

## **SOMMAIRE**

### **INTRODUCTION**

### **PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET**

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

##### **Section 1 : Présentation du projet**

1-1: Historique du projet :

1-2 : Les différents sites ou (attrait) touristiques dans la région

##### **Section 2 : Caractéristiques du projet**

2-1 : Intérêt du projet

2 -2 : Nature du projet

#### **CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHE VISE**

##### **Section 1 : Description du marché visé**

1-1 : L'historique du marché visé

1-2 : Localisation du projet

1-3 : La capacité d'accueil

##### **Section 2 : Analyse de la demande**

2 -1 : Caractéristique de la demande

2-2 : Estimation de la demande locale

##### **Section 3 : Analyse de l'offre**

3-1 : Qualité des services à offrir

3-3 : Clientèle ciblée

3-4 : Les différents produits touristique offert à Madagascar

##### **Section 4 : Analyse de la concurrence**

4-1 : Les catégories des concurrents

4-2 : Les forces et faiblesses des concurrents

##### **Section 5 : politique et stratégie marketings adoptés**

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

**Section 1 : évaluation selon les critères**

**Section 2 : évaluation selon les outils**

## **DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET**

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

**Section 1 : réglementation juridique**

**Section 2 : ressources à mettre en œuvre**

**Section 3 : caractéristiques de l approvisionnement**

### **CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

**Section 1 : les activités de l entreprise**

**Section 2 : facteurs matériels utilisés**

**Section 3 : prévision d'achat**

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

**Section 1 : structure organisationnelle**

**Section 2 : description des principales tâches**

**Section 3 : chronogramme**

## **TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE**

### **CHAPITRE I : LES COUTS DES INVESTISSEMENTS**

**Section 1 : coût des investissements et compte de gestion**

**Section 2 : tableau d'amortissement**

**Section 3 : plan de financement et remboursement des dettes**

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

**Section 1 : compte de gestion**

**Section 2 : compte de résultat prévisionnel et flux de trésorerie**

**Section 3 : bilan prévisionnel**

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

**Section 1 : évaluation financière du projet**

**Section 2 : évaluation sociale & économique**

## **CONCLUSION GENERALE**

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau N° 1 : Estimation de la demande locale .....	10
Tableau N°2 : Données statistiques de la demande touristique à Madagascar.....	11
Tableau N°3 : Durée moyenne de séjour .....	12
Tableau N°4 : Taux d'occupation moyenne d'hôtel.....	12
Tableau N°05 : Les sites les plus fréquentés .....	12
Tableau N°06 : Répartition par pays d'origine .....	13
Tableau N° 7 : Clientèle ciblée .....	14
Tableau N° 8 : Les différents produits touristiques offerts à Madagascar .....	15
Tableau N°9 : Données statistiques sur l'évolution de l'offre touristique .....	15
Tableau N°10 : Evolution des nombres d'emplois générés .....	15
Tableau N°11 : Motifs de la visite de touristes .....	16
Tableau N°12 : Evolution des raison de choisir Madagascar .....	16
Tableau N° 13 : Forces et faiblesse des concurrents.....	18
Tableau N°14 : Qualité des chambres et le prix unitaire .....	33
Tableau N°15: Listes des marchandises.....	34
Tableau N°16 : Listes des marchandises.....	35
Tableau N°17 : Coût des Equipements nécessaires à l'hôtel et au Bungalow.....	37
Tableau N°18:Coût des Equipements nécessaires pour le restaurant.....	37
Tableau N°19: Coût des Equipements nécessaires pour la salle des jeux .....	38
Tableau N°20: Evolution d'achat pour la première années d'exercice .....	39
Tableau N°21: Evolution d'achat pour les 5 années d'exercice .....	41
Tableau N°22: Prévision des ventes pour la 1 année (en quantité) .....	43
.Tableau N°23: Evolution des ventes pour les 5 années.....	44
Tableau N°24: Prévision de vente pour la 1 année matière première.....	45
Tableau N°25: Evolution des ventes pour les 5 années .....	46
Tableau N°26: Evolution des chiffres d'affaires pour les 5 années .....	48
Tableau N°27: Evolution des chiffres d'affaires pour les 5 années.....	49

