

## LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

Tableau n° 01	:	La fiche signalétique du projet
Tableau n° 02	:	Les principales industries d'Antsirabe
Tableau n° 03	:	La répartition des décortiqueries par sous préfecture
Tableau n° 04	:	La liste des unités et des postes avancés
Tableau n° 05	:	La structure de l'Armée
Tableau n° 06	:	L'analyse environnementale du marché
Tableau n° 07	:	La demande touristique
Tableau n° 08	:	Le classement d'hôtel offrant
Tableau n° 09	:	Le taux d'occupation moyen des hôtels
Tableau n° 10	:	L'analyse de la concurrence
Tableau n° 11	:	Les couleurs de ceintures et le temps minimal
Tableau n° 12	:	Les grades au niveau du centre
Tableau n° 13	:	La liste des tâches et durées
Tableau n° 14	:	Les matériels et mobiliers de bureau
Tableau n° 15	:	Les matériels de transport
Tableau n° 16	:	Les installations électriques et téléphoniques
Tableau n° 17	:	Les matériels d'exploitation
Tableau n° 18	:	Les amortissements des biens
Tableau n° 19	:	Le fonds de roulement initial
Tableau n° 20	:	Les charges personnelles
Tableau n° 21	:	Le plan de financement
Tableau n° 22	:	La répartition du plan de financement
Tableau n° 23	:	Le remboursement des dettes
Tableau n° 24	:	Les achats de marchandises
Tableau n° 25	:	Les achats de fournitures consommables
Tableau n° 26	:	Les charges externes
Tableau n° 27	:	Les charges sociales et patronales
Tableau n° 28	:	Les autres charges d'exploitation
Tableau n° 29	:	Les charges salariales
Tableau n° 30	:	Les charges financières

Tableau n° 31	:	Les impôts et taxes
Tableau n° 32	:	L'IGR mensuel
Tableau n° 33	:	L'impôt et taxes annuel
Tableau n° 34	:	Les comptes de résultats avant charges financières
Tableau n° 35	:	Les comptes de résultats après charges financières
Tableau n° 36	:	Le tableau de grandeur caractéristique de gestion
Tableau n° 37	:	Le bilan d'ouverture
Tableau n° 38	:	Le bilan de clôture
Tableau n° 39	:	Etude illustrée de la Taxe sur les Valeurs Ajoutées
Tableau n° 40	:	Le bilan prévisionnel durant 05 années d'exploitation
Tableau n° 41	:	Le plan de trésorerie de l'année 01
Tableau n° 42	:	Le plan de trésorerie durant 05 ans
Tableau n° 43	:	Les ratios de structures
Tableau n° 44	:	La valeur ajoutée
Tableau n° 45	:	Le calcul de la Valeur Actuelle Nette
Tableau n° 46	:	Le calcul du Taux de Rentabilité Interne
Tableau n° 47	:	Le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis
Tableau n° 48	:	Le calcul du Seuil de Rentabilité
Tableau n° 49	:	Les marges de sécurités
Figure n° 01	:	L'organisation Administrative
Figure n° 02	:	Le graphe PERT
Figure n° 03	:	L'organigramme envisagé

## LISTE DES ABREVIATIONS

%	:	Pour cent
$\Sigma$	:	Somme
Amt	:	Amortissement
BDE	:	Brigade
BFV-SG	:	Banky Fampanandroana ny Varotra - Société Général
BTM-BOA	:	Bankin' ny Tantsaha Mpamokatra-Bank Of Africa
CA	:	Chiffre d'Affaires
CNAPS	:	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
DAP	:	Dotations Aux Amortissements
DRCI	:	Durée de Récupération des Capitaux Investis
EBE	:	Excédent Brute d'Exploitation
FRI	:	Fond de Roulement Initial
I	:	Investissement
i	:	Intérêt
IBS	:	Impôts Sur les Bénéfices
IGR	:	Impôt Général sur le Revenu
INSTAT	:	Institut National de la STATistique
IP	:	Indice de Profitabilité
IS	:	Indice de Sécurité
LT	:	Long Terme
MBA	:	Marge Brute d'Autofinancement
MMB	:	Matériels et Mobiliers de Bureau
MS	:	Marge de Sécurité
n	:	Durée
OSIE	:	Organisation Sanitaire Inter-Entreprise
R1	:	Rendement apparent
R2	:	Efficacité de l'investissement humain
R3	:	Performance économique
RAI	:	Résultat Avant Impôt
RNE	:	Résultat Net d'Exploitation
SR	:	Seuil de Rentabilité
t	:	Taux
TGCG	:	Tableau de Grandeur Caractéristique de gestion
TIR	:	Taux Interne de Rentabilité
TRS	:	Trésorerie
VA	:	Valeur Ajoutée
VAN	:	Valeur Actuelle Nette
VB	:	Valeur Brute
VN	:	Valeur Nette
Vo	:	Valeur d'acquisition

## **SOMMAIRE**

<b>L'INTRODUCTION</b>	<b>01</b>
<b>PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION DU PROJET</b>	<b>04</b>
<b>CHAPITRE I: LA DESCRIPTION DU PROJET</b>	<b>05</b>
SECTION 1: LA PRESENTATION DU PROJET	05
SECTION 2: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	07
SECTION 3 : LA SITUATION GEOGRAPHIQUES ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION	09
<b>CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE VISE</b>	<b>17</b>
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE	17
SECTION 2 : L'ANALYSE DE LA DEMANDE	19
SECTION 3 : L'ANALYSE DE L'OFFRE	20
SECTION 4 : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE	21
SECTION 5 : LA PART DE MARCHE	23
<b>CHAPITRE III: LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION</b>	<b>24</b>
SECTION 1: LES OUTILS D'EVALUATION	24
SECTION 2: LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET	29
<b>DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET</b>	<b>31</b>
<b>CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION</b>	<b>32</b>
SECTION 1: L'IDENTIFICATION DES MATERIELS	32
SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION	35

<b>CHAPITRE II: LA CAPACITE DE RECEPTION -----</b>	<b>36</b>
SECTION1 :LA RECEPTION DE CLIENTS ET LES CHIFFRES D’AFFAIRES	36
SECTION 2 : LA RECEPTION DES MATERIELS ET EQUIPEMENTS -----	37
SECTION 3 : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS -----	37
<b>CHAPITRE III: L’ETUDE ORGANISATIONNELLE-----</b>	<b>41</b>
SECTION 1: L'ORGANIGRAMME ENVISAGEE-----	41
SECTION 2 : L’ORGANISATION DE TRAVAIL -----	44
SECTION 3: LE CHRONOGRAMME -----	45
<b>TROISIEME PARTIE : LES ETUDES FINANCIERES DU PROJET-----</b>	<b>47</b>
<b>CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS-----</b>	<b>48</b>
SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS -----	48
SECTION 2 : L’AMORTISSEMENT-----	52
SECTION 3: LE PLAN DE FINANCEMENT -----	54
SECTION 4: LES COMPTES DE GESTION-----	58
<b>CHAPITRE II : L’ETUDE DE LA FAISABILITE -----</b>	<b>65</b>
SECTION 1: LES COMPTES DE RESULTAT -----	65
SECTION 2: LES BILANS PREVISIONNELS -----	71
SECTION 3 : L’ETUDE DE LA TRESORERIE -----	76
<b>CHAPITRE III: L’EVALUATION DU PROJET -----</b>	<b>78</b>
SECTION 1: L’EVALUATION ECONOMIQUE -----	78
SECTION 2 : L'EVALUATION FINANCIERE -----	81
SECTION3 : LES EVALUATIONS SOCIALES ET LES IMPACTS ECONOMIQUES -	87
<b>CONCLUSION GENERALE-----</b>	<b>88</b>

## **INTRODUCTION**

Tout le monde sait que le sport a pris la dimension d'un fait social. Le nombre de sportifs est progressivement significatif et a favorisé l'organisation de la pratique sportive au niveau de l'Etat et dans le cadre des clubs, des associations, puis des ligues régionales et enfin des fédérations nationales. Que ce soit un entretien physique journalier, le sport fait désormais partie intégrante des habitudes pour une compétition et loisirs.

A Madagascar, le Ministère de l'Education Nationale et des Recherches Scientifiques (MENRS) introduit la théorie et la pratique des sports comme des épreuves au cours des examens nationaux. En plus, les médecins ont démontré le rôle actif de l'activité physique dans la prévention des maladies cardio-vasculaires, des troubles métaboliques,....

Alors, chaque centre ne peut échapper seulement au processus de la mondialisation et de l'économie dont –t-il ne peut se mettre en reste pour ne pas risquer d'être écrasés par la voracité des grands adversaires. Aussi, il sera temps de s'orienter vers une autre puissance pour assurer le relèvement et jouer le rôle de locomotive.

D'ailleurs, l'homme ne cesse pas de se défendre naturellement et cherche toujours un moyen de self défense comme la pratique d'un combat, il se finit par un rapprochement entre deux combattants. C'est la raison pour laquelle un **"PROJET DE CREATION D'UN CENTRE DE RESTO-DOJO DENOMME « RADOSOA ». A ANT SIRABE DANS LA REGION DE VAKINANKARATRA "** a été fourni.

Le judo prend un essor de plus en plus dans le monde ou même dans notre pays où l'intérêt d'affinité pour l'étude de cet art. Depuis pas mal d'années, le judo fût un sport notoire.

Le choix s'est penché sur cette région de par ses situations démographiques, géographiques et économiques. Le but de notre projet serait d'apporter une contribution au développement social, économique, intellectuel et physique avec l'aide des instructeurs et des moniteurs bien formels à travers cette école.

La limite de notre pré-campagne se fait par des enquêtes, des visites, des consultations des documents ainsi que la perspective à venir.

Le Plan de travail comprend trois parties distinctes:

- La première partie a pour titre "l'identification du projet" dans laquelle nous allons essayer de faire un aperçu global de la situation. Elle comprend trois chapitres qui vont présenter respectivement la présentation du projet, l'étude de marché et la théorie générale sur les critères d'évaluation. Dans le premier chapitre, nous disposons trois sections: à savoir la description et les caractéristiques du projet comme première, ensuite la deuxième et la troisième sections seront la situation géographique et démographique de la région. Dans le deuxième chapitre concernant l'étude de marché, nous allons voir un à un les éléments suivants: l'analyse de l'offre, de la demande, de la concurrence et enfin, la part de marché.

- La deuxième partie expose "la conduite du projet". Pour ce faire, nous avons arrêté trois niveaux de diagnostic. Premièrement, la technique du projet qui présente deux sections: l'identification des matériels et la technique du projet. Deuxièmement, la capacité de réception comportant la réception des clients et les chiffres d'affaires, la réception des matériels et équipements et les aspects quantitatifs et qualitatifs. Troisièmement, l'étude organisationnelle présentant trois sections: l'organisation de travail, l'organigramme envisagé et enfin le chronogramme.

- En ce qui concerne la troisième partie, elle sera réservée à "l'étude financière du projet". C'est ainsi que trois chapitres ont été retenus.

Le premier chapitre concerne les coûts des investissements en présentant les investissements nécessaires, le tableau d'amortissement, le plan de financement et les comptes de gestion.

Le deuxième chapitre qui se rapporte à l'étude de faisabilité comporte trois sections : les comptes de résultat, les bilans prévisionnels ainsi que l'étude de trésorerie.

Le troisième chapitre relatif à l'évaluation du projet présente les évaluations économiques, financières, sociales ainsi que les impacts du projet.

Enfin, une conclusion générale terminera notre étude..



# **L'IDENTIFICATION DU PROJET**

Dans cette partie, nous observerons successivement dans le premier chapitre la description du projet, dans le second le marché et dans le dernier les théories générales sur les outils et les critères d'évaluations.

## **CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU PROJET**

Ce premier chapitre fait apparaître la présentation du projet, les caractéristiques et la situation géographique et démographique de la région.

### **SECTION 1 : LA PRESENTATION DU PROJET**

Pour présenter ce projet, nous allons mettre en exergue l'historique existant et la demande de progression et le resto-gîte musculation complémentaire.

#### **11- L'origine de (JIU-JITSU) ou JUDO**

Le JUDO (JIU-JITSU) raconte l'histoire d'une ancienne médecine Japonaise qui, par un temps de neige, méditait en se promenant dans la nature. Il observa que les grosses branches des arbres aux alentours se brisaient sous le poids de la neige accumulée, alors que les branches plus fines et flexibles se pliaient pour décharger leur fardeau et se relever aussitôt.

Le vieil homme de l'Art comprit tout le parti que l'on pouvait tirer de la "non-résistance". Le principe fondamental du Jiu-Jitsu (JUDO) venait de naître ....

Plus tard, plusieurs écoles s'apparentaient dans l'art de frapper les points vitaux et les centres nerveux qui aboutissent à la mort.

Ces différentes écoles, quoique disparates dans leur enseignement, n'en ont pas moins développé au plus haut point l'art de combattre sans arme un ennemi armé ou désarmé. Celles - ci ont contribué à la découverte de beaucoup de règles fondamentales de l'actuel Judo ; notamment l'importance de la subtilité des mouvements dans une action harmonieuse des muscles, le développement du courage et l'entraînement des facultés intellectuelles.

Au fil des temps, toutes ces méthodes d'attaque et de défense furent regroupées sous le vocabulaire JIU-JITSU ou JUDO ou l'art de self défense, dont le maître Jigoro Kamo a adapté le nom Judo au lieu de Jiu-Jitsu et que sa méthode n'est pas seulement un art (Jitsu) mais une doctrine (Dô). L'art est cultivé mais c'est la doctrine qui est l'essence du judo<sup>(1)</sup>.

## **12- La démarche et progression**

Avant d'aborder l'étude pratique des techniques du judo, il est utile d'assimiler les principes généraux qui le caractérisent et qui concernent l'état d'esprit dans lequel s'initie une partie authentique, les bases techniques et les principes mécaniques qui conduisent à l'efficacité.

Peu analogue avec le vieux ju-jitsu, l'enseignement du judo s'accompagne d'une véritable éducation mentale du pratiquant qui, à travers l'étude technique, les combats et la compétition, doit vaincre des différends sans cesse renouvelés.

La progression dans la voie de l'efficacité s'effectue donc en conjuguant la maîtrise du corps et de l'esprit, l'étape ultime étant d'aboutir à l'initiation parfaite, but suprême de tous les arts martiaux traditionnels.

Une telle démarche ne s'accomplit qu'avec un garde dont les valeurs sont reconnues par les élèves. Ce guide ne peut pas être seulement un technicien ou un champion.

Il doit être un véritable maître, exerçant sa mission d'éducateur sans complaisance, ramenant l'élève dans le droit chemin chaque fois qu'il dérive dans la pratique, lorsqu'il triche avec lui même, pêche par orgueil, se décourage, se laisse gagner par le peur, oublie les valeurs fondamentales que sont le respect du partenaire et de l'adversaire.

## **13- Le resto-gîte musculation complémentaires**

Dans le cadre de la préparation physique, nous avons évoqué l'utilisation de la course et de la musculation comme activités complémentaires à l'entraînement du judo. La notion de sport complémentaire, plus large, ne s'attache pas seulement aux objectifs de résultats. Il n'existe aucune règle absolue pour déterminer les choix d'activités complémentaires.

<sup>(1)</sup> *Le judo de Jean Luc MASNIERE (Méthode complète et moderne)*

Toutefois, on privilège les sports qui présentent un caractère contrasté par rapport au judo activités de plein air au regard du travail habituel en salle, sports collectifs, par opposition à la pratique individuelle.

Indépendant de la musculation, le centre point de vente resto-gîte sera un atout nécessaire. Après avoir dépensé les énergies, on doit récupérer au moyen des nourritures et aliments indispensables, donc, la gîte étant électivement nécessaire pour la passage au cours d'un tournoi ou compétition nationale. C'est pourquoi l'on ne devrait pas séparer ces trois blocs : resto-bar, hôtelier et le centre musculation et entraînement.

## **SECTION 2 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET**

Pour les caractéristiques, le centre devrait déclarer l'existence de l'association outre le but et les intérêts et la fiche signalétique de ce projet qui sont les contenus de cette deuxième section.

### **21- La fiche signalétique du projet**

La base fondamentale de ce projet a pour objet de pratiquer le judo. Les formalités relatives à la déclaration de constitution sont les suivantes :

- 1) Faire auprès de la Préfecture du département une déclaration en double exemplaire sur papier libre, contenant le titre, l'objet de l'association, l'indication de son siège social et de son établissement (dojo, salle de pratique, ...). La déclaration doit être datée et signée par tous les membres du bureau.
- 2) Déposer deux exemplaires de statuts, également sur papier libre, par un membre de bureau.
- 3) Déposer un petit registre à pages numérisés et il sera retourné à l'association après avoir été paraphé par le Préfet de police ou son délégué, pour être conservé au siège social.

A partir du jour de déclaration, un extrait contenant la date de déclaration, le titre et l'objet de l'association ainsi que l'indication de son siège social, devra être inséré au journal officiel. A cet effet, un extrait sera rempli à la Préfecture qui se chargera de sa transmission au journal officiel.<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> *Règlement Intérieur des arts martiaux de Bernard BOUANCHAUD*

Voici par exemple un extrait de fiche signalétique du projet.

Tableau n° 01 : La fiche signalétique du projet

Nom	:	RADOSOA
Numéro Informatique	:	INSTAT / 4 (Secret)
Registre commercial	:	COMMERCE / 4 ( Secret)
Type	:	Société Non Commercial
Chiffre d'Affaires	:	736 228 000 Ar
E-mail	:	radosoa@wanadoo.mg
Nombre de personnels employés	:	20

## **22- But, Réglementation et Composition de centre**

Les buts, les réglementations et les compositions du centre devraient être cités de manière sélective dans cet ouvrage : constitution, durée, les moyens d'action, administration et fonctionnement, ... et précis dans l'annexe.

L'objectif global du projet consiste à permettre aux populations de la zone d'implantation de bénéficier du potentiel pour se prendre en charge, et lutter contre la pauvreté dans une optique de développement durable et enfin s'insérer dans une nouvelle entreprise.

Ce projet permet aux investisseurs de participer activement au développement du pays. En effet, les prestations de services pour le judo et d'achat - vente pour l'hôtelier permettent au centre de dégager une importante valeur ajoutée. Effectivement, la création de ce centre contribue à l'amélioration des conditions socio-économiques et culturelles de la population. Il augmente le degré de défense individuelle, et il offre à la population une multitude de services qui leur permettent de se communiquer.

Enfin, l'entreprise contribue à l'amélioration de la relance économique de la localité en alimentant la caisse de l'Etat par les impôts et les taxes divers.

### **SECTION 3: LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION**

Il faut prévoir de loin l'efficacité de ce projet pour que le choix de la région prédomine primordialement. Alors, nous étudierons successivement le choix et la présentation de la région.