Tableau N°28: Prévision des ventes des chambres pour la 1 année.....	51
Tableau N°29: Evolution des ventes des chambres pour les 5 années .....	52
Tableau N°30: Evolution des chiffres d'affaires des chambres pour les 5 années .	52
Tableau N°31: Prévision des chiffres d'affaires sur la location des salles pour la 1 an .....	52
Tableau N°32: Evolution des chiffres d'affaires sur la location des salles.....	53
Tableau N°33: Prévision des chiffres d'affaires sur la piscine pour la 1 année....	53
Tableau N°34: Evolution des chiffres d'affaires sur la piscine pour les 5 années ...	53
Tableau N°35: Prévision des chiffres d'affaires sur la salle de jeux pour la 1 année	54
Tableau N°36: Evolution des chiffres d'affaires sur la salle de jeux .....	54
Tableau N°37: Récapitulation des chiffres d'affaires.....	54
Tableau N°38: Description du personnel du projet .....	59
Tableau N°39: Infrastructure .....	67
Tableau N°40: Matériel et outillage.....	67
Tableau N°41: Autres outillages .....	68
Tableau N°42:Matériel informatique .....	68
Tableau N°43: M M B.....	68
Tableau N°44: Agencement et installation générale, aménagement .....	69
Tableau N°45: Autres Immobilisations .....	70
Tableau N°46: Equipements nécessaires à l'hôtel et bungalow.....	70
Tableau N°47: Equipements nécessaires aux salles de jeux.....	71
Tableau N°48: Equipements nécessaires à la salle de réception .....	71
Tableau N°49: Récapitulation des investissements .....	72
Tableau N°50: Tableau d'amortissement (en millier d'Ariary) .....	73
Tableau N°51: Matières et fournitures consommables.....	74
Tableau N°52: Matières et fournitures consommables pendant les 5 ans.....	74
Tableau N°53: Achat non stocké de matières et fournitures.....	74

Tableau N°54: Achat non stocké de matières et fournitures.....	75
Tableau N°55 : Services extérieurs .....	75
Tableau N°56: Services extérieurs pendant les 5 premiers exercices .....	76
Tableau N°57: Autre services extérieurs .....	76
Tableau N°58: Salaire du personnel .....	77
Tableau N°59: L'évolution du salaire du personnel pour les 5 années .....	78
Tableau N°60: BFR .....	78
Tableau N°61: Le Plan de Financement .....	78
Tableau N°62: Tableau de remboursement des dettes.....	80
Tableau N°63: Autres services extérieurs pendant les 5 années d'exercice.....	80
Tableau N°64: Impôt et taxes .....	81
Tableau N°65: Charges financières (en millier d'Ariary).....	81
Tableau N°66: Dotations aux amortissements, provisions, pertes de Valeur.....	81
Tableau N°67: Récapitulatif des charges (en milliers d'Ariary).....	82
Tableau N°68: Les comptes des produits.....	83
Tableau N°69: Les comptes de résultat par nature.....	84
Tableau N°70: Les comptes de résultat par fonction.....	85
Tableau N°71: Le flux net de trésorerie .....	86
Tableau N°72: Bilan prévisionnel de l'année N .....	87
Tableau N°73: Bilan prévisionnel de l'année N+1.....	88
Tableau N°74: Bilan prévisionnel de l'année N +2.....	89
Tableau N°75: Bilan prévisionnel de l'année N +3.....	89
Tableau N°76: Tableau de calcul des MBA.....	90
Tableau N°77: Le taux de rentabilité interne (TRI).....	90
Tableau N°78: Tableau de détermination du DRCI .....	91
Tableau N°79: Le ratio de rentabilité économique (RRE) .....	92
Tableau N°80: Le ratio de rentabilité financière (RRF).....	94

## **LISTES DES ABBREVIATIONS**

<b>MAP :</b>	<b>Madagascar Action Plan</b>
<b>IBS :</b>	<b>Impôt sur le bénéfice de société</b>
<b>TVA :</b>	<b>Taxe sur les Valeurs Ajouter</b>
<b>VAN :</b>	<b>Valeur actuelle nette</b>
<b>TRI :</b>	<b>Taux de Rentabilité Interne</b>
<b>I :</b>	<b>Investissement</b>
<b>MBA :</b>	<b>Marge Brute d'Autofinancement</b>
<b>n :</b>	<b>Durée</b>
<b><math>\Sigma</math>:</b>	<b>Somme</b>
<b>IP:</b>	<b>Indice de profitabilité</b>
<b>DRCI:</b>	<b>Délai de Récupération des Capitaux Investis</b>
<b><math>\Sigma R_{n-1}</math>:</b>	<b>Somme des résultats des années précédente</b>
<b><math>\Sigma R_{n+1}</math>:</b>	<b>Somme des résultats des années suivante</b>
<b>A A T :</b>	<b>Agencement Aménagement du Terrain</b>
<b>I G A A :</b>	<b>Installation Général Agencement et Aménagement</b>
<b>M B I :</b>	<b>Matériel de Bureau et Informatique</b>
<b>E R M :</b>	<b>Entretien et réparations et maintenance</b>
<b>P A :</b>	<b>Primes d'assurance</b>
<b>E R :</b>	<b>Etudes et recherches</b>
<b>RAF:</b>	<b>Responsable Administratif et Financier</b>
<b>FRI :</b>	<b>Fond de Roulement Initial</b>
<b>Vo :</b>	<b>Valeur d'Origine</b>
<b>FTLAO :</b>	<b>Flux de Trésorerie Liés aux Activités Opérationnel</b>
<b>FTAEE :</b>	<b>Flux Trésorerie Avant Eléments Extraordinaire</b>
<b>FTNPAO :</b>	<b>Flux Trésorerie Net Provenant des Activités Opérationnelles</b>
<b>FTLAI :</b>	<b>Flux Trésorerie Liés aux Activités d'Investissement</b>
<b>FTNPAI :</b>	<b>Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités D'Investissement</b>
<b>FTLAF :</b>	<b>Flux Trésorerie Liés aux Activités de Financement</b>

<b>FTNPAF:</b>	<b>Flux de Trésorerie net Provenant des Activités de Financement</b>
<b>P N C :</b>	<b>Passif non Courant</b>
<b>PC :</b>	<b>Passif Courant</b>
<b>C :</b>	<b>Capital</b>
<b>RRE :</b>	<b>Ratio de Rentabilité Economique</b>
<b>EBE :</b>	<b>Excèdent Brut d'Exploitation</b>
<b>RS :</b>	<b>Ressources stables</b>
<b>RRF :</b>	<b>Ratio de Rentabilité Financière</b>
<b>VA :</b>	<b>Valeur Ajoutée</b>
<b>PIB :</b>	<b>Produit Intérieur Brut</b>
<b>RS :</b>	<b>Ressources stables</b>
<b>RRF :</b>	<b>Ratio de Rentabilité Financière</b>
<b>VA :</b>	<b>Valeur Ajoutée</b>
<b>PIB :</b>	<b>Produit Intérieur Brut</b>

# **INTRODUCTION**

La beauté et l'originalité des sites, la richesse de la faune et de la flore, la diversité du milieu naturel et l'accueil chaleureuse de la population font de la grande île un lieu de prédilection pour les touristes. C'est une fierté nationale à préserver et, de même, c'est une assurance de vie pour notre monde en perpétuelle évolution. Nous avons le devoir de la maintenir et de la préserver, et de la valoriser pour nous même et pour la génération future.

De nos jours le secteur du tourisme représente un secteur stratégique pour l'économie malgache et tient une place dont l'importance ne cesse de croître régulièrement à un rythme qui situe ce secteur dans le peloton de tête des plus fortes progressions. C'est pourquoi, les autorités ont prévu, dans le document ou projet < MAP >, la mise en place d'une politique <MADAGASCAR NATURELLEMENT> visant à faire de ce secteur un pôle moteur de développement et d'ouverture de l'économie Malgache. La réalisation de ce projet nécessite quasiment la participation massive de tout le monde: (les opérateurs dans le secteur, les autorités responsables, les organismes et organisations concernés et la population), d 'une part, et la prise de certaines mesures dans le but de dynamiser le tourisme et de préserver cette diversité biologique, d'autre part. Cette année, Madagascar est classé parmi les richesses et les taux d'endémicité en biodiversité floristique et faunistique sont les plus élevés : 85% de la flore et 30% d 'oiseaux, 91% de reptile, 99% des amphibiens et 100% de lémuriens sont endémiques. De plus Madagascar devient un leader mondial dans le développement et l'utilisation des meilleures approches pour la protection de l'environnement après de nombreuses décennies d'exploitation et de négligence. Nous avons commencé à renverser la tendance. Nous deviendrons de nouveau une île verte nous nous engageons à prendre soin, aimer et protéger notre environnement. C'est à travers de tout cela que la commune d'Ampefy est en grande partie connue par la diversité de sa faune et sa flore, le volet culturel n'y est pas en reste. En ce qui concerne l'offre touristique, on a révélé les principales faiblesses qui peuvent bloquer le développement du tourisme dans la région et à Madagascar, l'insuffisance de l'organisation de l'accueil aux frontières, la déficience de la promotion de la destination à Madagascar et l'insuffisance des infrastructures hôtelières conformes aux normes internationales empêchent néanmoins le développement du secteur. Or la commune rurale d'Ampefy a affiché sa détermination pour la promotion de l'écotourisme dans la région tout en préservant l'environnement pendant quelques années. Cette commune qui est

une ville mythique, dans une région volcanique très fertile, a des potentialités qui lui permettent de se développer et ce en s'engageant dans la valorisation de leur ressources naturelles telles que les produits agricoles, la pêche, l'élevage, l'artisanat ainsi que les sites touristiques.