#### **31- Choix de la région**

Le "Vakinankaratra" confirme son statut de deuxième ville industrielle de Madagascar après la capitale Antananarivo. Selon l'étude réalisée par la Direction Régionale de l'INSTAT à Antsirabe, relative à l'évolution mensuelle des créations d'établissements formels, 1010 entreprises se sont formées dans cette région durant l'année 2004 dont 908 implantées dans la capitale de Vakinankaratra. D'après toujours cette enquête, c'est au deuxième trimestre de l'année, que la région a connu le plus grand nombre de créations, 276 nouvelles unités enregistrées contre 148 pendant les trois premiers mois de l'année 2004. Ce qui représente une hausse de 86,5% entre les deux premiers trimestres. Après le premier semestre, une baisse de régime a été observée dans la région. Comme dans toutes les régions de l'Ile, les activités commerciales tiennent également la première place.

Dans la région de Vakinankaratra, cette branche d'activité accapare 69% du nombre total des établissements créés en 2004 (61% pour le commerce de détail et 8% pour le commerce de gros). Pour ce qui est des types d'investisseurs, les techniciens de l'INSTAT affirment que dans la région de Vakinankaratra, 98,7% des promoteurs sont des nationaux. Ces derniers peuvent donc se féliciter d'être à l'origine d'une grande partie des 1 569 emplois générés par ces 908 nouvelles entreprises.

A noter que 81,1% des entreprises déclarent des salariés permanents. Antsirabe étant une ville susceptible de regrouper tous les pratiquants du judo en une seule organisation, suivant à chaque fois qu'il y a un grand tournoi ou une compétition. A ce titre, nous choisirons la province d'Antananarivo.

En plus, l'insuffisance de chambre pour les délégations provinciales ou des éléments compétitifs nous pousse à choisir cette province.

### **32- La présentation de la région**

A Antsirabe, il y a beaucoup de surfaces exploitables pour ce projet. L'avantage, c'est que le sujet ou l'intéressé ne se déplace plus tant qu'il y a une manœuvre de sport, car on devrait rencontrer éventuellement et financer un match ou une compétition.

Une grande ville de Madagascar, Antsirabe abrite des activités industrielles importants depuis de long temps:

\*La COTONA reste le premier complexe textile de l'Océan Indien avec une succursale à l'île Maurice qui produit environ plus de 20 millions de mètres de tissus par an, employant quelques 2000 personnes.

\*La SACIMEN oriente ses efforts sur la compétitivité de ses produits pour l'exportation. La SACIMEM fait vivre plus de 450 familles.

\*La Société STAR produit, des bières de bonne qualité ainsi que des boissons rafraîchissantes : le coca cola, le fanta, le sprite et autres produits sous licence américaine. Le tableau ci-dessous représente les principales industries d'Antsirabe.

Tableau n° 02 : Les principales industries d'Antsirabe

<b>INTITULE DE L'UNITE</b>	<b>NATURE DE L'ACTIVITE</b>
COTONA	Textile- Service informatique
SACIMEM	Manufacture de tabac
STAR	Productions de boissons gazeuses
SEMINA	Eau minérale
SOCOLAIT	Lait concentré sucré, en poudre, farine lactée
PARAKY VAOVAO	Tabac à chiquer
PARAKY MAHAZOARIVO	Tabac à chiquer
TIKO	Huilerie, Tourteaux, fromagerie, jus de fruit naturel, lait UHT
STE RAHARIJAONA	Ebénisterie, Menuiserie
ETS CHAPIN	Construction, Elevage
SOAM	Oxygène, Acétylène
MARONJANA	Stéarinerie
KOBAMA	Farine, céréales

D'après ces principales entreprises à Antsirabe, nous remarquons que sont des grandes entreprises lesquelles sont presque privées.

### **Industries et Artisanats**

L'industrie de la région se caractérise par son extrême concentration spatiale. L'ancienneté des contrats avec les missionnaires, la capacité d'absorption du marché de consommation de la capitale et une certaine traduction technique à Antsirabe ont fait d'Antananarivo et d'Antsirabe les deux principaux pôles industriels du pays. En effet, plus de la moitié des unités industrielles de Madagascar sont concentrée dans ces deux villes. Mais elles ne fonctionnent qu'à 50-60% de leur capacité de production.

La crise des années 80 a engendré un processus de régression du système industriel au profit des activités informelles. Concentrées principalement à Antananarivo et à Antsirabe, ces industries ont occupé des filières de production et de service qui répondent au niveau de la demande solvable.

### **Les unités industrielles et artisanales de la région de Vakinankaratra**

Intégré dès le temps des royaumes dans l'économie de marché, stimulé par l'arrivée des missionnaires norvégiens avant la colonisation et favorisé également par un milieu naturel propice aux cultures des régions tropicales et tempérées et sous-sol relativement riche, Vakinankaratra a bénéficié du développement des secteurs artisanal et industriel depuis plus de 40 ans. La gamme des activités est assez étendue, à tel point qu'il est difficile de les inventorier et contrôler.

### **L'exploitation du sol**

Trois unités industrielles se sont installées dans le Firaiana d'Alatsinainy Ibity (Sud d'Antsirabe II) pour l'exploitation du calcite, talc, Kaolin, dolomie, chaux... La SOMADEX emploie plus de 200 personnes et transforme les minerais pour l'industrie et agriculture (10% pour agriculture, 45% pour l'industrie chimique, 20% pour la verrerie, 25% pour la cosmétique)

La CHAUMAD (ancien SOABE) produit 8000 Tonnes/an de chaux avec une centaine de personnes.



La SOMACIM (ex Société ABACIMAL) emploie plus d'une centaine de personnes pour la fabrication de ciment.

L'orpaillage est pratiqué artisanalement un peu partout par les paysans (Anjoma-Ramartina, Maherikely) dans l'Ouest du sous Préfecture de Betafo.

### **La métallurgie légère**

Dans la plupart des Sous Préfectures, des forgerons fabriquent des couteaux, faucilles, bêches, fourches, pelles, hâches, des instruments aratoires pour les besoins locaux et l'exportation vers les autres Sous Préfectures.

### **Le secteur du bâtiment**

Dans les Sous Préfectures d'Antanifotsy, Betafo, Antsirabe II, les artisans se sont groupés en petites entreprises de confection de briques et tuiles et exportent leurs productions (des millions d'unités par an) vers les Faritany de Fianarantsoa, Toamasina et Antananarivo.

### **Travail du bois annexes**

Les nombreux reboisement et repousses de punis patula, de mimosa, d'eucalyptus ont favorisé la multiplication des scieries, menuiseries, ébénisteries (Sous préfecture Antanifotsy, Antsirabe II) au stade artisanal et les entreprises semi-industrielles travaillant pour l'exportation dans les autres faritany et même à l'extérieur (Ets CHAPIN). Dans tous les sous préfectures, sauf dans le Moyen Ouest de Betafo, la fabrication est source de revenus (exportation vers l'Itasy, dans la sous préfecture de Faratsiho).

### **Les activités agro alimentaires**

Les rizières et décortiqueries sont les plus nombreuses avec une plus forte concentration dans les Sous préfectures d'Antsirabe I : 71, de Betafo : 52, d'Antsirabe II : 25, d'Antanifatsy : 16 et de Faratsuho : 13. La capacité de production est en moyenne de 1tonne/jour, avec employés par unité.

### **La branche textile**

Est dominée en majorité par :

\*la Cotona d'Antsirabe qui exerce des effets d'entraînement dans et hors de la région.

\*des PME et des ateliers artisanaux.

### **L'agroalimentaire**

Rizeries - décortiqueries

Le recensement réalisé par le Service du Machiniste Agricole du Ministère de l'Agriculture fait état de 640 décortiqueries et 94 rizeries dans le Faritany d'Antananarivo. La répartition est la suivante :

Tableau n° 03 : La répartition des décortiqueries par sous préfecture

<b>SOUS PREFECTURE</b>	<b>DECORTIQUERIES</b>	<b>RIZERIES</b>	<b>CAPACITE</b>
Antanifotsy	18	2	8 850
Antsirabe	98	10	50 400
Betafo	47	1	21 625
Faratsiho	22	1	5 840
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>14</b>	<b>86 715</b>

Source: Etat des lieux de la rizière et de décortiquerie / Service Machiniste Agricole-  
Min/Agri

### **Les autres unités de transformation**

L'Agro-industrie est une branche très fractionnée dans la Région de Vakinankaratra allant des grosses unités de transformation, telles que la minoterie de la KOBAMA, la boissonnerie (STAR,TIKO ...) les biscuiteries artisanales.

Il est de même pour les boulangeries, pâtisseries qui sont répandues partout.

Les dérivés du lait sont la branche d'activité qui a connu les plus grand du développement au cours de ces dernières années.

Des fabricants de beurre (Belazao dans la sources préfecture de Betafo), de fromage, du yaourt sont dispersés un peu partout ; d'importantes unités de transformation des produits laitiers comme SOCOLAIT, TIKO ont vu le jour. La société SOCOLAIT collecte environ 2 millions de litres de lait par an. Elle produit annuellement 3000t de lait concentré sucré, 150t de FARILAC.

L'entreprise TIKO dispose de deux laitiers à Antsirabe, Antovontany et emploie une technologie de pointe pour la fabrication de lait UHT, de jus de fruit naturel et eau potable. Au niveau artisanal, dans le cadre de groupements d'éleveurs, des unités de fromagerie existent un peu partout.

En général, la transformation des produits agricoles et de l'élevage en milieu rural fait partie du stade artisanal (décortiquerie, séchage, broyage, les pressoirs villageois pour l'huile alimentaire). Les produits sont exportés à l'état brut, les transformations artisanales servent uniquement à satisfaire les peuples en général.

La minoterie de la KOBAMA, sise à Andranomanelatra (10Km d'Antsirabe) reste le producteur de farine (200T/j) et le principal client des paysans qui cultivent du blé. Vue l'insuffisance de la production locale, elle utilise du blé importé.

### **Les huileries et savonneries**

Hormis TIKO OIL PRODUCTS (TIKO TOP) qui produit de soja raffiné et de tournesol, l'huilerie d'Antsirabe reste la première unité qui raffine de l'huile d'arachide et de coco dans cette région de Vakinankaratra. Elle fabrique aussi du savon. L'huilerie d'Antsirabe s'approvisionne en coprah auprès de la société Soavoanio de Sambava.

Par ailleurs, il existe également de nombreuses petites activités de confiserie, biscuiterie, pâtisserie, charcuterie, salaison, réparties dans les chefs lieux de Sous préfectures (6 boulangeries dans la ville d'Antsirabe).

### **Les services sécurités**

La sécurité est assurée dans la Région par :

- Les quartiers mobiles, qui prennent part à la sécurité au niveau des communes rurales ;
- La Police Nationale, qui intervient, en général, pour la Sécurité Publique des zones urbaines.
- La Gendarmerie Nationale, qui joue le rôle de Police dans les zones rurales,
- Et les Forces Armées, qui intervient (en cas de besoin et outre leurs activités spécifiques) , pour le renforcement de la Gendarmerie. Alors toutes les forces publiques exercent la protection de toutes les personnes et leurs biens.

### **La police nationale**

- En général, le domaine d'intervention de la Police Nationale se situe dans les zones urbaines, tel est le cas du commissariat de Sécurité Publique ( Antenne Stépufiant et section identique judiciaire) situé à Antsirabe I et de la Police Municipale de la Commune Urbaine d'Antsirabe.

### **La gendarmerie nationale**

La Gendarmerie Nationale joue le rôle de Police dans les zones rurales

Le tableau suivant donne la liste des unités et postes avancés repartis dans la région

**Tableau n° 04 :** La liste des unités et postes avancés repartis dans la région

GROUPEMENT	COMPAGNIE	UNITES	POSTES AVANCES
	ANTSIRABE	BDE ANTSIRABE BDE ANTANIFOTSY BDE FARATSIHO PMP 10 ANTSIRABE PMP 11 ANTANIFOTSY GAPJ ANTSIRABE BDE POLICE ROUTE ANTSIRABE	ANDRANOMANELATRA
	MANDOTO	BDE ANKAZOMIRIOTRA BDE AMBOHIMANAMBOLA BDE BETAFO BDE MANDOTO BDE MORAFENO PMP 14 LANDOTO	

### **L'armée**

Le tableau suivant donne les informations sur l'Armée dans la région. Chaque structure a généralement sa propre fonction et est à vocation nationale, ou régionale<sup>(1)</sup>

**Tableau n° 05 :** La structure de l'Armée

STRUCTURES	LOCALISATION	ACTIVITES
Ecoles Académie Militaire (ACMIL) Ecole Nationale de Sous Officier d'Active (ENSOA)	Antsirabe  Antsirabe	Formation

<sup>(1)</sup> Données par l'INSTAT

Nous abordons maintenant sur l'étude de marché

## **CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHÉ**

L'étude du marché est une préalable indispensable à la matérialisation du projet. La connaissance des besoins de la clientèle et des caractéristiques du marché ne proviendrait que sur les intuitions de la demande du créateur seulement.

En d'autres termes, l'étude de marché pourra nous aider à connaître les besoins de la clientèle qui aboutirait à la formulation des stratégies pour affronter la concurrence sur le marché donnée.

Dans ce chapitre, nous allons étudier quelques sections en parlant d'abord de la description et de l'analyse de la demande, ensuite l'analyse de l'offre et de la concurrence et enfin nous déduisons la part de marché.

### **SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHÉ**

Nous analysons maintenant la nature et la typologie du marché ainsi que l'analyse environnemental du marché.

#### **11- L'analyse et typologie du marché**

La situation du centre sur le monde de compétitivité est oligopole, tant qu'il y a des concurrents mais ceux-ci poussent à concourir sur le marché d'Antsirabe. Alors, la nature de notre marché est un « marché de grandes consommations » puisque le centre propose à la fois de service envers les élèves clientèles et de satisfaction gourmandise pour les clients hôteliers.

#### **12- L'analyse environnemental du marché**

L'analyse environnementale du marché devrait être nécessaire, car notre objectif, c'est de donner une satisfaction à nos clients cibles. De ce fait, nous devons être à l'écoute de l'évolution de l'environnement qui nous entoure pour pouvoir connaître à temps réel les opportunités et les menaces qui seront susceptibles d'influencer notre activité.

Tableau n° 06 : Analyse environnemental du marché

<b>ENVIRONNEMENTS</b>	<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<b>POLITIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pour favoriser la création d'emploi, le centre offre un privilège aux investisseurs locaux</li> <li>- Il est à signaler que la stabilité politique nous donnera l'opportunité de créer notre centre.</li> </ul>	Pour l'autodéfense et la gourmandise, un changement de régime et de style de vie pourront entraîner la mise en place du centre.
<b>ECONOMIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pour l'économie de Madagascar, l'augmentation du taux de chômage produirait un effet néfaste. Alors, le niveau de vie de la population est très faible.</li> <li>- Grâce à ce centre, la vulgarisation touristique sera développée dans la région de Vakinankaratra.</li> </ul>	Entant qu'opérateur économique, en situation de challenger, notre activité : « Service et prestataire – vente » sera facilement imité par les autres opérateurs. C'est la menace des nouveaux entrants dans le monde en économie.
<b>LEGALES</b>	Tant que nous faisons un entretien envers le responsable de la sécurité publique, il nous encourage de réaliser ce projet tant qu'au moins la victime pourra se défendre. ( Cas de légitime défense)	Etant donné que le centre enseigne des élèves, il est dans nos obligations d'assurer la sécurité des élèves au cours de l'enseignement ainsi que leur assurance.

Ce tableau nous montre les avantages et les inconvénients sur les plans politiques, économiques et légales.

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

Cette section comprend la définition du marché en général et analyse la demande réelle susceptible à rendre.

### **21- La spécificité de la demande**

Rappelons que le marché est un lieu de confrontation de l'offre et de la demande. En d'autres termes, c'est l'ensemble des personnes et des organisations des actes qui ont et qui peuvent avoir une influence sur la consommation des types de production dans un environnement donné.<sup>(1)</sup>

Pour qu'un marché existe, on devrait avoir 03 éléments bien distincts tels que :

- La demande solvable au sein du centre tant que les éléments indispensables pour fonctionner le centre existent.
- Le groupe de demandeur, c'est à dire les clients susceptibles et les clients fidèles du centre.
- l'offre ou le groupe d'offreur qui propose un produit et un service répondant aux besoins exprimés.

### **22- Les clients demandeurs**

Les clients cibles sont généralement les élèves des écoles privées et publiques, les étudiants, des fonctionnaires et autres. Pour le judo, nous choisirons 3 fois par semaine pendant les jours libérables pour les élèves et étudiants (mercredi après midi, jeudi après midi et samedi toute la journée).

Par contre, la restauration sera à la portée de tous. Confrontés à une forte pression démographique et à une demande urbaine croissante, les gens trouvent d'autres revenus non agricole grâce à la prolifération des activités informelles et l'offre du secteur industriel.

*(1) Cours de Monsieur Mourad ABDIRASSOUL MOHAMED*



A cause de leurs occupations, les ouvriers du secteur tertiaire ne peuvent rentrer chez eux que vers la fin du semaine. Alors, le centre a une chance probable de réussir la section restauration hôtelière outre les visites touristiques.

Le tableau ci – dessous mettra en exergue la demande touristique durant les années post antérieures :

Tableau n° 07: La demande touristique

ANNEE	1998	1999	2000	2001	2002
FRANCE	51%	54%	55%	56%	52%
REUNION	4%	8%	9%	10%	5%
ITALIE	6%	6%	5%	5%	5%
ALLEMAGNE	4%	4%	4%	4%	5%
SUISSE	3%	2%	2%	2%	4%
ANGLETERRE	-	3%	3%	3%	4%
AMERIQUE	2%	5%	3%	4%	5%
AUTRES	30%	18%	19%	16%	20%

D'après ce tableau, on constate que les Français sont toujours les meilleurs visiteurs durant les cinq années (de 1998 à 2002) dont 51% pour l'année 1998 et 52 % pour l'année 2002.

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

Pour l'offre, nous présenterons d'abord sa spécificité à la présentation de l'offre.

#### **31- La spécificité de l'offre**

Nous savons que l'offre est la quantité d'un bien ou d'un service qui peut être vendue sur le marché à un prix abordable en leur proposant de biens et services.<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Cours de Madame Irène ANDREAS

### **32- La présentation de l'offre**

A Antsirabe, on peut trouver divers centres de formation et de restauration qui avantagent les clients sur leur choix. Ceci se définit par la présence de plusieurs offreurs sur ce marché comme l'hôtel Diamant, ... pour la restauration et club ESCA, ... pour le judo kà.

Tableau n° 08 : Classement d'hôtel offrant

<b>Rubrique</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Hôtel et / ou Restauration	11 655	12 640	13 628	14 010	14 031

Ce tableau représente le classement d'hôtels offrant à Madagascar et nous constatons que durant les années ci-dessus, le nombre d'hôtels et de restauration ne cessent pas d'augmenter de 11 655 vers 14 031.

Tableau n° 09: Taux d'occupation moyen des hôtels et de restauration

<b>Rubrique</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Hôtel et / ou Restauration	58 %	60 %	63 %	66 %	22 %

Et de même pour le taux d'occupation moyen des hôtels et de restauration, il ne cesse pas aussi de s'accroître pour les quatre premières années sauf pour l'année 2002 laquelle subirait l'instabilité politique dans notre pays.

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

### **41- La spécificité de la concurrence**

La concurrence s'avère dans le phénomène existant sur le marché vis à vis de l'adversaire économique. Pour ce faire, on peut gagner la bataille mais non pas la guerre.<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur Mourad ABDIRASSOUL MOHAMED

#### **42- La présentation de la concurrence**

Notre centre ne sera pas un monopole tant qu'il y aura beaucoup de concurrence sur le marché, en l'occurrence, les grands hôtels et les grands centre de cultures cités-sur l'analyse de l'offre ci-dessous.

Mais à Antsirabe, nous rencontrons la situation générale de la concurrence comme suit :

Tableau n° 10 : Analyse de la concurrence

RUBRIQUE	CLASSIFICATION	LIEU D'IMPLANTATION A ANTSIRABE
<b>RESTO-HOTEL</b>		
IMPERIAL	5 ETOILES	GARE AVENUE
AROTEL	5 ETOILES	GARE AVENUE
ANTSAHA	5 ETOILES	ATOMBOTSOA
DIAMANT	4 ETOILES	AMPIHAVIANA
DIATANANA	4 ETOILES	CENTRE VILLE
HASINA	3 ETOILES	CENTRE VILLE
SOAFITEL	3 ETOILES	CENTRE VILLE
ALOALO	2 ETOILES	ANTSENAKELY
LA CAPUCINE	1 ETOILE	AKISOMAKY
TONGASOA	1 ETOILE	AMPIHAVIANA
<b>DOJO</b>		
COLLEGE SAINT JOSEPH	TOUT ART	AMBAVAHADIMANGATSIKA
ALLIANCE FRANCAISE	TOUT ART	AVENUE DE L'INDEPENDANCE
CAMP AC-MIL	TOUT ART	MAHAFALY
FOYER DE JEUNE	TOUT ART	AMBOHIMANDROSO

D'après ce tableau, nous déduisons que le créneau sur ce marché n'est pas encore saturé même si notre projet n'est pas monopole. C'est pourquoi nous passons à la section suivante qui est la part de marché.

## **SECTION 5: LA PART DE MARCHE**

La part de marché est un outil et indicateur nécessaire avant la réalisation d'un tel projet.

### **51- La description de la part de marché**

C'est une étude réaliste pour pouvoir décrire un créneau. Elle est obtenue par le rapport entre l'occupation du marché existant et le marché total.<sup>(1)</sup>

### **52- La présentation de la part de marché**

La formule fondamentale se présente comme suit :

		Occupation en %			
Part de marché	=	-----	x	100	
		Occupation totale			

Industries : 15 %  
Opérateurs : 10 %

Touristes : 10 %  
Hotellerie : 20%

Alors :

$$\frac{15 + 10 + 10 + 20}{100} = 55$$

$$100 - 55 = 45$$

Dans notre étude, l'occupation en % sera les clients cibles, soit pour le judo ou pour la restauration. L'occupation totale, par centre, c'est le nombre total des clients. Nous avons une part de marché de 45%, donc, on pourrions largement réaliser le présent projet.

Après avoir effectué l'étude sur le marché existant pour la demande, l'offre, la concurrence et la part de marché, voyons maintenant le troisième chapitre qui est la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluations.

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

Dans ce chapitre, nous étudions successivement les outils d'évaluation en premier lieu et les critères d'évaluation en second lieu.

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

Ce sont la valeur actuelle nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), l'indice de Profitabilité (IP) et la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

#### **11- La Valeur Actuelle Nette (VAN)**

##### **111- Définition**

La valeur actuelle nette représente le surplus de trésorerie généré par l'investissement de départ (époque 0) <sup>(1)</sup>.

##### **112- Formulation :**

La formule de la Valeur Actuelle Nette est donnée par :

$$VAN = [ FN1(1+i)^{-1} + FN2(1+i)^{-2} + \dots + FNn(1+i)^{-n} ] - I$$

Avec

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
I	=	Montant initial de l'investissement à l'époque 0
FNn	=	Flux Nets de trésorerie à l'époque n
i	=	Taux d'actualisation ou coût moyen pondéré du capital

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

### **113 L'interprétation**

- Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la Valeur Actuelle Nette soit positive, un projet est d'autant plus intéressant que la Valeur Actuelle Nette est plus grande.
- Si l'on est confronté à des projets mutuellement exclusifs :
  - de même durée, on retient le projet qui a la Valeur Actuelle Nette plus grande et,
  - des durées différentes, la comparaison se fait selon l'une des trois méthodes suivantes :

- Le renouvellement à l'identique du projet le plus court. On utilise cette méthode dans le cas où la durée du projet long serait un multiple de la durée du projet le plus court.
- L'alignement sur la durée le plus court.
- La méthode de l'annuité constante équivalente.

Cette méthode consiste à calculer l'annuité constante qui permettrait d'amortir un emprunt dont le montant est égal à la Valeur Actuelle Nette de même durée que le projet et avec un même taux que le taux d'actualisation que la Valeur Actuelle Nette. On retient le projet qui a l'annuité constante la plus importante.

## **12- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

### **121- Définition**

Le taux de rentabilité interne de l'investissement est le taux avec lequel en actualisant les cash-flows, on obtient le montant de l'investissement initial. Autrement dit c'est la taux qui rend égaux le montant de l'investissement et les marges brutes d'autofinancement ( Flux Nets de trésorerie) induit par ce même investissement<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

### **122- La formulation**

Il est obtenu par la formule ci-dessous :

$$[ FN1(1+TRI)^{-1} + FN2(1+TRI)^{-2} + . . . FNn(1+TRI)^{-n} ] = I$$

Avec

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
I	=	Montant initial de l'investissement à l'époque 0
FNn	=	Flux Nets de trésorerie à l'époque n
TRI	=	Taux de Rentabilité Interne

### **123- L'interprétation de la formule**

Si une entreprise adopte un projet au Taux de Rentabilité Interne égal au coût du capital avant investissement, l'investissement n'apporte ni gain ni perte pour l'entreprise. Plus l'investissement est trop élevé, plus l'investissement est intéressant.

*En revanche,*

- Si le Taux de Rentabilité Interne est inférieur au coût du capital avant investissement, le projet entraînera une perte à l'entreprise.
- Si le Taux de Rentabilité Interne est supérieur au coût avant investissement, le projet serait rentable.

Il sert à déterminer le seuil de rentabilité de l'investissement. Le taux inférieur au taux seuil défini par l'entreprise sera rejeté par le projet. Mais nous pouvons dire que ce taux doit être supérieur au taux d'emprunt avec une marge assez importante pour que le projet soit fiable et viable. Il constitue un critère de sélection entre deux projets car sera retenu celui dont le Taux de Rentabilité Interne est plus élevé.

### **13- l'indice de profitabilité (IP)**

#### **131- Définition**

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un franc de capital investi, il doit être supérieur à **1** pour que le projet d'investissement soit rentable<sup>(1)</sup>

#### **132- La formulation**

En terme global, il est représenté par le rapport qui suit :

IP	=	$\frac{\text{La somme des Flux Nets actualisés}}{\text{La somme des capitaux investis}}$
----	---	--

En pratique, il est formulé de la manière suivante :

IP	=	$\frac{\sum_{n=1}^n \text{FN} (1+i)^{-n}}{C}$
----	---	---

Avec :

FN	=	Flux Nets
I	=	Investissement à l'époque 0
i	=	Taux d'actualisation

#### **133- L'interprétation de la formule :**

L'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

L'indice de profitabilité constitue un critère de sélection entre deux projets, il sera retenu l'indice qui est le plus élevé

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent



Ces critères d'évaluation sont des éléments indispensables pour évaluer la rentabilité du projet. Ayant identifié le projet dans la première partie, il convient de passer à la deuxième partie qui traitera la conduite du projet.

#### **14- La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)**

##### **141- 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 remboursent les flux nets de trésorerie.<sup>(1)</sup>

##### **142- La formulation**

Elle est déterminée à partir des marges brutes d'autofinancement(ou Flux nets de trésorerie actualisés) cumulées. D'où la formule suivante:

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

Avec :

DRCI	=	Durée de Récupération des Capitaux Investis
$\Sigma$	=	Somme
n	=	Durée
FN	=	Flux Nets
i	=	Taux d'actualisation

### **143- L'interprétation de la formule**

Le calcul de ce critère ne s'arrête pas à la simple application numérique de cette formule mais on doit encore procéder à l'interpolation linéaire pour l'obtenir.

Elle 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. Entre deux investissements, celui qui présente un certain risque, c'est l'investissement ayant le délai le plus court.

Remarque : Dans le cas où les flux de trésorerie constants (méthode sans actualisation), le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis est très simple:

$\text{DRCI} = \frac{\text{Investissement}}{\text{Flux Nets de trésorerie}}$
--

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

Pour les trois acteurs (Promoteur, Etat, Bailleur de Fonds), les principaux critères d'aide de décision des projets productifs à mettre en œuvre sont fondés sur les questions suivants : le projet peut – il être rentable ? Réalisable ? Solvable ? et viable ? Les critères d'évaluation suivants répondent à ces questions

### **21- La pertinence**

La construction d'un centre de Resto-Dojo est bien connue par les gens de la région de Vakinankaratra et elles est aussi très bien connues dans la ville d'Antsirabe. La concurrence est encore minime et en plus nombreux sont les futurs clientèles et nous l'avons déjà parlé dans la partie étude de marché que la fréquentation des clients pourra ravitailler le centre.

## **22- L'efficacité**

En prenant l'ensemble des opérateurs dans la région de Vakinankaratra, le nombre total de point de restauration et du centre d'application des arts martiaux implique que le chiffre d'affaires du centre va s'accroître chaque année.

## **23- L'efficience**

L'existence du centre permet à chaque individu d'assurer la protection personnelle. En outre, la visite assez fréquente du centre procure à ce dernier l'augmentation de son chiffre d'affaires et l'élargissement de ses infrastructures.

## **24- La durée de vie du projet**

Auparavant, nous avons dit la nécessité de l'existence du centre. Ce dernier répond surtout à l'aspiration des clients. Ainsi, il pourra longtemps pour satisfaire aux besoins des demandeurs..

## **25- Les impacts du projet**

A Madagascar, la création d'emploi pour les chômeurs, en particulier les jeunes, est un facteur important pour la croissance économique. Après l'installation de ce projet, on espère que le niveau de vie des membres va s'améliorer et va entraîner la progression de la région. Le centre va payer ses impôts et renforcera la caisse de l'Etat. En plus, l'existence du centre motivera les jeunes à pratiquer les arts martiaux et à améliorer leur prestige et leur style de vie.

Nous étudions ultérieurement les impacts économiques, financiers, socioculturels de ce projet.

Voyons maintenant la deuxième partie occupant environ le tiers du volume de cet ouvrage qui est basé sur la conduite du projet, la technique de production, la pratique et analyse des différents services d'exploitations

## **LA CONDUITE DU PROJET** **2**

Dans cette partie, nous abordons le déroulement de l'activité du centre, les différents facteurs d'exploitations, la capacité de production et l'étude organisationnelle de centre.

## **CHAPITRE I : LA TECHIQUE DE PRODUCTION**

La conduite du projet consiste à étudier toutes les éventualités relatives à l'exploitation du projet lui-même. On va voir de plus près les processus techniques utilisés pour les différentes sources de devises et les atouts nécessaires pour attirer les clients vers notre centre.

### **SECTION I : L' IDENTIFICATION DES MATERIELS**

Ce sont les immobilisations en nature pour le centre qu'on devrait élucider pour la restauration ou l'hôtelier, pour l'hébergement et pour l'entraînement. Nous étudions alors les différentes immobilisations nécessaires.

#### **11- Pour la restauration**

La restauration comporte divers matériels d'exploitation de tables, de nappes pour leur couverture, de serviettes de table, de linceuls de services, des comptoirs, des sièges, des caisses, un présentoir, des consistes, des guéridons, des jardinières, des plateaux carrés et des plateaux ronds, une armoire réfrigérée (vins et boissons), des casiers à vin.

#### **12- Pour le bar et salons**

Le bar et salons devraient équiper en comptoir de bar équipé, des tabourets de bar, des doubles bacs (offre bar), une armoire réfrigérée, des casiers et étagères de rangement, une machine à café (2 groupes à piston), une machine à glaçons, un shaker électrique (un mixer), des tables basses, des sièges, un présentoir, une armoire réfrigérée.

### **13- Pour l'hôtelier**

L'hôtellerie engendre la vaisselle, la verrerie et les couverts :

#### **b) La vaisselle**

Ce sont des assiettes de table de diamètre 26 cm, assiettes à entremets de diamètre 19 cm, assiettes à pain de diamètre 13cm, bol à salade/potages, tasses/ sous tasses à déjeuner.

#### **b) La verrerie**

Ce sont des verres à eau, verre à vin, tumbler, flûte à champagne, verres à cocktails, verre à digestif, verres de sœurs, chope à bière.

Le couvert englobe ces grandes fourchettes, grandes cuillères grands couteaux, couteaux à entremets, cuillère à entremets, cuillère à café, couteaux à poisson, louches pour potages, pot à lait, carafes 100cl, carafes 25cl, dessous de carafe, seau à glaçon.

- Préparation et conditionnement

Ce sont des plonges doubles - bacs ou doubles égouttoirs, des tables de préparation

- Garde à manger, une armoire réfrigérée (2 portes) 800-1000 litres, une table du chef avec bac, une table de travail dessous marbre, une table d'accessoires, une machine à jambon, un batteur mélangeur de table.

- Une haute aspiration, des fourneaux gaz à 4 feux ver sur four, un bain-marie, une sala mander, une sauteuse basculante, une friteuse double panier, des tables de travail, une table du chef avec bacs, une armoire réfrigérée.

- Salle de préparation

Une table chaude de distribution, des tables de travail.

#### **14- Pour le judo**

##### **a) Le kimono**

Le costume de judoka se nomme " kimono " lequel se compose d'une veste et d'un pantalon. Cet ensemble doit être blanc. Il est indispensable que la veste soit confectionnée en toile très solide, qu'il soit renforcé aux épaules et à la partie supérieure du col. Ainsi fera-t-elle plus ample usage. Pour le pantalon, on peut utiliser une toile plus souple.

##### **b) Le dojo**

La surface minimum de tait (des tatamis) devrait être de  $25\text{cm}^2$  avec une largeur au moins égal à 3,50m. Au dessus de six couples pratiquement, la surface sera augmentée de  $4\text{m}^2$  par couple. Tout obstacle (angles, cheminée piliers, radiateurs) situé à une distance inférieure à un mètre du tapis devra être capitonné. Si le tapis va de mur en mur, ceux-ci devraient être capitonnés jusqu'à 1,5 du sol. La hauteur du plafond sera de 2,5m au moins et ce sous éclairage. L'aération de la salle devra permettre un renouvellement d'air suffisant ( $30\text{m}^2$  au moins par personne et par heure). L'équipement hygiénique et sanitaire devraient comprendre douches, W C vestiaire ( une douche pour quinze pratiquant).

##### **c) Les dispositions diverses**

Il faut prévoir une salle de secours bien équipée en vue des premiers soins, en cas d'accident et puis un affichage dans un lieu apparent de l'adresse des médecins responsables de l'association et de l'hôpital le plus proche ainsi que tous les renseignements utiles ( numéro de téléphone des médecins, de l'ambulance, ...)

#### **15- Pour la musculation**

La musculation est nécessaire pour le mouvement sacrifice. C'est pourquoi on devrait s'équiper de divers matériels d'entraînement comme les poids, l'échelle, banc de musculation...

## **SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION**

Cette section débat la porte feuille d'activité pour le centre qui s'observe au niveau de la resto-bar, de l'hôtelier, du judo et de la musculation et nous en citerons de chaque côté.

### **21- Pour le resto-bar et hôtelier**

La contribution de resto-bar consiste à attirer les clients vers notre centre dont la technique de production est basée sur le marketing tel que : accueil des clients, prestations offertes au sein de la restauration.

Elle sera de bon goût et de fraîcheur, les clients à leur besoin et tout petit déjeuner sera d'une grande unité.

Outre les clients étrangers au centre, on pourra attirer d'autres visiteurs et d'autres futurs clients soit pour la resto-bar et l'hôtelier, soit pour la musculation et le judo.

### **22- Pour le judo et musculation**

En réalité, la technique japonaise est basée sur le côté scientifique de la pratique du judo et la facilité de projeter un adversaire. Pour nous, la musculation et le judo sont deux choses inséparables dont l'absence de l'un aboutit à la défaillance de l'autre.

C'est pourquoi notre stratégie est d'analyser à la fois diverses techniques et activités ou mouvements qui sont nécessaires au cours d'un éventuel entraînement ou compétition. La perfection des mouvements de Judoka évoque une sorte d'esthétique fantastique où, alternativement, chacun des pratiquants, sans marquer d'effort, semble être projeté dans l'espace par une puissance surnaturelle.



Après avoir énuméré les différentes sortes de technique de production au niveau du resto-bar, hôtelier, le judo et la musculation, nous allons voir maintenant le deuxième chapitre qui est la capacité de réception

## **CHAPITRE II : LA CAPACITE DE RECEPTION**

Dans ce chapitre, nous aborderons la fréquentation des clients de différentes sortes au niveau du centre permettant au centre d'augmenter son chiffre d'affaires.

### **SECTION 1 : LA RECEPTION DES CLIENTS ET LES CHIFFRES D’AFFAIRES**

La réception est de deux sortes celle au niveau du resto-bar,de l'hôtelier et celle au niveau du judo musculation.

#### **11- La réception au niveau du resto-bar hôtelier**

En principe, le nombre des clients est indéterminé mais nous mettrons en exergue le contrôle des dépenses engagées, qui définit le volume d'activités et du chiffre d'affaires. Pour ce faire, nous prendrons des marges sur l'achat des marchandises à vendre à l'ordre de 10% du prix de vente. Par contre, il est supposé que la chambre d'hôtel sera toujours libre selon la fréquentation de la clientèle même s'il n'y a pas de tournoi au niveau du centre ou du club.

#### **12- La réception au niveau du judo-musculation**

La musculation dépendra de l'intéressé tant qu'il sera libre et aura besoin d'un exercice. Par contre, le judo demande toujours un entraîneur. C'est pourquoi, on devrait limiter le nombre d'élèves à 30 (trente) personnes par séance et il y aura 3 séances:le mercredi, le jeudi et le samedi. Alors, le nombre d'élèves et des clients fréquentant déterminent notre chiffre d'affaires prévisionnels.

## **SECTION 2 : LA RECEPTION DES MATERIELS ET EQUIPEMENTS**

On prévoit deux sortes de réceptions à savoir la réception des investissements et la réception des fournitures et équipements.

### **21- La réception des investissements**

Le présent projet demande des investissements en nature qui sont nécessaires pour le local administratif (Département organisation, du marketing et de la comptabilité et des Finances), un bâtiment pour les chambres ou gîtes d'étape, un bâtiment pour la musculation et le judo.

### **22- La réception des fournitures et équipements**

Les fournitures et les équipements doivent être modernes et respecter les normes internationales requises. Ce sont les matériels de restauration (tables, nappes, linceuls de services, molletons, tabliers pour les services torchons, vaisselles, verrerie, couvert, armoire réfrigérée, machine à glaçon, préservateur, ...)