Grâce à ses caractéristiques et vu le nombre de visiteurs, nous estimons que les infrastructures d'accueil sont quasi absentes et très peu d'investisseurs s'intéressent à la dite commune. Elle mérite pourtant une promotion, c'est pourquoi nous avons l'intention de mettre sur pied ce projet pour pallier à ces carences, qui s'intitule :<< **Projet de création d'un complexe hôtelier nommé PARADIS dans la région d'Itasy >>**.

Ouvrage est composé de trois parties. La première partie sera axée sur l'identification du projet, l'étude de marché et enfin, la théorie générale sur les critères et outils d'évaluation.

La deuxième partie étudiera la conduite du projet, divisée en trois chapitres : la technique de réalisation, la capacité de réalisation envisagée et l'étude organisationnelle.

Et enfin, pour la troisième partie, on étudiera l'étude financière du projet, divisée en trois chapitres : le coût d'investissement, l'étude de faisabilité et l'évaluation du projet.

Tout d'abord, on va aborder la première partie de notre travail qui est l'identification du projet.

***PREMIERE PARTIE***

***IDENTIFICATION DU PROJET***

La première partie du projet mettra en exergue la description du projet, l'étude de marché correspondant et la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation du projet.

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

Ce chapitre comportera trois (3) sections, à savoir la présentation du projet, ses caractéristiques et enfin, sa situation géographie et démographique et le lieu d'implantation, les différents sites touristiques de la région.

### **Section 1 : Présentation du projet**

#### **1-1 : Historique du projet**

Dans les pays à vocation touristique comme Madagascar, ce projet constitue un élément de base du tourisme, qui a la charge d'accueillir, d'héberger, de nourrir et de distraire certains nombres de visiteurs que se soient étrangers ou nationaux, étant donnée que l'insuffisance de ces infrastructures d'accueil posent un énorme problème sur le développement du tourisme dans ce région, et ensuite, le tourisme est un métier lié à l' industrie de voyages, secteur d'avenir en croissance continue et contribue à la réputation et aux prestiges de notre pays dans le monde entier. Pour finir, ce projet participe activement à la vie économique et sociale dont l'amélioration de niveau de vie de la population. La réalisation de ce projet implique aussi la mise en œuvre d'une stratégie de développement rural, 35% des recettes du centre sont consacrés au financement des projets de développement de ladite région.

#### **1-2 : Les différents sites ou (attrait) touristiques dans la région :**

##### **Le KAVITAHA**

Déversoir de l'Itasy, il est séparé d'Ampefy par des amoncellements rochers formant de belle cascade en période de pluie ;

### **Les fameuses Chutes de la Lily**

Situées à, 5km d' Ampefy et à 14km d' Analavory, elles dévalent sur 20à 30 km de hauteur ;

### **Le Lac de Cratère volcanique d'Andranoratry**

Situé à 20km d'Analavory dont 1km en piste praticable, le lac d'Andranoratry est un lac de cratère de 300m de diamètre et une profondeur de 20 à 30m;

### **Le Lac de Cratère d'Andranotoraha**

Tout près du village, d'Ambatohasana à 15km d'Ampefy, le lac d'Andranotoraha est enfoncé entre le dôme de Kitia et d'Ambohibe;

### **Les Cases aux Anguilles**

Du temps de la monarchie, les anguilles les plus grosses dont la longueur peut atteindre 1,50m et de diamètre 30cm étaient réservées au souverain;

### **Le mont de la Marie Reine Ambohitrimanjaka**

Haut de 6m, il se trouve à 25km au sud d'Ampefy;

### **La légende de KAVITAH**

En 1400, le lac KAVITAH était une montagne volcanique appelée <AFATRO> au pied de laquelle se trouvait le village des pygmées appelés <LIOLAVA>. Un jour, le roi Andriambahoaka y organisa un concours de beauté (Fampitaha) auquel participaient toutes les jeunes filles de la région et Kavitaha doit son nom au souvenir d'une belle jeune fille qui portait des boucles d'oreilles en fleurs pendante (Kavina Lava Taho) ou KA, VI, TA, HA et à qui il décerna le palmarès;

### **LE LAC ITASY (La Cuvette)**

Etendue sur une superficie de 45km<sup>2</sup>, le lac d' Itasy doit son existence à une importante coulée de lave qui obstrua la vallée. Il y a plus de 8000ans, Itasy désigne en même temps

la région volcanique qui s'y rattache et qui se trouve au sud d'Ankaratra et de Bongolava à l'ouest, ainsi que le marais et les étangs qui l'entourent.

## **Section 2 : Caractéristiques du projet**

### **2-1 : Intérêt du projet**

La réalisation de ce projet permet une large création d'emploi qui diminuerait le taux de chômage dans la région car le bon fonctionnement du projet nécessite une procédure de recrutement et la mise en œuvre de divers moyens au sein de l'entreprise. Et si le projet fonctionne de façon rentable, il y aura sûrement beaucoup d'agents économiques intéressés par ce projet, en l'occurrence de:

L'Etat : à l'aide des différents taxes et impôts à payer par l'entreprise, (TVA, IBS);

Les fournisseurs : S'ils ont une relation directe avec l'entreprise, cette entreprise deviendra son client potentiel, et il peut augmenter son nombre de vente c'est à dire son chiffre d'affaire.

Les Clients: satisfaction parce qu'on lui donne le meilleur service et produit, tout est basé sur le respect du client qui nous fait l'honneur de venir chez nous. La philosophie est de donner à tout le monde l'impression d'être invité donc tout le personnel doit bien être capable aussi d'éviter une erreur que de la réparer avec le sourire.

### **2 –2 : Nature du projet**

C'est un centre d'accueil à vocation touristique qui effectue trois (3) activités principales.

## **L'HEBERGEMENT**

L'hôtel offre plusieurs chambres ou appartements meublés, et doit assurer, quelque soit la taille, le même éventail de fonction et répondre par des prestations de qualité aux exigeantes multiples de la clientèle.

## **LA RESTAURATION**

Il s'agit aussi de servir des repas et boissons moyennant paiement selon leur catégorie et qualité.

## **LE LOISIR**

Il s'agit de l'ensemble de distraction offerte par l'établissement pour les visiteurs et qui tient une place très importante dans l'attraction des visiteurs. Car ceci constitue une des raisons qui incitent les visiteurs à venir dans notre centre. Le loisir vise à briser l'ennui des touristes dans certains cas où ils doivent supporter les éventuels caprices du temps, les loisirs doivent être aussi divers que possible.

### **2 -3 : But et objectif**

Définition : Un projet << est un ensemble d'actions, c'est la conversion des ressources en activités à travers une méthode ou des procédés pour obtenir un ou plusieurs objectifs >>. Ce projet implique un but, un objectif, car la réussite d'un projet dépend de la clarté de la définition des objectifs.

Ce projet a pour but, surtout, dans son ensemble, d'accroître l'économie de la région, promouvoir un développement touristique et économique qui protège, sauvegarde l'environnement naturel et l'identité socioculturelle du citoyen Malgache, d'améliorer l'état des infrastructures d'accueil et en outre de maximiser l'efficacité du projet mesuré par la rentabilité des capitaux investis.

Mais le but précis est de satisfaire le maximum de clientèle cible du projet et sera mesuré par le nombre de visiteurs reçus dans un délai bien déterminé.

## **CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE**

Pour notre projet, il est indispensable de mentionner la description du marché visé, l'analyse de l'offre, de la demande, de la concurrence et les stratégies et politiques à adopter pour notre projet dans la région. Voyons d'abord la description du marché visé.

### **Section 1 : Description du marché visé**

Notre marché se matérialise grâce à la rencontre de l'Offre (service de qualité en hôtellerie et restauration) et de la demande des biens et des services dans la région.

#### **1-1 : L'historique du marché visé**

Notre marché se trouve dans la région d'ITASY plus précisément dans la commune d'Ampefy.

Elle est réputée comme centre touristique de la province d'Antananarivo, dans une région volcanique très fertile. C'est un lieu de villégiature très apprécié qui constitue une agréable et incontournable visite grâce à ses paysages, son histoire et ainsi qu'au légendaire Lac d'Itasy, un village typique au abords de la rivière de la Lily qui alimente un petit Lac: le Kavitaha. Les visiteurs ne se lassent jamais des ballades à travers cette zone volcanique aux mille et une couleurs et ce ne sont pas les sites touristiques qui manquent, si on ne parle que du Lac ITASY, le Kavitaha (déversoir d'Itasy), le Lac de cratère volcanique d' Andranoratry, les fameuses Chute de la Lily, le lac de cratère d'Andranotoraha, le mont de la Marie Reine Ambohitrimanjaka et les cases aux anguilles.