Les chambres ( lits, matelas, drap, armoire individuelle, ... ) de musculation (poids, banc de musculation...), le dojo et le bureau administratif ( matériels et mobilier de bureau)

La troisième section se rapporte au contenu qualitatif et quantitatif du projet et mettra en exergue les valeurs administratives de la direction de gestion et de l'exécution. L'identification des matériels serait un atout nécessaire pour la détermination de la capacité de production et la capacité de réception.

## **SECTION 3 : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS**

Les aspects quantitatifs et qualitatifs sont engendrés dans les principes de marketing dont ils se manifestent par le style de réception, de présentation et fréquentation des clientèles.

Et d'autre part, le confort du client et du personnel peut être incommodé par la chaleur excessive ou les odeurs.

### **31- Les aspects quantitatifs**

Il se définit par le planning de veste journalière pour le resto-bar et hôtelier dont le chiffre d'affaires sera l'ensemble des vestes réalisées. On obtiendrait 70% du chiffre d'affaires pour le resto-bar et hôtelier et 30 % du chiffre d'affaires pour le judoka et musculation.

En plus, les ressources humaines marquent le volume d'activité pour le centre et seront plus importantes pour le management outre les ressources matérielles et financières. L'hôtel, le resto-bar et le gîte d'étape sont disponibles pour tout client sauf le dimanche. Par contre, la musculation est du samedi c'est à dire 3 fois par semaine. C'est pourquoi sa localité est en 3ème étape.

### **32- Les aspects qualitatifs**

Les clients seront les rois. L'hygiène et le respect des clients marquent les aspects qualitatifs pour les gastronomies.

L'établissement comporte un système de ventilation pour la sécurité du personnel travaillant dans les zones de dégagement de gaz brûlé, de vapeur ou des fumées.

En outre, la conformité et la cohésion du club seront indispensables, c'est pourquoi les judoka exigent des kimonos uniformes. La promotion ou passage en grade se fait par une épreuve ou compétition, au moins en inter-promotion. Alors, la qualité s'observe par la méthode : « chez-nous, la qualité avant tout ».

Pour extraire notre qualité, voici par exemple les grades, progressions et obtention des ceintures au niveau de notre centre.

Tableau n° 11: Les couleurs de la ceinture et le temps minimal au niveau du centre

<b>KYU ( Degré)</b>	<b>Couleur de la ceinture</b>	<b>Temps minimal</b>
6 <sup>e</sup>	Blanche	2 mois
5 <sup>e</sup>	Jaune	3 mois
4 <sup>e</sup>	Orange	4 mois
3 <sup>e</sup>	Verte	6 mois
2 <sup>e</sup>	Bleu	8 mois
1 <sup>er</sup>	Marron	1 an

Le débutant est KYU et il porte la ceinture blanche. Au bout de deux à six mois de pratique, il peut être nommé 5<sup>e</sup> KYU et porter la ceinture jaune. Les 4<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup>, 2<sup>e</sup>, et 1<sup>er</sup> Kyus correspondent chacun à une couleur déterminée, et tous ces différents grades sont décernés au club par un professeur diplômé d'Etat, seul habilité.

Le temps de pratique minimal pour accéder à la ceinture noire est donc de 3 ans. Dans la pratique, le temps moyen est de 4 ans, et à un âge supérieur ou égal à 14 ans.

En effet, pour les enfants, la progression est plus lente. Chaque Kyu possède deux échelons supplémentaires et avant de passer à la ceinture jaune, on doit déjà obtenir la blanche 1<sup>er</sup> dan puis la ceinture blanche 2eme dan.

En outre une couleur supplémentaire a été introduite dans l'échelle des ceintures : la ceinture attribuée, après bleue, aux enfants de moins de 15ans.

Avec la ceinture noire, nous abordons les niveaux supérieurs : les « dan ». Si pour beaucoup encore, la ceinture noire est un but, elle est au contraire, pour les pratiquants sur scènes, au début dans la véritable progression, la première étape intéressante dans la recherche de la « voie souple »

Tableau n° 12 : Les grades au niveau du centre

GRADE		Couleur de la ceinture	Temps minimal
Shodan	1 <sup>er</sup> DAN	noire	1an
Nidan	2eme DAN	noire	2ans
Sadan	3eme DAN	noire	3ans
Yodan	4eme DAN	noire	4ans
Godan	5eme DAN	noire	5ans
Rokudan	6eme DAN	Blanches et rouge	
Shichidan	7eme DAN	Blanches et rouge	
Machidan	8eme DAN	Rouge	
Kudan	9eme DAN	Rouge	
Judan	10eme DAN	Blanche large	

Le système du grade est censé sanctionner de la valeur intrinsèque et, par conséquent, il prendra en considération tous les différents aspects: technique, mental et sportif. Pour le 1<sup>er</sup> DAN, le caractère sportif, seul juge de l'efficacité, est exigé. C'est à dire qu'il comporte une seule formule : technique et compétition.

En fait, on distingue deux catégories de passage en grades.

- Les grades avec compétition : 1<sup>er</sup> au 5eme dan, qui comporte une épreuve technique limitée portant sur les katas et des compétitions en poules.
- les grades hors compétition : 2eme au 5eme dan, réservés aux femmes et aux adultes de plus de 25 ans, avec des temps minimums d'ancienneté beaucoup plus importants.
- Au - delà du 25eme dan, la présentation aux examens, est conditionnée à l'acceptation du dossier de candidature, qui montre la valeur du prétendant dans les différentes matières du judo, ses résultats en compétition et sa contribution à la promotion de l' "art souple ".
- Pour les poules de passage de grade par la voie de compétition, les combattants doivent totaliser 44 points en une seule fois, le maximum étant 55 points, puisqu'il y a 5 combats à effectuer. Toutefois, on peut annuler les points de plusieurs épreuves et le test-compétition sont terminé lorsqu'il totalise 100 points pour le 1<sup>er</sup> dan. La participation à ces épreuves est limitée à 4 poules par an.

Voyons maintenant le troisième chapitre qui assurera le bon déroulement de l'organisation intitulée étude organisationnelle.

### **CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE**

Nous étudions dans cette étude organisationnelle l'organigramme envisagé, l'organisation de travail et enfin le chronogramme.

#### **SECTION 1: L'ORGANIGRAMME ENVISAGE**

Toute fonction de travail aura une catégorie professionnelle. Son niveau hiérarchique occupe cette section.

##### **11- La spécificité de l'organigramme**

Un organigramme est une représentation synoptique ou hiérarchique d'organisation d'une entreprise.

Pour ce faire, chaque direction d'une entreprise détermine des objectifs et l'emploi des ressources seront plus ou moins grandes. Chacun a ses responsabilités et divise selon leur niveau. On a l'occurrence les fonctions de Direction, les fonctions techniques, les fonctions commerciales, la gestion administratives et financière.<sup>(1)</sup>

##### **12- La présentation de l'organigramme**

La direction du centre est le cerveau du projet.

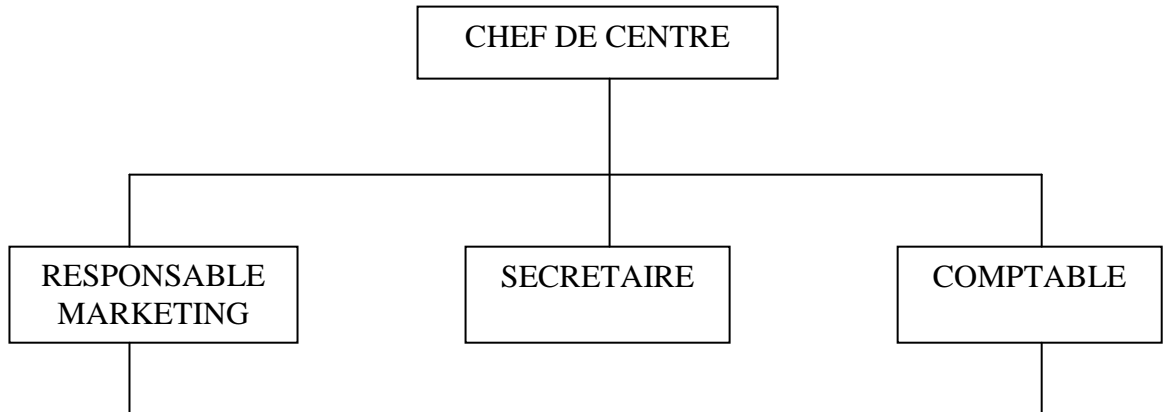
Il dirigera toute l'équipe par l'intermédiaire de ses responsables Administratif et financier, commercial, technique et organisationnel.

Ces centres de responsabilité engendrent tout personnel nécessaire pour le bon fonctionnement du centre.

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur RAVALITERA

L'organigramme sera comme suit :

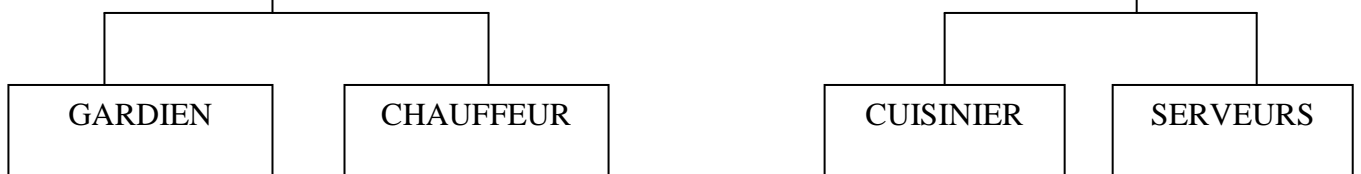
**DIRECTION**



**GESTION**



**EXECUTION**



Le Directeur du centre est le cerveau du projet. Il dirigera toute l'équipe par l'intermédiaire de ses responsables Administratif et financier, commerciale, technique et organisationnelle.

Ce centre de responsabilité abrite tous les personnels nécessaires pour le bon fonctionnement du centre où nous rencontrons trois tâches différentes telles que la tâche de Direction, la tâche de Gestion et la tâche d'exécution.

a) La tâche de Direction

Elle est confiée au Chef de Centre qui est le premier responsable de la Gestion et source de toutes décisions. Ce chef de centre devrait être titulaire d'un diplôme, au moins le DEA (Diplôme d'Etude Approfondie en Gestion ou en économie) et a le sens de l'organisation.

b) La tâche de Gestion et de l'Administration

Sur ce niveau, nous rencontrons le Responsable Marketing, le Secrétaire Général et le Comptable. Ils sont les responsables de la Gestion Administrative et Financière du centre en l'occurrence l'approvisionnement en diverses fournitures et de la Gestion Comptable pour le bon déroulement de l'activité du centre. Ils ont au moins le diplôme de maîtrise en Gestion sans distinction des options. Le sens de communication sera un atout pour eux.

c) La tâche d'exécution

Cette tâche est très compliquée et chargée. D'ailleurs, elle est l'activité primaire du centre à savoir les activités assurées par les personnels ci-après : le Directeur Technique et le Maître d'hôtel et de Restauration, le Responsable Technique, l'Assistant Technique, le chef Cuisinier.

Pour le Resto - Hôtel, le Maître d'Hôtel ou le Chef Cuisinier devraient au moins avoir le Diplôme de BAC + 2 en Agronomie alimentaire ou en charcuterie.

Pour le Dojo, le Directeur Technique, le Responsable Technique et l'Assistant Technique auront ses grades respectifs en arts martiaux comme le ceinture noir de 3<sup>ème</sup> Dan pour le premier, 2<sup>ème</sup> Dan pour le second et 1<sup>er</sup> Dan pour le dernier.

Le Gardien, Chauffeur, Cuisiniers et Serveurs devraient avoir de ses expériences et ses compétences professionnelles. Le sens de responsabilité et de communication seront des atouts.



## **SECTION 2 : L'ORGANISATION DE TRAVAIL**

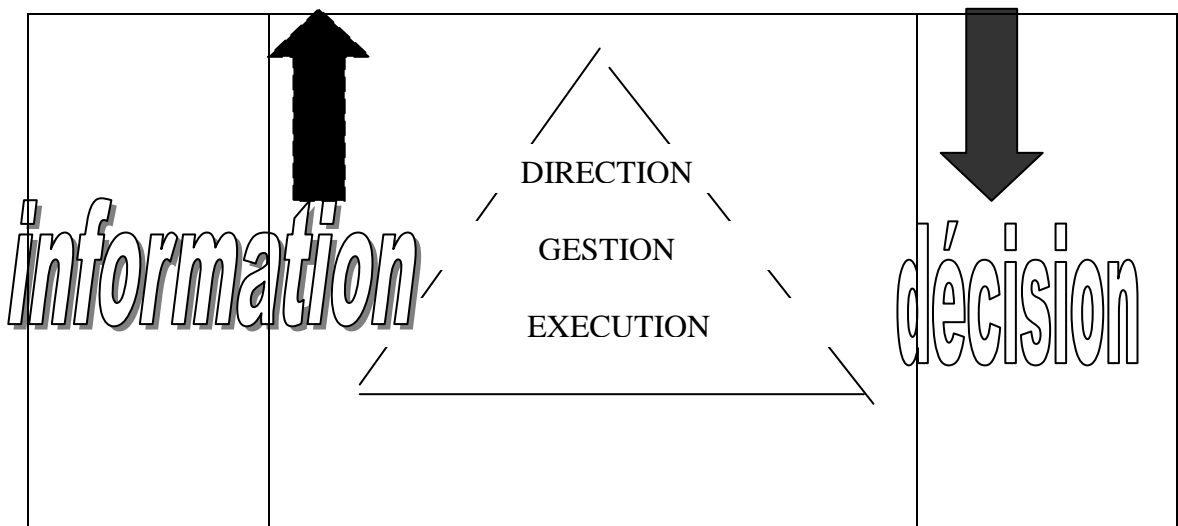
L'organisation de travail est le générateur de différentes ressources et les différentes fonctions de l'organisation.

### **21- L'organisation Administrative**

L'administration est le réacteur administratif du centre. Elle est composée de 3 touches telles que la direction, la gestion et l'exécution.<sup>(1)</sup>

Le flux d'information circule dans ces trois taches et le schémas ci-après décrit ce phénomène.

Figure n° 01 : L'organisation administrative



Ce simple organigramme montre qu'il y a trois niveaux d'hiérarchisation. La direction est le niveau du centre En effet, elle prendra la décision suivant les informations provenant de la gestion et de l'exécution.

Pour le resto-bar et hôtelier, la gestion des approvisionnements et la Direction générale assurent le déroulement de l'activité. Par contre, la Direction seulement organise l'activité de judoka et la musculation. Elle ordonne la gestion des matériels en cas de besoin. Elle est aussi le responsable du calendrier compétitif et la programmation des activités (entraînement, compétition) pour l'équipe.

<sup>(1)</sup> Cours de Monsieur RAVALITERA

## **22- Les conditions et attributions respectives**

Le Directeur du centre n'est pas forcément un grand maître Judoka, mais il devrait avoir un niveau pour superviser la gastronomie alimentaire du centre. Il peut être d'un Diplôme d'Etude Approfondie (DEA) en économie ou équivalent. Pour assurer les relations administratives ou autres bureaux, il devrait avoir aussi le sens de négociation, et de communication et de décision..

Pour la poste gestionnaire, le titulaire devrait être titulaire d'un diplôme de Maîtrise en Finances-comptabilité ou en marketing pour attirer les clients vers le centre. En effet, il a à gérer à la fois le resto-bar, l'hôtelier et le judoka musculation.

Pour le poste d'exécution, il est le noyau du centre Toute activité sera basée vers lui : le maître judo-ka assure son enseignement et le maître d'hôtel sa prestation de services. En général, ils sont tous des spécialistes spécifiques aux postes proposés du projet.

## **SECTION 3 : LE CHRONOGRAMME**

### **31 : Définition**

Le moment de constitution, la réception des matériels et équipement et la réalisation du présent projet définissent le chronogramme de ce projet. Le chronogramme engendre la chronologie de réception et de réalisation de ce projet.

Liste des tâches et durée

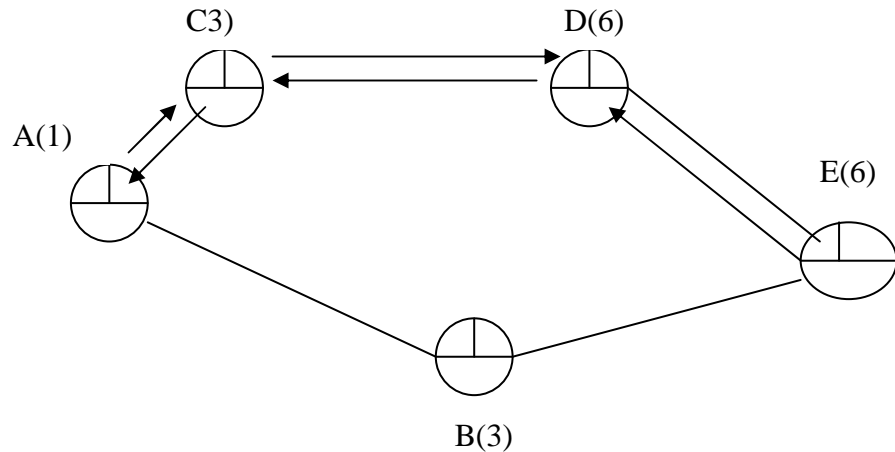
Tableau n° 13: La liste des tâches et durées

TACHES	DUREE
( A ) : Faisabilité juridique	1 mois
(B) : Regroupement des encadrements	3 mois
(C) : Acquisition des matériaux et équipements	3 mois
(D) : Construction	6 mois
(E) : Démarrage de l'activité	6 mois

### **32- L'étude du Chronogramme à l'aide de méthode PERT**

Figure n° 02 : Le graphe PERT

La méthode PERT, objet du schéma suivant, a pour objectif de définir la chronologie des tâches nécessaires d'une fabrication



D'après ce schéma, la réalisation de la situation juridique , le groupement des personnels seront nécessaires. L'acquisition des matériels et équipements devrait se faire avant les constructions et avant le démarrage de l'activité.

Nous avons déjà analysé la technique de production comportant l'identification des matériels et la technique de production, la capacité de production présentant l'évaluation du chiffre d'affaires et de production, outre les aspects qualitatif et quantitatif, l'étude organisationnelle représente l'organigramme envisagé, l'organisation du travail et enfin la partie chronogramme. Voyons maintenant la troisième partie contenant l'aspect financier, de ce projet. Nous étudierons les chiffres d'affaires procurés.

# **L'ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

# **3**

Pour chaque futur gestionnaire, point n'est besoin de présenter l'importance de la ressource financière. En effet, le financement prend un grand rôle, surtout pour l'investissement, objet du premier chapitre.

## **CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS**

Nous devons analyser en premier lieu les investissements parce qu'ils engagent des ressources importantes. Viennent ensuite le type d'amortissement appliqué, le plan de financement et le remboursement des dettes et enfin les comptes de gestion y afférentes.

### **SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS**

Dans ce projet, nous choisissons les types d'investissements qui sont les immobilisations incorporelles et les immobilisations corporelles

#### **11- Les immobilisations incorporelles**

Elles sont constituées par les dépenses préliminaires pour que le centre soit légal, en occurrence l'élaboration du plan de l'unité, les frais d'acte, le droit d'enregistrement qui sont évalués à 3 000 000 Ar.

#### **12- Les immobilisation corporelles**

Ce sont la constitution, les matériels et mobilier de bureau, les frais, d'installation électrique et téléphonique, le terrain, les matériels d'exploitation et les matériels de transport.

### **121- La construction**

Selon un expert, Ingénieur en Bâtiment et Travaux Publics (BTP), nous devons construire 05 bâtiments : 01 pour le restaurant et l'hôtel, pour les chambres d'hôteliers et 01 pour les bureaux administratifs et la salle d'attente et 01 pour le WC, douche et salle de nettoyage. Chacun coûtera 24 000 000 Ar, soit au total, 120 000 000 Ar.

### **122- Les matériels et mobilier de bureau ( MMB)**

Tableau n° 14: Les matériels et Mobilier de Bureau

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT-AR
Table	01	100 000	100 000
Chaises	04	15 000	60 000
Armoire	01	240 000	24 000
SOUS TOTAL			400 000
<b>TOTAL</b>		<b>400 000 X 5</b>	<b>2 000 000</b>

Le coût des MMB s'élève de 2 000 000 Ar

### **123- Les matériels de transport**

Le centre devrait être doté de deux véhicules dont l'un pour la restauration et l'autre pour l'entraînement et la compétition.

Tableau n° 15: Les matériels de transport

Désignation	Valeur d'achat	Montant
Pour l'hôtel	5 000 000	5 000 000
Pour l'entraînement	15 000 000	15 000 000
<b>TOTAL</b>		<b>20 000 000</b>

Ces deux véhicules coûtent au total de 20 000 000 Ar qui sont amortis prévisiblement dans 10 ans.

### **124- Les installations électrique et téléphoniques**

Chaque département devrait être doté des matériels ci-après

Tableau n° 16: Les installations électrique et téléphonique

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant-Ar
<b><i>EAU</i></b>			
Tuyau	20m	5 000	100 000
Robinet	02	10 000	20 000
Bassin	01	40 000	40 000
Compteur	1	50 000	50 000
<b><i>ELECTRICITE</i></b>			
Interrupteur	02	2 000	40 000
Fil	20m	1 500	300 000
Compteur	01	50 000	50 000
Alarme	01	40 000	40 000
<b><i>TELEPHONE</i></b>			
Poste téléphonique	01	120 000	120 000
Fil téléphonique	20m	2 000	40 000
Sous total (1)			494 000
<b>TOTAL : 494 000 x 5</b>			<b>2 470 000</b>

L'installation se divise en trois types tels que l'eau, l'électricité et la téléphone. C'est pourquoi son coût total se lève à 2 470 000Ar.

### **125- Le terrain**

Pour éviter une location bail qui était moins chère auparavant et devenu une charge lourde au fil du temps, nous choisirons l'achat définitif de terrain valant 30 000 000Ar.

## **126- Les matériels d'exploitation**

**Tableau n° 17: Les matériels d'exploitation**

DESIGNATION	QUANTITE	P .U	MONTANT
<b>1- RESTAURATION</b>			
Tables	125	20 000	2 500 000
Nappes (1/tables)	125	15 000	1 875 000
Liteaux de services (1/tables)	125	15 000	1 875 000
Chaises (4/tables)	500	15000	7 500 000
Cendriers (2/tables)	250	2 000	500 000
Armoire réfrigéré	01	800 000	800 000
Machine à glaçon	01	800 000	800 000
Machine à café	01	200 000	200 000
Shaker électrique	01	400 000	400 000
Vaisselle, verrerie, ...	-	-	1 550 000
<b>2- CHAMBRE</b>			
Lit	125	140 000	17 500 000
Armoire	125	160 000	20 000 000
Matelas éponge	125	80 000	10 000 000
Couverture	125	70 000	8 750 000
<b>JUDO -MUSCULATION</b>			
Tatami	200 éléments	400 000	80 000 000
Kimono,autres			24 600 000
<b>REUNION ET FETE</b>			
Table et chaises rondes	-	-	1 150 000
<b>TOTAL</b>			<b>180 000 000</b>

Les matériels d'exploitation de la restauration, des chambres et du judo sont à l'ordre de 180 000 000 Ar.



## **SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT**

L'amortissement est la constatation d'un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif résultant de l'usage, du temps, de changement de techniques et de toutes autres causes dont les effets sont jugés irréversibles.

### **21- L'analyse**

En raison des difficultés de mesurer cet amoindrissement, l'amortissement consiste généralement à l'étalement sur une durée probable de vie de la valeur des biens normalement amortissables. Cet étalement prend la forme d'un plan d'amortissement. On a deux types d'amortissement. D'une part, l'amortissement constant et d'autre part, l'amortissement dégressif (ou décroissant) Nous allons dans notre travail la méthode d'amortissement constant.

### **22 – Formule**

la formule fondamentale de l'amortissement constant se présente comme suit

$$A = \frac{V_o}{n}$$

Où:

A	=	Amortissement
V <sub>o</sub>	=	Valeur d'acquisition
n	=	Durée de vie

22- Tableau d'amortissement (en milliers de Ariary)

Tableau n° 18: Les amortissements des biens

Il est établi lors de l'entrée en service du bien. C'est un tableau prévisionnel des réductions de valeurs des biens et des annuités d'amortissements successifs. Voici donc le tableau des amortissements.

ELEMENTS	Valeur d'acquisition	Taux	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
			Vcn(1)	Amt(1)	Vcn(2)	Amt(2)	Vcn(3)	Amt(3)	Vcn(4)	Amt(4)	Vcn(5)	Amt(5)
Frais d'établissement	3 000	3	2 000	1 000	1 000	1 000	0	1 000	-	-	-	-
Construction des bâtiments	120 000	20	114 000	6 000	108 000	6 000	102 000	6 000	96 000	6 000	90 000	6 000
MMB	2 000	10	1 800	200	1 600	200	1 400	200	1 200	200	1 000	200
Matériels de transport	20 000	10	18 000	2 000	16 000	2 000	14 000	2 000	12 000	2 000	10 000	2 000
Installation Electrique et Téléphonique	2 470	10	2 223	247	1976	247	1729	247	1482	247	1235	247
Matériels d'exploitation	180 000	5	144 000	36 000	108 000	36 000	72 000	36 000	36 000	36 000	0	36000
Terrain	30 000	-	30 000		30 000	-	30 000	-	30 000		30 000	-
<b>TOTAL</b>	<b>357 470</b>		<b>312 023</b>	<b>45 447</b>	<b>266 576</b>	<b>45 447</b>	<b>221 129</b>	<b>45 447</b>	<b>176 682</b>	<b>44 447</b>	<b>132 235</b>	<b>44 447</b>

Suivant les années d'exploitation, les amortissements se réduisent de 45 447 000 Ar pour la première, deuxième et troisième année, de

44 447 000 Ar pour la quatrième et cinquième année, sauf la terre qui n'est pas amortissable.

NOTA :

Vcn( ) : Valeur comptable nette

Amt : Amortissement

### **SECTION 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT**

Le plan de financement est un document prévisionnel qui rend compte des possibilités de financement et des investissements de l'entreprise à long terme.

Il comporte le Fonds de Roulement Initial du projet (FRI) et celui de l'investissement mobilisé durant le premier mois d'exploitation.

#### **31- Le Fonds de Roulement Initial (FRI)**

C'est la partie des ressources durables en excédant des emplois de longue durée, qui financent des emplois de courte durée.

La réalisation de ce projet nécessite un financement externe appelé FRI pour les fonds de démarrage qui engagent des ressources très importantes.

Nous allons déterminer le montant total de ce FRI :

Tableau n° 19: Le Fonds de Roulement Initial (Valeur en Ariary)

Achat de marchandise (3mois)	73 622 800
Achat de Fourniture Cons (3mois)	18 405 700
Charges externes (3mois)	9 202 850
Charges de personnel (3 mois)	8 673 000
Achat de matériels d'exploitation	180 000 000
	-----
<b>FRI</b>	<b>289 904 350</b>

- Pour l'achat de marchandise de restauration, on prendra une marge de 40% par rapport au chiffre d'affaires et ceci sera nécessaire pour 3 mois d'exercice, donc :

$$\frac{61\,352\,334 \times 3 \text{ mois} \times 40}{100} = 73\,622\,800$$

- L'achat de fournitures consommables est d'environ 10% du chiffre d'affaires, et constitué par= le carburant (37 %), gaz combustible (15%), eau et électricité (25%), fourniture de bureau (10%) et autre ( 13 %).

$$61\,352\,334 \times 3 \text{ mois} \times 10\% = 18\,405\,700$$

Les charges externes sont des charges rattachées aux services, évaluées au 5% du Chiffre d'Affaires : donc

$$\frac{61\,352\,334 \times 3 \text{ mois} \times 5\%}{100} = 9\,202\,850$$

- Les charges de personnel sont réparties en charges salariales et charges patronales et sont présentées dans le tableau ci-après durant 03 mois.

**Tableau n° 20: Les charges de Personnel:**

Catégorie Professionnelle	Nombre	Salaire mensuel en Ariary	Sous total	Salaire durant 3 mois
Chef de centre	1	240 000	240 000	720 000
Responsable Marketing ou logistique	1	160 000	160 000	480 000
Secrétaire Informatique	1	160 000	160 000	480 000
Comptable	1	160 000	160 000	480 000
Caissier	1	140 000	140 000	420 000
Maître Judoka ou directeur technique	1	140 000	140 000	420 000
Maître d'hôtel et de restauration	1	140 000	140 000	420 000
Responsable technique	1	140 000	140 000	420 000
Chef cuisiniers	1	110 000	110 000	330 000
Maître ou assistant technique	3	110 000	330 000	990 000
Cuisiniers	2	100 000	200 000	600 000
Serveurs	4	90 000	360 000	1 080 000
Chauffeur	4	90 000	360 000	1 080 000
Gardien	1	80 000	80 000	240 000
<b>SOUS TOTAL</b>			<b>2 720 000</b>	<b>8 160 000</b>
CNAPS (13%)			353 600	1 060 800
OSIE (5%)			136 000	408 000
<b>TOTAL</b>			<b>3 209 600</b>	<b>9 628 800</b>

Les charges sociales patronales: allocation familiale de la CNaPS et allocation sociale de l'OSIE représentent respectivement 13% et 5% de la masse salariale

### **32- La répartition du plan de financement.**

Le plan de financement porte sur le financement des besoins et l'endettement correspondent du court à long terme. Il précise les capitaux à réunir pour pouvoir lancer le projet dans les meilleures conditions.

La présentation du plan de financement se présente de la manière suivante :

Tableau n° 21: Le plan de financement

<b>DESIGNATION</b>	<b>MONTANT-AR</b>
FRI	289 904 350
INVESTISSEMENTS	357 470 000
<b>FINACEMENT DU PROJET</b>	<b>647 374 350</b>

Le total des investissements et FRI qui est le plan de financement, sera financé par les ressources suivantes : le capital et les emprunts. Leur répartition sera la suivante:

Tableau n° 22: La répartition du plan de financement

<b>EMPLOI</b>	<b>MONTANT-AR</b>	<b>RESSOURCE</b>	<b>MONTANT-AR</b>
FRI	289 904 350	CAPITAL (65%)	420 793 328
INVESTISSEMENT	357 470 000	EMPRUNT (35%)	226 581 022
<b>TOTAL</b>	<b>647 374 350</b>	<b>TOTAL</b>	<b>647 374 350</b>

55,21 % des investissements et 44,79% de Fonds de Roulement Initial seront financés par les ressources internes de l'entreprise, sous forme de capital dont le montant s'élève à 420 793 328 Ar.

Selon les normes bancaires, l'emprunt à LMT devrait éviter le refus bancaire, c'est pourquoi l'emprunt est de 35% du montant total et il s'élève à 226 581 022 Ar.

### **33-Le remboursement des dettes**

L'emprunt du capital s'effectue au niveau de la banque dont le taux appliqué est de 17% pour la B T M BOA, 20% pour la B F V SG. Nous choisissons le taux de 20% car il y a toujours une inflation imprévisible.

Lorsqu'une entreprise contracte un emprunt, elle doit rembourser :

- Le capital emprunté
- Les intérêts (rémunération du prêteur )

Le remboursement du capital est aussi appelé l'amortissement de l'emprunt.

Le remboursement de capital emprunté est donné par le tableau ci-après.

Tableau n°23: Le remboursement des dettes

Année	Capital en début de période	Intérêt(20%) (I)	Annuité (a)	Amortissement (Amt)	Capital en fin de période
1	226 581 022	45 316 204	75 764 162	30 447 958	196 133 064
2	196 133 064	39 226 613	75 764 162	36 537 549	159 595 515
3	159 595 515	31 919 103	75 764 162	43 845 059	115 750 456
4	115 750 456	23 150 091	75 764 162	52 614 071	63 136 385
5	63 136 385	12 627 277	75 764 162	63 136 385	0

Table 5 = 0,334 380

$$a = \frac{V_0 \cdot i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

avec:

a = Annuité  
 I = Intérêt  
 N = Durée  
 Amt = Amortissement

Annuité de remboursement = Intérêts + Amortissement de l'emprunt  
 Capital en fin de période = Capital en début de période - Amortissement de la période  
 Intérêt = Capital en début de période x taux

NOTA: La méthode retenue dans ce tableau de remboursement est celle de l'annuité constante.

## **SECTION 4: LES COMPTES DE GESTION**

Dans cette section, nous analysons les sources des encaissements (les produits) et les sources des décaissements ( les charges) qui circulent au niveau du centre.

### **41- Les charges**

Ce sont les charges relatives telles que :

#### **a) L'achat des marchandises**

Pour la restauration, l'achat des marchandises sont indispensables et selon la fréquentation des clientèles, il est évalué à 45% du Chiffre d' Affaires.

**Tableau n° 24: Les achats des marchandises (en milliers de Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre d' Affaires	736 288	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 265
<b>Achat de marchandises</b>	<b>331 302,60</b>	<b>565 976,25</b>	<b>648 801,00</b>	<b>739 916,55</b>	<b>910 919,25</b>

Compte tenu de l'inflation, nous obtiendrons encore une augmentation d'une manière exceptionnelle sur les Chiffres d' Affaires et même sur l'achat de marchandises.

**b) L'achat des fournitures consommables**

Il est évalué à 10% du chiffre d'affaires. Ces dépenses augmentent toujours au fil des années.

**Tableau n° 25: Les achats de fournitures consommables ( en milliers de Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre d'Affaires	736 228	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 265
Fournitures de bureau	7 362,28	12 577,25	14 417,80	16 442,59	20 242,68
Gaz combustible	11 043,42	18 865,87	21 626,70	24 663,89	30 363,98
Eau et électricité	18 405,70	31 443,13	36 044,50	41 106,48	50 606,62
Carburant	27 240,43	46 535,83	53 345,86	60 837,58	74 897,80
Produit d'entretien	9 570,97	16 350,42	18 743,14	21 375,36	26 315,45
<b>Fourniture Consommable</b>	<b>73 622,80</b>	<b>125 772,50</b>	<b>144 178,00</b>	<b>164 425,90</b>	<b>202 426,50</b>

Les Fournitures Consommables se répartissent comme suit : Carburant (37%), Gaz combustible (15%), Eau et Electricité (25%), Fourniture de Bureau et des magasins (10%), produit d'entretien et autres (13%) du montant total.

**C ) Les charges externes**

L'évaluation des charges externes est identique à celle des achats mais avec un taux de 5%.

**Tableau n° 26: Les charges externes ( en milliers de Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre.d'Affaires	736 228	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 265
<b>Charges externes</b>	<b>36 811,40</b>	<b>62 886,25</b>	<b>72 089,00</b>	<b>82 212,95</b>	<b>101 213,25</b>

On observe toujours l'augmentation de ces charges externes durant 5 ans d'exploitation.



**d) Les charges sociales et patronales**

**Tableau n° 27: Les charges sociales et patronales**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
CNAPS	3 822 000	3 822 000	3 822 000	3 822 000	3 822 000
OSIE	1 470 000	1 470 000	1 470 000	1 470 000	1 470 000
SALAIRE	29 400 000	29 400 000	29 400 000	29 400 000	29 400 000
<b>TOTAL</b>	<b>34 692 000</b>	<b>34 692 000</b>	<b>34 692 000</b>	<b>34 692 000</b>	<b>34 692 000</b>

Les charges sociales et patronales sont alors constantes à l'ordre de 34 692 000 Ar.

**e) Les autres charges d'exploitation**

Compte tenu des imprévisibles. On prévoit toujours des autres charges d'exploitation, soit 12% du Chiffre d'Affaires.

**Tableau n° 28: Les autres charges d'exploitation ( en milliers de Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre d'Affaires	736 228	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 265
<b>Autres charges</b>	<b>88 347,36</b>	<b>150 927,00</b>	<b>173 013,60</b>	<b>197 311,08</b>	<b>242 911,80</b>

D'après ce tableau, on constate que les autres charges sont des charges dépendantes du niveau d'activité. Il s'agit donc des charges "non fixes" qui sont liées au niveau de cette activité.

**f) Les charges salariales**

**Tableau n° 29: Les charges salariales**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
SALAIRE	29 400 000	29 400 000	29 400 000	29 400 000	29 400 000
Prime(10%)	2 940 000	2 940 000	2 940 000	2 940 000	2 940 000
<b>TOTAL</b>	<b>37 632 000</b>	<b>37 632 000</b>	<b>37 632 000</b>	<b>37 632 000</b>	<b>37 632 000</b>

Le prime sera de 10% du salaire mensuel sans tenir compte du CNAPS et de l'OSIE, il est de 2 940 000 Ar et touché à chaque fin d'année.

**g) Les charges financières**

**Tableau n° 30: Les charges financières**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
Capital début	226 581 022	196 133 064	159 595 515	115 750 456	63 136 385
<b>Charges financières ( intérêts)</b>	<b>45 316 204</b>	<b>39 226 613</b>	<b>31 919 103</b>	<b>23 150 091</b>	<b>12 627 277</b>

Au fil de temps, le capital de début et les charges financières sont inversement proportionnelles.

**h) Les impôts et taxes**

**Tableau n° 31: Les impôts et taxes**

<b>REVENUS</b>		<b>MONTANT</b>	<b>TAUX</b>	<b>MONTANT</b>	<b>CUMUL</b>
0	A	30 000	-	300	300
30 200	A	50 000	2	400	700
50 200	A	100 000	10	5 000	5 700
100 200	A	150 000	15	7 500	13 200
150 200	A	200 000	20	10 000	23 200
200 200	A	300 000	25	25 000	48 200
300 200	A	500 000	30	60 000	108 200
	A	500 000	35		

Ce barème nous permettra de calculer les impôts sur les revenus du personnel (IGR).