De nos jours, le mythe de ses caïmans a laissé la place à sa pêche poissonneuse sur une étendue de 45km, ses rives dentelées des oies de conomandel, les tortues, les canard sauvages et les aigrettes. Ses environs sont l'aubaine des chasseurs en période d'ouverture de la chasse, Ampefy dispose de divertissement comme: la chasse au bec rose, sarcelles, colvert, canard à bosse, pintades et autres; ballade en pirogue, visite des sites touristiques. C'est un endroit de détente, très prisé par les touristes en quête d'évasion. La région possède un climat tempéré, avec des étés

chauds et des hivers frais, l'hiver correspond à la saison sèche et s'étale du mois de mai en septembre. L'été ou la saison des pluies s'étale du mois d'octobre en avril.

## **1-2 : Localisation du projet**

Notre projet se localise dans la région d'ITASY, commune rurale d'Ampefy.

La commune rurale d'Ampefy est intégrée dans le fivondronampokotany d'Arivonimamo, Miinarivo et d'Analavory, un village mythique, situé à 120km à l'ouest d' Antananarivo, à 10km au sud d'Analavory sur la RN1, le choix de la région n'est pas fait au hasard, c'est le résultat d'une étude et analyse de la capacité de demande et le volume actuel de l'offre en matière d'hôtel et restauration disponible dans la région.

## **1-3 : La capacité d'accueil**

Pour la réalisation de notre projet il est primordial de déterminer et de savoir la part de marché qu'on peut obtenir avant de continuer notre étude de marché. Pour notre cas, la part de marché sera obtenue par le rapport entre la capacité de service offert pour notre projet et la capacité de service offert actuel dans la région en matière d'hôtel et restauration.

Pour le moment, il n'y a que deux entreprises qui exercent de près le même métier dans la région, il y a le Kavitha qui dispose de 14 chambres et l'Auberge Loharanosoa qui propose pour leurs clients 12 Bungalows. Notre projet envisage d'offrir 30 chambres, 5 suites et 15 bungalows qui sont destinés à satisfaire les besoins des demandeurs.

30 ch + 5 S + 15 bu

Part de marché visé = ----- (100)

(14ch +12 bu) + (30 ch. + 5 S + 15 bu)

La part de marché visé par l'entreprise sera de 65,78 %.

D'après ce calcul, on peut dire que la capacité d'accueil dans la région n'est pas encore, pour l'heure saturée avec une part de marché très large de 65,78%, par ailleurs, les opérateurs touristiques nationaux ne ménagent pas leurs efforts pour promouvoir la destination Antananarivo en proposant bon nombre de produits qui attirent les touristes.

## **Section 2 : Analyse de la demande**

Notre prestation visera à satisfaire les demandeurs en analysant la caractéristique de la demande et l'estimation de la demande dans la région.

### **2 -1 : Caractéristique de la demande**

Pour notre projet, la demande sera représentée par les touristes qui achètent les divers services offerts par l'entreprise, d'une part; et par les quantités des biens et services susceptibles d'être achetés par les consommateurs, d'autre part; compte tenu de leur goût, de leur préférence, des conditions du marché et ses moyens financiers. Le nombre de la demande déterminera le volume du marché. En général si le prix appliqué sur le marché augmente, la demande, parfois, diminue alors qu'elle est une fonction décroissante en fonction du prix, en plus, les qualités de service à rendre ou de produit à vendre élucideront le nombre des clients demandeurs d'un bien ou service outre le pouvoir d'achat des clients potentiels qui est assez flexible.

### **2-2 : Estimation de la demande locale**

Le marché théorique de notre projet sera les touristes à titre principal comme les visiteurs de la région, les touristes à titre secondaire comme les hommes et femmes d'affaire et enfin les clients visiteurs de la région, notamment les étudiants, les passagers. Nous montrons maintenant les nombres prévisionnels des visiteurs dans la région selon les données du ministère du tourisme.

**Tableau N° 1 : Estimation de la demande locale**

Rubrique	Non résident (annuel)	Résident (annuel)
Chambre	2785	1225
Suites	125	15
bungalow	2150	995
Restaurant	3250	5050
Loisir	1250	3500

Sources : ministère des Transports et du Tourisme

Ce tableau nous montre que 69 % des nos clients en matière d'hébergement sont des non résidents, 60 % de nos clients en matière de restauration sont des résidents et les restes sont occupés par les touristes non résidents. En matière de loisir ce sont les jeunes de la région qui constituent la majeure partie de nos clients, ensuite viennent les étrangers. On peut dire que la répartition de nos clients dépendra donc de chaque activité de l'entreprise.