Mode de calcul :

17 800	+	(240 000 – 200 000)	X25%	=	27 800
2 800	+	(160 000 – 100 000)	X 15%	=	11 800
2 800	+	(140 000 – 100 000)	X 15%	=	8 800
2 800	+	(110 000 – 100 000)	X 15%	=	4 300
300	+	( 90 000 – 50 000)	X 5%	=	2 300
300	+	(80 000 – 50 000)	x 5%	=	1 800

Pour la première année, on aura alors :

Droit d'enregistrement-----	700 000
Timbre fiscaux-----	30 000
IGR-----	1 614 000
Impôt sur les véhicules-----	<u>677 600</u>
<b>Impôt et taxe-----</b>	<b>3 021 600</b>

Tableau n° 32: L'IGR mensuel

<b>CATEGORIE PROFESSIONNELLE</b>	<b>SALAIRE MENSUEL</b>	<b>IGR</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>MONTANT- AR</b>
Chef de centre	240 000	27 800	1	27 800
Responsable marketing ou logistique	160 000	11 800	1	11 800
Secrétaire informatique	160 000	11 800	1	11 800
Comptable	160 000	11 800	1	11 800
Caissier	140 000	8 800	1	8 800
Maître judo ou Directeur Technique	140 000	8 800	1	8 800
Maître d'hôtel et de restauration	140 000	8 800	1	8 800
Responsable technique	140 000	8 800	1	8 800
Chef cuisinier	110 000	4 300	1	4 300
Moniteur ou Assistant technique	110 000	4 300	3	12 900
Cuisiniers	100 000	2 800	2	5 600
Serveurs	90 000	2 300	4	9 200
Chauffeurs	90 000	2 300	1	2 300
Gardien	80 000	1 800	1	1 800
<b>TOTAL</b>				<b>134 500</b>

Pour les comptes sur les revenus généraux (IGR), le centre devrait régler une source de 134 500 Ar.

Pour les véhicules, l'assurance est de 22 400 Ar par mois chacune et de 70 000 Ar par pour l'impôt, alors :

$$(22\,400 \times 2 \times 12) + (70\,000 \times 2) = 537\,600 + 140\,000 = 713\,600 \text{ Ar.}$$

Les impôts et taxes seront donc :

Tableau n° 33: L'Impôt et taxe annuel

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Droit d'enregistrement	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Timbres fiscaux	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Impôt sur les véhicules	677 600	677 600	677 600	677 600	677 600
IGR	1 614 000	1 614 000	1 614 000	1 614 000	1 614 000
<b>Impôt et taxe</b>	<b>3 021 600</b>	<b>3 021 600</b>	<b>3 021 600</b>	<b>3 021 600</b>	<b>3 021 600</b>

Au total, le centre préparera un décaissement annuel de 3 021 600 Ar destiné pour l'Impôt et taxe.

#### **42- Les produits**

Les produits constituent le Chiffre d'affaires pour le centre. Les frais généraux comprennent l'assurance, le droit d'inscription et de réinscription et les frais scolaires.

##### **a) Les frais généraux**

C'est le frais de garantie et assurance pour l'utilisation des matériels appartenant au centre. Le règlement se fait au début de l'année et renouvelable à chaque entrée. Ils seront à l'ordre de 10% du chiffre d'affaires.

**b) Le droit d'inscription et de réinscription**

Le droit d'inscription est une obligation que chaque élève devrait régler une fois par an et avant la rentrée scolaire. Pour le judo, le droit d'inscription est de 14 000 Ar par an par élève et la réinscription s'élève à 9 000 Ar par an par élève. Pour la musculation, le droit d'inscription est de 30 000 Ar/an/personne et la réinscription est de 17 000 Ar / an/personne.

**C) Le frais scolaire ou écolage**

Les élèves auront à régler chaque mois, 3 000 Ar par individu pour le judo et 10 000 Ar par personne pour la musculation.

**d) Autres**

Il y a une séance de musculation de 5 000 Ar pendant 4 heures pour ceux qui sont envoyés par les médecins outre les recettes obtenus par l'hôtel, la restauration et les chambres.

Nous avons déjà élucidé les coûts des investissements comportant les investissements incorporels et corporels, le choix du mode de remboursement des dettes, le montant des fonds de roulement et les comptes de gestion.. Passons maintenant au deuxième chapitre qui s'intitule étude de la faisabilité.

Nous allons maintenant analyser dans le troisième chapitre la rentabilité et la faisabilité de ce projet.

## **CHAPITRE II: L'ETUDE DE LA FAISABILITE**

Ce chapitre permet de vérifier que les conditions économiques et financières sont faisables ou réalisables dans un délai défini

### **SECTION 1: LES COMPTES DE RESULTATS**

Pour une période donnée, on étudiera si l'unité dégage des profits ou des pertes au moyen de regroupement des produits et des charges.

Les recettes ou les encaissements sont des revenus entrant pour le centre et ils sont basés sur les services à rendre, .... Ils constituent les chiffres d'affaires pour l'entreprise.

Par contre, les charges ou les décaissements sont des charges extrants par le centre et ils sont constitués par les achats des matières ou les fournitures consommables, des charges externes, des charges personnelles, des charges financières, des charges sociales et les impôts et taxes.

Nous allons maintenant analyser dans le troisième chapitre la rentabilité et la faisabilité de ce projet.

Voyons maintenant les comptes de résultats avant charges financières, après charges financières et enfin les tableaux de grandeur caractéristiques de gestion.

### **11- Le compte de résultat avant charges financières**

Pour le compte de résultat avant charges financières, il présente comme suit :

**Tableau n° 34: Le compte de résultat avant charges financières ( en milliers de Ariary)**

RUBRIQUES	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>Total produit</b>	<b>736 228,00</b>	<b>1 257 725,00</b>	<b>1 441 780,00</b>	<b>1 644 257,00</b>	<b>2 024 265,00</b>
<i>Charges</i>					
Achat de marchandise	331 302,60	565 976,25	648 801,00	739 916,55	910 919,25
Achat de Fourniture consommable	73 622,80	125 772,50	144 178,00	164 425,90	202 426,50
Charges externes	36 811,40	62 886,25	72 089,00	82 212,95	101 213,25
Charges salariales	37 632,00	37 632,00	37 632,00	37 632,00	37 632,00
Charges financières	45 316,20	39 222,62	31 919,10	23 150,10	125 027,28
Impôt et taxe	3 021,60	3 021,60	3 021,60	3 021,60	3 021,60
DAP	45 447,00	45 447,00	45 447,00	44 447,00	44 447,00
Autres charges	88 347,36	150 927,00	173 013,60	197 311,08	242 911,80
<b>Total charges</b>	<b>661 500,93</b>	<b>1 030 885,22</b>	<b>1 156 101,30</b>	<b>1 292 117,18</b>	<b>1 555 198,68</b>
<b>RNCF</b>	<b>74 727,07</b>	<b>226 839,78</b>	<b>285 678,70</b>	<b>352 141,82</b>	<b>469 066,32</b>

Le Résultat Net avant Charges Financières est un état qui sert à mesurer la performance de l'Entreprise car, selon le code général des impôts, l'entreprise nouvellement créée est exonérée de l'impôt sur le bénéfice (IBS) durant trois ans.

## **12- Le compte de résultat après charges financières.**

**Tableau n° 35 : Le compte de résultat après charges financières (en milliers de Ariary)**

RUBRIQUES	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>Total produit</b>	<b>736 228,00</b>	<b>1 257 725,00</b>	<b>1 441 780,00</b>	<b>1 644 257,00</b>	<b>2 024 265,00</b>
<i>Charges</i>					
Achat de marchandise	331 302,60	565 976,25	648 801,00	739 916,55	910 919,25
Achat de F.C	73 622,80	125 772,50	144 178,00	164 425,90	202 426,50
Charges externes	36 811,40	62 886,25	72 089,00	82 212,95	101 213,25
Charges salariales	37 632,00	37 632,00	37 632,00	37 632,00	37 632,00
Charges financières	45 316,20	39 222,62	31 919,10	23 150,10	125 027,28
Impôt et taxe	3 021,60	3 021,60	3 021,60	3 021,60	3 021,60
DAP	45 447,00	45 447,00	45 447,00	44 447,00	44 447,00
Autres charges	88 347,36	150 927,00	173 013,60	197 311,08	242 911,80
<b>Total charges</b>	<b>661 500,93</b>	<b>1 030 885,22</b>	<b>1 156 101,30</b>	<b>1 292 117,18</b>	<b>1 555 198,68</b>
<b>RNCF ou RAI</b>	<b>74 727,07</b>	<b>226 839,78</b>	<b>285 678,70</b>	<b>352 141,82</b>	<b>469 066,32</b>
IBS (30%)	22 418,12	68 051,93	85 703,61	105 642,55	140 719,90
<b>RNE</b>	<b>52 308,95</b>	<b>158 787,85</b>	<b>199 975,09</b>	<b>246 499,27</b>	<b>328 346,42</b>

Pour nous, ce projet dégage des bénéfices dès la première année. C'est pourquoi nous envisageons qu'elle commencera à payer l'IBS dès la première année pour éviter d'autres litiges susceptibles éventuels.



### **13- Le Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion**

Le Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion est appelé aussi Solde Intermédiaire de Gestion (SIG) qui présente le compte de résultat en liste ou compte de résultat condensé.

On prévoit les différents types de rubriques comme la production de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brute d'exploitation outre les résultats d'exploitation, résultats exceptionnels, les résultats avant impôts et les résultats nets d'exploitation.

La production de l'exercice : Ce solde mesure l'activité d'une entreprise industrielle.

Il est hétérogène car il comprend des éléments évalués au prix de vente ( production vendue) et des éléments évalués au coût de production (production stockée).

La valeur ajoutée : La valeur ajoutée exprime l'accroissement de valeur que l'entreprise a apporté aux biens et aux services consommés. Elle mesure la part des activités propres de l'entreprise dans la production.

L'excédent brut d'exploitation : Il constitue la véritable ressource liée à l'acte de l'Entreprise et elle apporte aux besoins et services consommés. Elle mesure la part des activités propres de l'entreprise dans la production.

Le résultat d'exploitation : C'est le résultat avant charges financières

Le résultat financier : C'est la différence entre les produits financiers et les charges financières.

Le résultat exceptionnel : Il mesure la contribution hors exploitation au bénéfice de l'entreprise. Il est donné par la différence entre les produits exceptionnels et les charges exceptionnels

Le résultat avant impôts : C'est la somme des résultats évoqués précédemment.

Le résultat net : C'est le résultat avant impôt diminué de l'impôt sur les sociétés.

NOTA : Tous les éléments cités ci-dessus ont été tirés à partir du Plan Comptable Général 1987.

Tableau n° 36: Le tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion (En milliers de Ariary)

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
<b><u>1-Marge commerciale</u></b> Vente de marchandises - coût d'achat des marchandises vendues	-	-	-	-	-
<b><u>2-Production de l'exercice</u></b> Production vendue + production stockée  + production immobilisée	736 228,00 736 228,00	1 257 725,00 1 257 725,00	1 441 780,00 1 441 780,00	1 644 259,00 1 644 259,00	2 024 265,00 2 024 265,00
<b><u>3-Consommations intermédiaires</u></b> Achats autres approvisionnements Achats non stocké Marchandise  Fournitures Consommables + ou – variation de stocks + Charges externes	441 736,80 - 331 302,60 73 622,80 - 36 811,40	754 635,00 - 565 976,25 125 772,50 - 62 886,25	865 068,00 - 648 801,00 144 178,00 - 72 089,00	986 555,40 - 739 916,55 164 425,90 - 82 212,95	1 254 559,00 - 910 919,25 202 426,50 - 101 213,25
<b><u>4 -Valeur Ajoutée</u></b>  Marges commerciales + Production de l'exercice - Consommation intermédiaire	294 491,20 - 736 228,00 (441 736,80)	503 090,00 - 1 257 725,00 (754 635,00)	576 712,00 - 1 441 780,00 (865 068,00)	657 703,60 - 1 644 259,00 (986 555,40)	809 706,00 - 2 024 265,00 (1 254 559,0)
<b><u>5 – Excédent Brute d'Exploitation</u></b> Valeur Ajoutée + Subvention d'exploitation - Impôt et taxe  - Charges de personnel	253 837,60 294 491,20 - (3 021,60) (37 632,00)	462 436,40 503 090,00 - (3 021,60) (37 632,00)	536 058,40 576 712,00 - (3 021,60) (37 632,00)	617 050,00 657 703,60 - (3 021,60) (37 632,00)	769 052,40 809 706,00 - (3 021,60) (37 632,00)

<b><u>6 - Résultat d'exploitation</u></b>	<b>120 043,24</b>	<b>266 062,40</b>	<b>317 597,80</b>	<b>375 291,92</b>	<b>481 693,60</b>
Excédent Brute d'Exploitation	253 837,60	462 436,40	536 058,40	617 050,00	769 052,40
+ autres produits d'exploitation	-	-	-	-	-
+ Reprise sur provision d'exploitation	-	-	-	-	-
- Autres charges d'exploitation	(88 347,36)	(150 927,00 )	(173 013,60 )	(197 311,08)	(242 911,80 )
- DAP	(45 447 )	(45 447)	(45 447 )	(44 447 )	(44 447)
<b><u>7 -Résultat financier</u></b>	<b>(45 316,20)</b>	<b>(39 222,62)</b>	<b>(31 919,10)</b>	<b>(23 150,10)</b>	<b>(12 627,28)</b>
Produit financier	-	-	-	-	-
+ Reprise sur provision	-	-	-	-	-
- Charges financières	(45 316,20)	(39 222,62)	(31 919,10)	(23 150,10)	(12 627,28)
- DAP financier	-	-	-	-	-
<b><u>8 -Résultats exceptionnels</u></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Produits exceptionnel	-	-	-	-	-
+ Reprise sur provision	-	-	-	-	-
- charges exceptionnels	-	-	-	-	-
- DAP exceptionnels	-	-	-	-	-
<b><u>9 – Résultat Avant Impôt</u></b>	<b>74 727,07</b>	<b>226 839,78</b>	<b>285 678,70</b>	<b>352 141,82</b>	<b>469 066,32</b>
Résultat d'exploitation	120 043,24	266 062,40	317 597,80	375 291,92	481 693,60
Résultat financier	(45 316,20)	(39 222,62)	(31 919,10)	(23 150,10)	(12 627,28)
Résultats exceptionnels	-	-	-	-	-
<b><u>10 –Résultat Net d'Exploitation</u></b>	<b>52 308,95</b>	<b>158 787,85</b>	<b>199 975,09</b>	<b>246 499,27</b>	<b>328 346,42</b>
Résultat Avant Impôt	74 727,07	226 839,78	285 678,70	352 141,82	469 066,32
- Impôt sur les bénéfices	22 418,12	68 051,93	85 703,61	105 642,55	140 719,90

L'efficacité économique de l'entreprise devrait s'apprécier au niveau de la Valeur Ajoutée. D'après ce Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion, la Valeur Ajoutée est très intéressante car elle ne cesse d'augmenter dès la première année.

## **SECTION 2 : LES BILANS PREVISIONNELS**

Le bilan est un état qui indique la situation patrimoniale de l'entreprise dans un temps donné. C'est un document qui permet d'examiner la politique financière d'une entreprise pour l'établissement d'un état de tous les biens et de toutes les dettes. A chaque fin d'exercice, ce dernier permet de découvrir toutes les informations nécessaires au niveau du centre.

### **21- Le bilan d'ouverture**

Tableau n° 37: Le bilan d'ouverture

<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
RUBRIQUE	MONTANT	RUBRIQUE	MONTANT
IMMOBILISATION		Capitaux Propres	
I I		Capital social	420 793 328
Frais d'établissement	3 000 000		
I C		Dettes	
Construction	120 000 000	Dettes financières	
MMB	2 000 000	Emprunt à Long Terme	226 581 022
Mat de transport	20 000 000		
Installation E&T	2 470 000	Dettes d'exploitation	-
Matériels d'exploitation	180 000 000	Dettes diverses	-
Terrain	30 000 000		
DISPONIBILITE	289 904 350		
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>647 374 350</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>647 374 350</b>

D'après ce bilan d'ouverture, on remarque que la disponibilité est équivalent au FRI. C'est pourquoi il y a une relation étroite entre le bilan d'ouverture et le plan de financement.

## **22- Le bilan de clôture**

Tableau n° 38 : Le bilan de clôture

Le bilan de clôture représente l'efficacité de ce projet de la première année.

<b>ACTIF (en Ar)</b>				
RUBRIQUE	V B	Amt	V N	TOTAL
IMMOBILISATION				312 023 000
I I				
Frais d'établissement	3 000 000	1 000 000	2 000 000	
I C				
Construction	120 000 000	6 000 000	114 000 000	
MMB	2 000 000	200 000	1 800 000	
Mat de transport	20 000 000	2 000 000	18 000 000	
Installation E&T	2 470 000	247 000	2 223 000	
Mat d'exploitation	180 000 000	36 000 000	144 000 000	
Terrain	30 000 000		30 000 000	
DISPONIBILITE				392 952 275
<b>TOTAL ACTIF</b>				<b>704 975 275</b>

<b>PASSIF ( en Ar)</b>		
RUBRIQUE	MONTANT	TOTAL
Capitaux propres		473 102 253
Capital social	420 793 328	
Résultat	52 308 925	
Dettes financières		226 581 022
Emprunt	226 581 022	
Dettes sociales		5 292 000
CNaPS	3 822 000	
OSIE	1 470 000	
Dettes fiscales		
T V A à D		
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>704 975 275</b>

La disponibilité est de l'ordre de 392 952 275 Ar à la fin de la première année. Ce qui procure un résultat de 52 308 925 Ar.. On a ainsi intérêt à continuer les activités du centre.

### **23- Etude illustrée de la T V A**

La TVA est un impôt indirect sur la consommation, collectée par les entreprises au profit de l'Etat. Ce sont la TVA en cours pour les achats et les ventes telles que la TVA déductible, la T V A collectée, la TVA à payer et la T V A à décaisser.

**Tableau n° 39: Etude illustrée de la TVA (en milliers de Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Vente	736 228,00	1 257 725,00	1 441 780,00	1 644 259,00	2 024 265,00
Achats					
Marchandises	331 302,60	565 976,25	648 801,00	739 916,55	910 919,25
Fournitures Consommables	73 622,80	125 772,50	144 178,00	164 425,90	202 426,50
Charges externes	36 811,70	62 886,25	72 089,00	82 212,95	101 213,25
Autres charges	88 347,36	150 927,00	173 013,60	197 311,08	242 911,80
<b>TOTAL</b>	<b>530 084,46</b>	<b>905 562,00</b>	<b>1 038 081,60</b>	<b>1 183 866,48</b>	<b>1 457 470,80</b>
T V A Collecté	147 245,60	251 545,00	288 356,00	328 851,80	404 853,00
T V A Déductible	106 016,90	181 112,40	207 616,32	236 773,30	291 494,16
T V A à Payer	41 228,70	70 432,60	80 739,68	92 078,50	113 358,84
T V A à Décaisser	-	41 228,70	70 432,60	80 739,68	92 078,50

#### **NOTA**

TVA à Payer = TVA Collectée – TVA Déductible

Les T V A à payer sont règles pour l'année suivant et dénommé T V A à décaisser.  
C'est pourquoi l'on n'a pas payé la T V A pour la première année d'exploitation.

## **24- Le bilan de trésorerie durant 5 ans**

Tableau n° 40: Le bilan prévisionnel durant les 5 années d'exploitation( en milliers de Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur Nette</b>	<b>Amt</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>IMMOBILISATIONS</b>							
II							
Frais d 'établissement	3 000	1 000	2 000	1 000	-	-	-
IC							
Construction	120 000	6 000	114 000	108 000	102 000	96 000	90 000
MMB	2 000	200	1 800	1 600	1 400	1 200	1 000
Matériels de transport	20 000	2 000	18 000	16 000	14 000	12 000	10 000
Installations	2 470	247	222 3	1 976	1 729	1 482	1 235
Matériels d'exploitation	180 000	36 000	144 000	108 000	72 000	36 000	-
Terrain	30 000	-	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
<b>DISPONIBILITE</b>			392 952,27	555 658,93	634 959,53	691 692,73	776 711,63
<b>TOTAL</b>			<b>704 975,27</b>	<b>822 234,93</b>	<b>856 088,53</b>	<b>868 374,73</b>	<b>908 946,63</b>

D'après ce tableau, la disponibilité augmente de 392 952 275 Ar vers 776 711 630 Ar.

<b>PASSIF</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<i>Capitaux propres</i>	473 102,25	579 581,17	620 768,41	666 592,59	748 439,74
Capital Social	420 793,32	420 793,32	420 793,32	420 793,32	420 793,32
Résultat net	52 308,93	158 787,85	199 975,09	246 499,27	327 646,42
<b><i>Dettes financières</i></b>					
Emprunt à L T	226 581,02	196 133,06	159 595,52	115 750,46	63 136,39
<b><i>Dettes Sociales</i></b>					
CNAPS	3 822	3 822	3 822	3 822	3 822
OSIE	1 470	1 470	1 470	1 470	1 470
<b><i>Dettes fiscales</i></b>					
TVA à D	-	41 228,70	70 432,60	80 739,68	92 078,50
<b>TOTAL</b>	<b>704 975,27</b>	<b>822 234,93</b>	<b>856 088,53</b>	<b>868 374,73</b>	<b>908 946,63</b>

La TVA à décaisser n'est décrit pas qu'à la deuxième année. Les résultats s'accroissent toujours dont ils sont de 52 308 930 Ar pour la première année et de 327 646 420 Ar pour la cinquième année.



### **SECTION 3: ETUDE DE LA TRESORERIE**

#### **31 - Le plan de trésorerie de l'année 1**

Tableau n° 41: Le plan de trésorerie de l'année 01

L'entreprise doit nécessairement prévoir à court terme les flux monétaires conséquences de son activité. Le budget de trésorerie permet de mesurer l'importance de ces flux dans le but de prévoir les ajustements qui seront nécessaires à certaine période. C'est un support de gestion du démarrage. Le plan de trésorerie porte sur les encaissements et les décaissements prévus. Il est établi an par an.

DESIGNATION	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Capital	420 793 328	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	420 793 328
Emprunt	226 581 022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	226 581 022
Vente	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	736 228 000
Total encaissement	287 933 355	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	61 352 333	1383 602 350
Financement	647 374 350	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	647 374 350
Charges	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	55 125 077	661 500 930
IBS			3 736 353		3 736 353		3 736 353		3 736 353		3 736 353		22 418 120
Remboursement	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	6 313 680	75 764 162
Total charges	61 438 757	61 438 757	65 175 110	61 438 757	65 175 110	61 438 757	65 175 110	61 438 757	65 175 110	61 438 757	65 175 110	61 438 757	1407 057 562
Trésorerie	(86 424)	(86 424)	( 3 822 777)	(86 424)	(3 822 777)	(86 424)	(3 822 777)	(86 424)	(3 822 777)	(86 424)	(3 822 777)	(86 424)	(23 455 212)

Le capital, l'emprunt et le financement sont réservés uniquement pour la première année. C'est pourquoi à la fin d'année, la trésorerie se trouve négativement à l'ordre de 23 455 212 Ar.

### **32- Le plan de trésorerie durant 05 ans**

**Tableau n° 42: Le plan de Trésorerie durant 5 ans ( valeur en Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Encaissement					
Capital	420 793 328	/	/	/	/
Emprunt	226 581 022	/	/	/	/
Vente	736 228 000	1257 725 000	1441 780 000	1644 259 000	2024 625 000
Total	1383 602 350	1257 725 000	1441 780 000	1644 259 000	2024 625 000
Financement	647 374 350	/	/	/	/
Charges	661 500 930	1030 885 220	1156 101 300	1293 117 180	1556 198 680
I B S	22 418 120	68 051 930	85 703 610	105 342 550	140 419 900
Remboursement	75 764 162	75 764 162	75 764 162	75 764 162	75 764 162
Total charges	1407 057 562	1174 701 312	1317 569 072	1474 223 892	1772 382 742
<b>TRESORERIE</b>	<b>(23 455 212)</b>	<b>83 023 688</b>	<b>124 210 928</b>	<b>170 035 108</b>	<b>252 242 258</b>

NOTA : Le montant du remboursement d'emprunt est égal du montant de l'amortissement ( voir le tableau de remboursement des dettes).

Nous pouvons juger après analyse de ces différents domaines d'appréciation de la fiabilité que les comptes de résultats en liste ont sorti des soldes créditeurs.

De même, en général, les bilans affichent des résultats positifs. Cette appréciation est quelque fois incomplète sans les évaluations financières, économiques et sociales car ces dernières complètent l'analyse et l'appréciation du projet.

Pour cela, nous abordons le dernier chapitre de la troisième partie intitulé évaluation du projet.

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

Ce chapitre analysera les évaluations économiques, sociales, financières et les divers impacts de ce projet.

#### **SECTION 1: L'EVALUATION ECONOMIQUE**

L'évaluation économique est se fait selon les critères du projet et de leurs structures financières.

##### **11- Les critères d'évaluation du projet**

Nous éluciderons maintenant les divers critères telles que la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et les impacts de ce présent projet.

###### **111- La pertinence**

La pertinence de ce projet est observée étroitement au niveau de l'activité de notre centre et les besoins des clientèles. Le premier cherche du bénéfice au moyen de ses fonction et le second demande de service par le biais de ces divers frais à payer.

###### **112- L'efficacité**

Les Chiffres d'Affaires procurés et les résultats obtenus témoignent l'efficacité de ce projet. En effet, dès la première année, le résultat obtenu est environ 8 % du Chiffre d'affaires.

###### **113- L'efficience**

Nous mettons en exergue l'efficience de ce projet durant la durée de récupération de ses capitaux investis qui est de 2 ans, 8 mois et 22 jours. Elle ne dépasse pas 5 ans.

#### **114- la durée de vie**

Le self défense est un moyen simple et doit être appris par tous. Alors, ce projet est durable car il y a toujours des nouveaux clients entrant dans ce centre et même pour la restauration, à long terme.

#### **115- Les impacts du projet**

Ce projet présente l'activité sportive qui rehausse le style et le niveau de vie du peuple au moyen de la valeur ajoutée.

### **12- Les ratios de structures financières**

Rappelons que, un ratio est un rapport combinant deux valeurs caractéristiques extraites des documents comptables d'une entreprise.

On élucidera les ratios suivants :

- Ratios des financements des immobilisations ( ou équilibre financier):

$$R(1) = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actif immobilisé}}$$

- Ratio d'autonomie financière

$$R(2) = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Dettes}}$$

- Ratio de l'exploitation nette de l'actif total

$$R(3) = \frac{\text{RNE}}{\text{Actif total}}$$

Tableau n° 43: Les ratios de structure

RATIOS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
R(1)	1,50	1,25	1,30	1,75	2,10
R(2)	1,05	1,40	1,50	2,00	2,15
R(3)	0,17	0,60	0,90	1,40	2,66

R (1)= Ce ratio permet de connaître la façon dont les investissements ont été financés : il doit être normalement égal ou supérieur à 1

D'après ce tableau, nous voyons que ces ratios sont largement positifs, cela signifie que le centre aura une autonomie financière.

R (2)= Il est préférable que ce ratio soit largement supérieur à 1. Ce ratio exprime le degré de l'indépendance financière de l'entreprise vis à vis de ses créanciers, et indique aussi dans quelle mesure cette entreprise travaille –t-elle avec ses fonds propres.

Cette entreprise possède une indépendance financière durant les cinq années, donc elle travaille généralement avec ses fonds propres.

R(3)= Ils mesurent la rentabilité de l'usage d'actif total de l'Entreprise et la rentabilité des capitaux investis.

Ces ratios connaissent une augmentation d'une année à l'autre. due au paiement des charges financières, outre son adéquation avec les besoins de l'exploitation de l'Entreprise.

### **13- La Valeur Ajoutée**

La Valeur Ajoutée est l'indicateur de gestion qui exprime l'apport spécifique de l'entreprise dans la production d'un bien ou d'un service. Elle constitue un indice du poids économique et de la croissance de l'entreprise. Elle est égale à la différence entre la production de l'exercice et la consommation de l'exercice en provenance des tiers.

$\text{Valeur Ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{Consommation Intermédiaire}$
---

Tableau n° 44: La valeur ajoutée ( en milliers de Ariary)

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
<i>Valeur Ajoutée</i>	294 491,20	503 090,00	576 712,00	657 703,60	809 706,00
Production vendue	736 288	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 625
- Consommation intermédiaire	(441 736,80 )	(754 635)	(865 068)	(986 555,40)	(1 254 559)

Ces Valeurs Ajoutées marquent le niveau économique de l'entreprise, allant de 294 491,20 Ar pour la première année et de 809 706 Ar pour la cinquième année.

## **SECTION 2: L'EVALUATION FINANCIERE**

Nous mettrons en exergue maintenant la théorie avec la pratique par le biais de la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité et la Durée de Récupération des Capitaux Investis

### **21- La Valeur Actuelle Nette ( VAN ):**

La Valeur Actuelle Nette est la différence des revenus futurs actualisés et les investissements procurés.

$$VAN = - I + \sum_{i=1}^n \frac{FN}{(1+i)^i}$$

Avec:

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
i	=	Intérêt
$\Sigma$	=	Somme
FN	=	Flux Nets de Trésorerie
I	=	Investissement
n	=	Durée

**Tableau n° 45: Le calcul de la Valeur Actuelle Nette**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
FN	52 308 930	158 787 850	199 975 090	245 799 270	327 646 420
(1+i)	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019
FN Actualisée	43 589 031	110 262 283	115 725 585	118 548 988	131 681 096
FNCumulée	43 589 031	153 851 314	269 576 899	388 125 887	519 806 983

$VAN = - 357\,470\,000 + 519\,806\,983$

$VAN = 162\,336\,983 \text{ Ar.}$

D'après ce tableau, on peut conclure que la Valeur Actuelle Nette est positive au taux de 20%, ce qui permet de dire que le projet est rentable et viable.

## **22- Le Taux de Rentabilité Interne ( TRI ):**

Au taux d'actualisation  $t$ , le Taux de Rentabilité Interne est le seul taux d'actualisation où il annule la Valeur Actuelle Nette

**Tableau n° 46: Le calcul de TRI**

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
FN	52 308 930	158 787 850	199 975 090	245 799 270	327 646 420
$t = 35\%$	0,7407	0,5486	0,4064	0,3010	0,2230
FN Actualisée	38 745 224	87 111 014	81 269 877	73 985 580	73 065 152
FN Cumulée	38 745 224	125 856 238	207 126 115	281 111 695	354 176 847
$t = 34\%$	0,7462	0,5569	0,4156	0,3161	0,2314
FN Actualisée	39 032 924	88 428 954	83 109 647	76 222 354	75 817 382
FN Cumulée	39 032 924	127 461 878	210 571 525	286 793 879	362 611 261

On va procéder à l'interpolation linéaire pour obtenir ce dernier

$$\begin{array}{ccc}
 \begin{array}{c} 34 \\ !! \\ 362\ 611\ 261 \end{array} & \begin{array}{c} < TRI < \\ !! \\ > I > \end{array} & \begin{array}{c} 35 \\ !! \\ 354\ 176\ 847 \end{array} \\
 \\
 \frac{TRI - 34}{35 - 34} & = & \frac{357\ 470\ 000 - 362\ 611\ 261}{354\ 176\ 847 - 362\ 611\ 261} \\
 \\
 TRI & = & 34 + \frac{- 5\ 141\ 261}{- 8\ 434\ 414}
 \end{array}$$

$$TRI = 34 + 0,61$$

$$TRI = 34,61\%$$

Ce projet est rentable et viable car nous prendrons une marge de 14,61% par rapport à l'emprunt de 20%.

### **23- L'indice de profitabilité (IP):**

L'IP, est un indicateur pour les critères d'évaluation, est obtenu par la formule suivante:

$$\begin{array}{ccc}
 IP & = & \frac{VAN + I}{I} \\
 \\
 IP & = & \frac{162\ 336\ 983 + 357\ 470\ 000}{357\ 470\ 000}
 \end{array}$$

$$IP = 1,45$$

Ce qui permet de dire que 1 Ariary des capitaux investis génère 0,45 Ariary de marge bénéficiaire.



## **24- La Durée de Récupération des Capitaux Investis ( DRCI ):**

Tableau n° 47: Le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
FN	52 308 930	158 787 850	199 975 090	245 799 270	327 646 420
FN Cumulée	52 308 930	211 096 780	411 071 870	656 871 140	984 517 560
Investissement		357 470 000			

D'après ce tableau, on a trouvé que l'investissement est compris entre 211 096 780 Ar et 411 071 870 Ar correspondant respectivement à l'année 2 et 3.

D'où, l'interpolation linéaire de la valeur suivante :

$$\begin{array}{ccc}
 2 & <\text{DRCI}< & 3 \\
 !! & !! & !! \\
 211\,096\,780 & <357\,470\,000< & 411\,071\,870
 \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc}
 \text{DRCI} - 2 & & 357\,470\,000 - 211\,096\,780 \\
 \hline
 3 - 2 & = & 411\,071\,870 - 211\,096\,780
 \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc}
 & & 146\,373\,220 \\
 \text{DRCI} & = & 2 + \frac{\phantom{146\,373\,220}}{199\,975\,090}
 \end{array}$$

$$\text{DRCI} = 2,73$$

$$0,73 \times 12 = 8$$

$$0,76 \times 30 = 22$$

$$\text{DRCI} = 2 \text{ ans } 8 \text{ mois } 22 \text{ jours}$$

La Durée de Récupération des Capitaux Investis durera 2 ans 8 mois 22 jours qui ne dépassera pas 5 ans, donc, ce projet portera d'avantage pour la réalisation. La date précise sera le 22 septembre de l'année 3.

## **25- Le Seuil de Rentabilité (SR):**

Le seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique est le montant du chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise obtient un résultat nul.

Il existe deux méthodes de calcul pour obtenir le seuil de rentabilité:

### **Méthode 1 :**

$$\text{Seuil de Rentabilité (SR)} = \frac{\text{Chiffre d'Affaires (CA) x Charge fixe (CF)}}{\text{Marge sur coût variable (MSCV)}}$$

### **Méthode 2 :**

$$\text{Seuil de Rentabilité} = \frac{\text{Charge fixe (CF)}}{\text{Taux de marge sur coût variable (t/MSCV)}}$$

**Tableau n° 48 : Le calcul du Seuil de Rentabilité (en milliers de Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
CA (100%)	736 228	1 257 725	1 441 780	1 644 259	2 024 265
CV (60%)	441 736,80	754 635	865 068	986 555,40	1 254 559
MSCV (40%)	294 491,20	503 090	576 712	657 703,60	769 706
CF	242 182,27	344 302,15	376 736,91	411 904,33	442 059,58
FN	52 308,93	158 787,85	199 975,09	245 799,27	327 646,42
SR	605 455,68	860 755,38	941 842,28	1 029 760,83	1 105 148,95

D'après ce tableau, le résultat et le Seuil de Rentabilité sont inversement proportionnels pour la première année et proportionnels pour toutes les années suivantes et il y a une relation étroite entre le Seuil de Rentabilité et les Chiffres d'Affaires qui sont observés dans le tableau suivant appelé marge de sécurité.

Tableau n° 49: Les marges de sécurités (MS) <sup>(1)</sup>

On appelle marge de sécurité la différence entre le chiffre d'affaires atteint et le seuil de rentabilité. L'expression (marge de sécurité / seuil de rentabilité) prend le nom de "marge de sécurité en valeur relative" ou "indice de sécurité"(IS)

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
CA	736 228 000	1 257 725 000	1 441 780 000	1 644 259 000	2 024 265 000
SR	605 455 680	860 755 380	941 842 280	1 029 760 830	1 105 148 950
MS	130 772 320	396 969 620	499 937 720	614 498 170	919 116 050
% du SR par rapport au CA	82,24	68,44	65,32	62,63	54,60
% de la MS au CA (IS)	17,76	31,56	34,67	37,37	45,40

<sup>(1)=</sup>  $MS = CA - SR$

D'après ce tableau n° 49, on constate deux (02) situations:

- Le rapport du chiffre d'affaires et le seuil de rentabilité montre que les seuils de rentabilité diminueront progressivement pendant cinq (5) ans, pour leur pourcentage tandis que leur valeur augmente légèrement d'une année à l'autre.

- Pour les chiffres d'affaires et les marges de sécurités, on peut dire que valeur et pourcentages confondus, les marges de sécurités augmentent rapidement durant ces cinq (05) années.

### **SECTION 3 : LES EVALUATIONS SOCIALES ET LES IMPACTS DU PROJET**

En général, il y a 4 impacts portant par le projet tels que les impacts économiques, les impacts financiers, les impacts sociaux et les impacts culturels.

#### **31- Les évaluations sociales et les impacts économiques**

L'impact économique est observé au niveau de la valeur ajoutée procurée par le centre laquelle augmente le Produit Intérieur Brut (PIB) de l'Etat outre les impôts payés au niveau de la commune L'existence de centre augmente également le volume de l'activité nationale.

#### **32- Les évaluations sociales et impacts financières**

On observe énormément le volume financier ou les revenus:au niveau de la Valeur Actuelle Nette à l'ordre de 162 336 983 Ar; du Taux de Rentabilité Interne de 34,61 %, de l'indice de profitabilité de 1,45 Ar et de la Durée de Récupération des Capitaux Investis de 2 ans 8 mois et 22 jours.

Ces critères montrent que ce projet porte davantage pour le créateur bénéficiaire.

#### **33- Les évaluations sociales et les impacts sociaux**

Grâce à ce projet, un taux infini de chômage sera résorbé parce qu'il y a une création d'emploi pour les opérateurs économiques et les spécialistes en art martial et l'hôtel.

En plus, c'est un centre d'intérêt pour le groupement des jeunes durant le week-end et le jour férié ; donc, à superviser.

#### **34- Les évaluations sociales et les impacts cultureux**

C'est un centre d'éducation débouchant sur l'émancipation et dignité des jeunes. C'est pourquoi le centre choisit comme emblème : « pour nous, la qualité avant tout et de défendre quelqu'un ou soi-même. »

## **CONCLUSION**

Malgré le développement du judo qui a conduit sensiblement le paysage de l'entraînement traditionnel du judo, l'ambiance et l'état d'esprit qui règne au judo restent profondément marqués par les rites. Si ces valeurs traditionnelles ont été préservées, ce n'est pas tant par pure conservation culturelle, mais plutôt parce qu'elles constituent les conditions nécessaires à la pratique et à l'étude de la discipline et en sont indissociables.