**Tableau N°2 : Données statistiques de la demande touristique à Madagascar**

Arrivée des visiteurs non résidents à Madagascar de 1999 - 2006

Année Mois \	99	00	01	02	03	04	05	06
J	8377	10662	11209	7174	11861	12011	16590	19908
F	7673	7638	9011	2342	9919	10019	13751	16089
M	10620	10373	11020	2743	12763	12981	18734	22294
A	9497	11841	13007	2792	9364	17062	22005	24667
M	10255	12459	13218	1761	13179	21172	22348	25765
J	10073	12855	13762	3061	12139	19473	25418	23733
J	15504	16942	18034	5123	15053	26970	28943	31956
A	13679	17321	17166	6636	13953	25109	27215	30628
S	11876	15414	16008	6392	11707	22361	27280	32169
O	15410	15514	16121	7505	10124	21568	26097	32364
N	13836	14319	14307	7173	10036	20489	24792	28511
D	14421	14160	15238	8372	91432	19569	23678	2350
Total	138253	160071	170205	61674	139230	228784	228784	311730

Source : Ministère des Transports et du Tourisme

Ce tableau nous montre que depuis 1999 jusque en 2001, les nombres des touristes non régiments venus à Ma /car ne cessent de croître, avec un taux de croissance +10% par an, la diminution des nombres de visiteurs en 2002 est expliquée par la présence de la crise politique dans notre pays. En 2002, l'arrivée des visiteurs s'est rétablie, et a atteint un niveau moins élevé que celui de 2001, entre 2005 et 2006, on a constaté que le taux de croissance de nombre des visiteurs non résidents a augmenté de 14 %.

**Tableau N°3 : Durée moyenne de séjour**

Année Rubrique	99	00	01	02	03	04	05	06
Pays (J)	20	20	20	9	15	20	20	17
Hôtel (J)	4	4	4	2	4	4	4	4

Source : Ministère des Transports et Tourisme

Ce tableau nous montre qu'en moyenne la durée de séjour des touristes à Madagascar est de 4 jours.

*Tableau N°4 : Taux d'occupation moyenne d'hôtel*

Année	99	00	01	02	03	04	05	06
Taux	60%	63%	66%	22%	40%	55%	55%	57%

Source : Ministère des Transports et du Tourisme

Ce tableau nous montre que l'hôtel est le mode d'hébergement le plus approprié par les touristes parce que la moitié des touristes qui sont venus à Ma/car logent dans les hôtels.

*Tableau N°05 : Les sites les plus fréquentés*

Rubrique	Sud	Nord	Est	Ouest	Hauteur
Taux	8,040%	21,10%	19,030%	13,90%	7,30%

Source : Ministère des Transports et du Tourisme

**Tableau N°06 : Répartition par pays d'origine**

Année \ Rubrique	99	00	01	02	03	04	05	06
France	54	55	56	52	58	58	57	51.36
Réunion	8	9	10	5	11	10	12	3.07
Amérique	5	4	4	5	3	4	5	3.07
Angleterre	3	3	3	4	2	3	2	4.5
Suisse	2	2	2	4	2	2	2	2.3
Allemagne	4	4	4	5	3	4	3	2.9
Italie	6	5	5	5	7	7	6	11.13
Autres	18	18	16	20	16	12	13	9.38

(Janvier à Septembre) ; Source : Ministère des Transports et du Tourisme

Ce tableau, nous montre que parmis les touristes qui sont venu à Madagascar, ce sont les Français qui arrivent en tête avec la moitié des touristes à Madagascar, avec un taux de 51.36 %, ensuite viennent les Reunionais avec un taux de 13 % et enfin les Allemands et les Suisses qui occupent la dernière place, à noter aussi qu'on a constaté une augmentation de 10% de touristes Italiens qui sont venus à Madagascar pour l'année 2006.

### **Section 3 : Analyse de l'offre**

Notre offre est composée, d'une part des prestations marchandes telles que l'hébergement, le transport, la restauration et le loisir; d'autre part, les prestations non marchandes telles que les sites touristiques, les paysages, les loisirs. Elles sont là pour satisfaire les demandes incessantes des consommateurs que ce soit des résidents ou non

### **3-1 : Qualité des services à offrir**

Comme nous sommes dans le domaine du service, notre offre se caractérise par la capacité de réalisation des prestations à offrir. On propose à notre client les meilleures qualités de service possibles: chambres de confort, des menus et cartes selon nos spécialités (Malgache, Français, Italien). Nous donnons à tout le monde l'impression d'être invité et on fait en sorte que les clients se sentent chez eux, ils seront servis à temps et à l'heure par des personnels souriants, compétents et qui ont des savoir-faire dans ce métier.