Comme la course, la musculation ne remplace pas le judo et correspond à un besoin déterminé.

La manque de force, notamment, freine la progression en compétition et le travail spécifique de renforcement musculaire améliore, de façon adaptée, les qualités du judoka. D'où, la nécessité du centre de musculation.

En plus, les dépenses énergétiques dégagées par le sujet nécessitent un certain remplacement dont le centre supervise ce phénomène. C'est pourquoi on mettra en exergue l'hôtel, le resto-bar et la gîte d'étapes pour chaque grand tournoi ou éventuelle inter-compétition.

De ce fait, la création d'un centre de self défense dénommé RADOSOA constitue l'étude de la part de marché. Nous trouvons 45% du marché existant outre l'offre, la demande et la concurrence.

La projection de centre demande deux investissements tels que l'investissement en numéraire et en nature, soit au total de 357 470 000 Ar; outre un FRI de 289 904 350 Ar. Leur financement sera l'ordre de 647 374 350 Ar, repartit en 65% du capital, et 35% d'emprunt bancaire.

Le remboursement de l'emprunt se fait par la méthode de l'annuité constante au bout de 5ans.

Les études sur les outils et l'efficacité montrent la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et les apports de ce projet. les impacts financiers de ce dernier seront observés au niveau de la Valeur actuelle Nette de 162 336 983 Ar, le Taux de Rentabilité Interne de 34,61%, l'Indice de Profitabilité de 1,45 et la Durée de Récupération des Capitaux Investis de 2 ans 8 mois 22 jours.

L'étude théorique et l'analyse financière nous montrent que ce projet dégagera un résultat positif dès la première année de 52 308 930 Ar et la Valeur Ajoutée procurée sera bénéfique pour les communes et l'Etat en général.

En définitive, nous pouvons conclure que ce projet portera divers avantages aussi bien pour chaque intéressé que pour l'ensemble de la Nation à long terme.

# ANNEXE I

## INTERPRETATIONS DES RESULTATS

Blanc		Rouge		Blanc		Rouge	
1	W-A			1	W-A		
	YUKO		=		YUKO	8	= VICTOIRE
	KOKA				KOKA	2	DU BLANC
CHUI	PEN				PEN		

	W-A				W-A	1	
5	YUKO		=	5	YUKO		= VICTOIRE
	KOKA	1			KOKA	1	DU ROUGE
KEIK	PEN				PEN		

	W-A	1		1	W-A	1	
1	YUKO		=	1	YUKO	1	= EGALITE
	KOKA				KOKA		
CHUI	PEN	KEIK			PEN		

1	W-A		=	2 W-A
	YUKO			blanc
	KOKA		=	Ippon
CHUI	PEN	KEIK		(Sogo-gachi)

## **ANNEXE II**

### **TERMES D'ARBITRAGE**

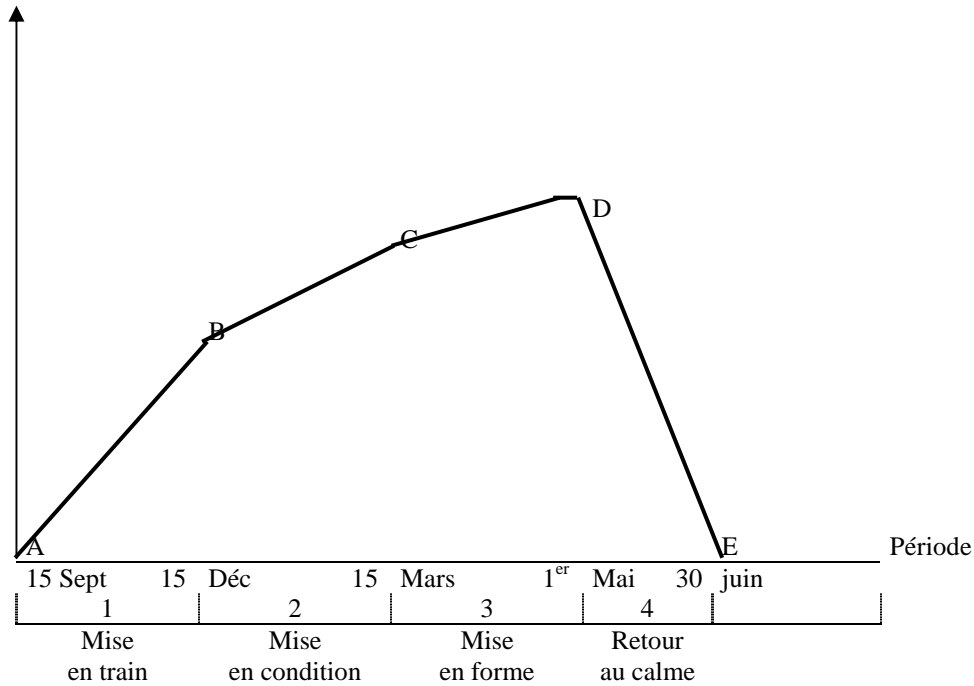
Chuim	:	Remarque
Fushen-gachi	:	Victoire par forfait
Hajemi	:	Commencez
Hansoku-make	:	Disqualification
Hantei	:	Décision
Hiki-wake	:	Match nul
Ippon	:	Point
Keikoku	:	Avertissement
Kiken-gachi	:	Victoire par abandon
Kinsa	:	Supériorité
Koka	:	Petit avantage
Matte	:	Séparez-vous
Osea-komi	:	Immobilisation
Shido	:	Observation
Sogo-gachi	:	Victoire par combinaison
Sono-mama	:	Ne bougez pas
Sore-made	:	Fin de combat
Toketa	:	Immobilisation interrompue
Waza-ari	:	Presque point
Waza-ari-awasete-ippou	:	Point par 2 W A
Yuko	:	Gros avantage
Yusei-gachi	:	Victoire par supériorité



### ANNEXE III

#### SCHEMA D'ENTRAINEMENT D'UN GROUPE DE JUDOKA MOYENS

Condition physique  
et technique



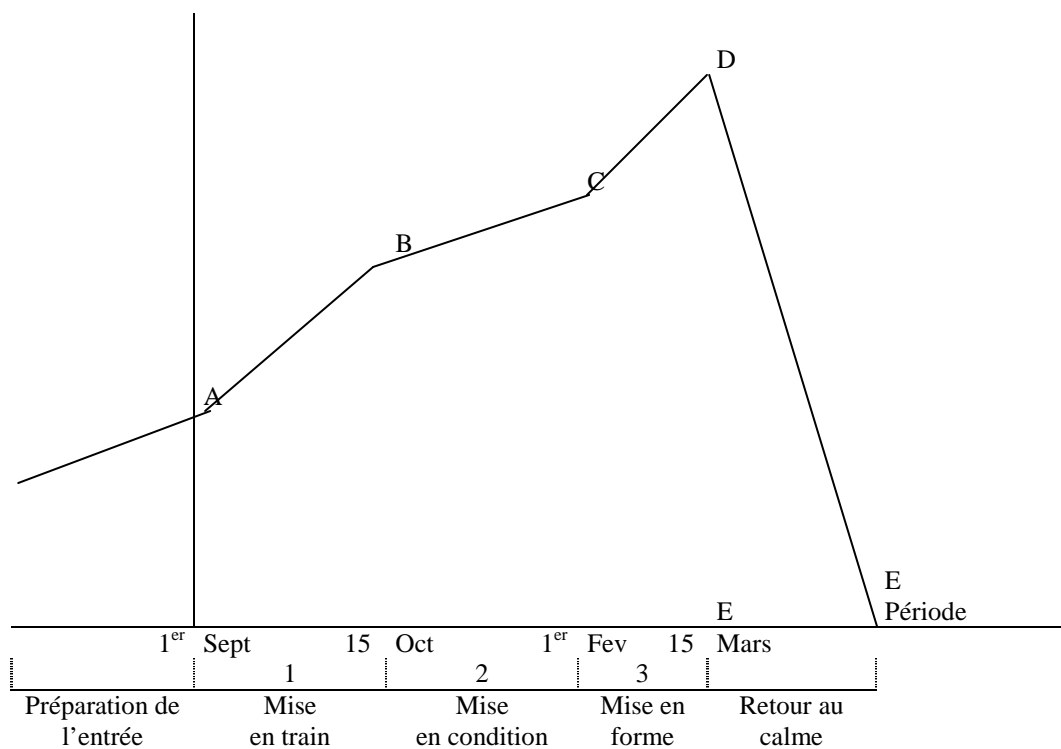
Cette présentation qui concerne le rythme de l'entraînement sera complétée, plus loin, par le contenu et la nature du travail pour chacune des phases.

Pour ce groupe, l'objectif principal est la progression de l'entraînement, soit l'étude technique, l'acquisition des mécanismes, l'amélioration du rythme et le développement de l'efficacité.

## ANNEXE IV

### SCHEMA D'ENTRAINEMENT D'UN COMPETITEUR

Condition physique  
et technique



Pour illustrer cet exemple, voici les bases suivantes :

- L'objectif principal est le championnat (15 mars)
- Les sélections obligatoires se situent aux niveaux régionaux ( 1<sup>er</sup> février) et interrégional (21 février)
- La participation à deux tournois test est prévue en novembre et décembre

## **BIBLIOGRAPHIE**

- 1° - Le Ju-Jitsu, par Jean Luc et Jean- François MASNIERES (175 Pages)
- 2° - Analyse économique et gestion de l'entreprise de Dominique ROUX, édition Dunode (125 pages)
- 3° - Le Yoga, par Bernard BOUANCHAUD (110 pages)
- 4° - Analyse micro-économique de HENRI Guitton et Bessis MICHEL, (70 pages)
- 5° - Le livre de REMON BARRE, économique politique, édition P.U.F( 85 pages)
- 6° - Le karaté, par Jean Luc MASNIERES (100 pages)
- 7°- Stratégie du développement de l'entreprise, Edition d'organisation 1990 ; de ANSOFF Igor (65 pages)
- 8° - ABC de Self Défense, le Secret du Karaté Do de R Lasserre, Edition Chiron 1957 (195 pages)
- 9° - Analyse comptable et financière, Les éditions Foucher, Paris 1989 ; de G. LANGLOIS et M MOLLET (145 pages)
- 10°- La gestion financière des entreprises Tome1 : Théorie de financement des entreprises- Presse universitaire de France ; de DEFOSSE Gaston ( 125 pages)
- 11°- Comptabilité et Gestion - Tome 2 ; de Monique SEBAN, Carol BONNIER et Jean LOUIS DAVID – 239 pages.
- 12°- Technique quantitative de gestion, de Christian RAULET, 105 pages
- 13°- Cours de Madame Irène ANDREAS et Messieurs Mourad ABDIRASSOUL, RAZAFIMBELO Florent et RAVALITERA Basile.

# **PROJET DE CREATION D'UN CENTRE DE « RESTO-DOJO » A ANTSIRABE, REGION DE VAKINANKARATRA**

## **REMERCIEMENTS**

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

## **LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES**

<b>L'INTRODUCTION-----</b>	<b>01</b>
- Objet et intérêt du projet	
- Choix de la région	
- Limite du projet	
<b>PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION DU PROJET-----</b>	<b>04</b>
<b>CHAPITRE I: LA DESCRIPTION DU PROJET -----</b>	<b>05</b>
<b>SECTION 1: LA PRESENTATION DU PROJET -----</b>	<b>05</b>
11- L'origine du Jiu-Jitsu ou judo-----	05
12- La démarche et progression -----	06
13- Le resto -gîte-musculation complémentaires -----	06
<b>SECTION 2: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET -----</b>	<b>07</b>
21- La fiche signalétique du projet. -----	07
22- Buts, réglementations et composition du centre-----	08

SECTION 3 : LA SITUATION GEOGRAPHIQUES ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION -----	09
31- Choix de la région -----	09
32- Présentation de la région -----	10
<b>CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE VISE -----</b>	<b>17</b>
<b>SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE-----</b>	<b>17</b>
11- L'analyse et typologie du marché-----	17
12- L'analyse environnemental du marché -----	17
<b>SECTION 2 : L'ANALYSE DE LA DEMANDE -----</b>	<b>19</b>
21- La spécificité de la demande -----	19
22- Les clients demandeurs -----	19
<b>SECTION 3 : L'ANALYSE DE L'OFFRE -----</b>	<b>20</b>
31- La spécificité de l'offre -----	20
32- La présentation de l'offre-----	21
<b>SECTION 4 : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE-----</b>	<b>21</b>
41- La spécificité de la concurrence -----	21
42- La présentation de la concurrence -----	22
<b>SECTION 5 : LA PART DE MARCHE -----</b>	<b>23</b>
51 – La description de la part de marché-----	23
52- La présentation de la part de marché-----	23

**CHAPITRE III: LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES  
CRITERES D'EVALUATION ----- 24**

**SECTION 1: LES OUTILS D'EVALUATION ----- 24**

**11- La Valeur Actuelle Nette----- 24**

111- Définition----- 24

112- Formulation ----- 24

113- Interprétation----- 25

**12- Le Taux de Rentabilité Interne----- 25**

121- Définition----- 25

122- Formulation ----- 26

123- Interprétation----- 26

**13- L'Indice de profitabilité ----- 27**

131- Définition----- 27

132- Formulation ----- 27

133- Interprétation----- 27

**14- La Durée de Récupération des Capitaux Investis ----- 28**

141- Définition----- 28

142- Formulation ----- 28

143- Interprétation----- 29

**SECTION 2: LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET----- 29**

21- La pertinence----- 29

22- L'efficacité----- 30

23- L'efficience ----- 30

24- La durée de vie du projet ----- 30

25- Les impacts du projet ----- 30

<b>DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET-----</b>	<b>31</b>
<b>CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION-----</b>	<b>32</b>
SECTION 1: L'IDENTIFICATION DES MATERIELS -----	32
11- Pour la restauration -----	32
12- pour le bar et salon-----	32
13- Pour l'hôtelier -----	33
14- Pour le judo -----	34
15- Pour la musculation -----	34
SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION -----	35
21- Pour le resto-bar et l'hôtelier -----	35
22- Pour le dojo et musculation -----	35
<b>CHAPITRE II: LA CAPACITE DE RECEPTION -----</b>	<b>36</b>
SECTION 1 : LA RECEPTION DE CLIENTS ET LES CHIFFRE D'AFFAIRES	36
11- La réception au niveau du resto -bar- hôtelier -----	36
12- La réception au niveau du judo – musculation -----	36
SECTION 2 : LA RECEPTION DES MATERIELS ET EQUIPEMENTS -----	37
21- La réception des investissements -----	37
22- La réception des fournitures et équipements-----	37
SECTION 3 : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS -----	37
31- Les aspects quantitatifs -----	38
32- Les aspects qualitatifs -----	38

<b>CHAPITRE III: L'ETUDE ORGANISATIONNELLE-----</b>	<b>41</b>
SECTION 1: L'ORGANIGRAMME ENVISAGEE-----	41
11- La spécificité de l' organigramme envisagé-----	41
12- La présentation de l' organigramme -----	41
SECTION 2 : L'ORGANISATION DE TRAVAIL -----	44
21- L'organisation administrative-----	44
22- Les conditions et attributions respectives -----	45
SECTION 3: LE CHRONOGRAMME -----	45
31- Définition-----	45
32- L'étude du chronogramme à l'aide de méthode PERT -----	46
<b>TROISIEME PARTIE : LES ETUDES FINANCIERES DU PROJET-----</b>	<b>47</b>
<b>CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS-----</b>	<b>48</b>
SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS -----	48
11- Les Immobilisation Incorporelles -----	48
12- Les Immobilisation corporelle-----	48
121- Le coût de la construction-----	49
122- Les Matériels et Mobiliers de Bureau -----	49
123- Le coûts des matériels de transports-----	49
124- Le coûts des installations électriques-----	50
125 –Le coût du terrain -----	50
126- Le coûts des matériels d'exploitation -----	51



SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT-----	52
21- Analyse -----	52
22- Formule -----	52
23- Tableau d'amortissement-----	53
SECTION 3: LE PLAN DE FINANCEMENT -----	54
31- Le Fonds de Roulement Initial -----	54
32- La répartition du plan de financement-----	56
33- Le remboursement des dettes -----	56
SECTION 4: LES COMPTES DE GESTION-----	58
41- Les charges -----	58
a) L'achat des marchandises-----	58
b) L'achat des fournitures consommables -----	59
c) Les charges externes-----	59
d) Les charges sociales et patronales -----	60
e) Les autres charges d'exploitation-----	60
f) Les charges salariales -----	60
g) Les charges financières -----	61
h) Les impôts et taxes-----	61
42- Les produits -----	63
a) Les frais généraux-----	63
b) Les droits d'inscription et réinscription-----	64
c) Les frais scolaires ou écolages -----	64
d) Autres -----	64

## **CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE ----- 65**

### **SECTION 1: LES COMPTES DE RESULTAT ----- 65**

11- Le compte de résultat prévisionnel avant charges financières ----- 66

12- Le compte de résultat prévisionnel après charges financières ----- 67

13- Le tableau de grandeur caractéristique de gestion ----- 68

### **SECTION 2: LES BILANS PREVISIONNELS ----- 71**

21- Le bilan d'ouverture ----- 71

22- Le bilan de clôture ----- 72

23- L'étude illustrée de la TVA ----- 73

24- Les bilans de clôture des cinq exercices ----- 74

### **SECTION 3 : L'ETUDE DE LA TRESORERIE ----- 76**

31- Le plan de la trésorerie de l'année 1 ----- 76

32- Le plan de trésorerie durant 05 ans ----- 77

## **CHAPITRE III: L'EVALUATION DU PROJET ----- 78**

### **SECTION 1: L'EVALUATION ECONOMIQUE ----- 78**

11- Les critères d'évaluation du projet ----- 78

111- La pertinence ----- 78

112- L'efficacité ----- 78

113- L'efficience ----- 78

114- La durée de vie ----- 79

115- L'impact du projet ----- 79

12- Les ratios de structure ----- 79

13- La Valeur Ajoutée ----- 80

SECTION 2 : L' EVALUATION FINANCIERE -----	81
21- La valeur actuelle nette (VAN) -----	81
22- Le Taux de rentabilité interne (TRI) -----	82
23- La durée de récupération des capitaux investis (DRCI) -----	83
24- L'indice de profitabilité (IP)-----	83
25- Le Seuil de Rentabilité (SR)-----	85
SECTION 3 : LES EVALUATIONS SOCIALES ET LES IMPACTS ECONOMIQUES-	87
31- Les évaluations sociales et les impacts économiques du projet -----	87
32- Les évaluations sociales et les impacts financiers du projet -----	87
33- Les évaluations sociales et les impacts sociaux du projet -----	87
34- Les évaluations sociales et les impacts culturels du projet -----	87
<b>CONCLUSION GENERALE-----</b>	<b>88</b>