### **3-2 : Clientèle ciblée**

Pour notre projet, les clients ciblés sont les touristes, ce sont les voyageurs temporaires s'ajournant au moins 24 heures dans le pays au lieu visité, pour les motifs d'agrément, professionnel (tourisme d'affaire) ou personnel; les visiteurs; la clientèle de haute gamme, le client du circuit et de découverte; la clientèle plus spécifiquement orientée vers l'écotourisme; ainsi que les ménages ayant un revenu mensuel élevé; les hommes d'affaire, les vacanciers. C'est le segment que l'entreprise veut atteindre et qui constitue son centre de profit.

**Tableau N° 7 : Clientèle ciblée**

Clients ciblé	Touristes	ménages	vacanciers	Autres clientèles
Résident	1050	---	250	550
Non résident	250	1250	500	400

Ce tableau nous montre que la majeure partie de nos clients sont les touristes, ensuite viennent les ménages et les vacanciers et pour finir il y a les autres clients comme les hommes d'affaires, les chercheurs, les étudiants, les visiteurs, la clientèle haut de gamme et autres. Notons que les 35% de ces clients appartiennent déjà à nos concurrents et nous estimons à 65% notre part de clientèle.

### **3-4 : Les différents produits touristique offert à Madagascar**

**Tableau N° 8 : Les différents produits touristique offert à Madagascar**

<b>Produits principaux</b>	Produits à développer	Autres produits
Ecotourisme	Tourisme d'affaires	Yachting
Tourisme balnéaire	Randonné, trekking	Surf
Tourisme de circuit	<b>Plongée</b>	Whale watching
Tourisme de sport aventure	Mini croisière	Chasse aux gibiers à plume
	Pêche au gros	

**Source : Ministère de la culture et du tourisme**

Ce tableau nous montre que Madagascar dispose de divers produits à offrir pour les touristes, il y a les produits principaux, à développer et les autres produits.

**Tableau N°9 : Données statistiques sur l'évolution de l'offre touristique à Madagascar**

Année Rubrique	99	00	01	02	03	04	05	06
Nbre d hôtels	556	644	695	717	768	853	+84	1015
Nbre d'EVPT	331	370	413	522	553	589	+124	755
Nbre de chambres	7207	7759	9435	8780	9325	10280	+649	11872

**Source : Ministère des Transports et du Tourisme**

Ce tableau nous montre que l'offre en matière d'établissements hôteliers et d'EVPT ne cesse de croître d'année en année à Madagascar et que le taux de croissance de nombre d'hôtels et des chambres est le double de celui des nombres d'EVPT opérationnels.

**Tableau N°10 : Evolution des nombres d'emplois générés par le secteur touristique**

Année Rubrique	99	00	01	02	03	04	05	06
Nbre d hôtels	12640	13628	14010	14036	14805	15906	+971	17805
Nbre d'EVPT	2934	3231	3554	3563	3781	3939	+351	4527
Nbre de chambre	15574	16859	17564	17594	18590	19845	21167	22409

Source : Ministère des Transports et Tourisme

Ce tableau nous montre les emplois directs générés par ce secteur touristique, et on peut constater que les hôtels et restaurant génèrent plus d'emplois directs que les EVPT, en 2006, il y a 928 emplois créés par les hôtels, 237 emplois pour celle d'EVPT et enfin 1242 emplois créés pour les chambres.

**Tableau N°11 : Motifs de la visite de touristes**

écotourisme	Soleil et plage	Activité culturelle	Sport et aventure	<i>Autres</i>
55%	19%	15%	8%	3%

*Source : Ministère des Transports et du tourisme*

Ce tableau nous montre que la moitié des touristes qui sont venus à Madagascar est motivée par notre écotourisme, ensuite viennent le soleil et la plage avec 19%, les activités culturelles de la région avec 15% et enfin les sports et aventure occupent la dernière place.

**Tableau N°12 : Evolution des raisons de choisir Madagascar comme destination**

Rubrique	Ecotourisme, Environnement	Tourisme balnéaire	Autres	<b>Total</b>
Tourisme principal	66,6	24,2	9,3	100
Tourisme à titre secondaire	16,8	6,5	76,7	100
Autres	30,8	18,5	30,5	100

Source Enquête ETV98 MADIO: Madagascar une terre d'accueil

Ce tableau nous montre que la majorité des touristes est venue à Madagascar pour des raisons de tourisme écotourisme, environnement que ce soit pour le tourisme à titre principal et autres, le tourisme balnéaire et autre occupe la dernière place.

## **Section 4 : Analyse de la concurrence**

La concurrence est une composante fondamentale du marché, notre confrère local ou régional n'est pas notre concurrent que dans le cas où il propose, en même temps que nous, un produit ou service identique ou substituable au notre à un même cible de clientèle.

### **4-1 : Les catégories des concurrents**

Dans le lieu d'implantation de notre projet, il existe deux catégories de concurrents: les concurrents formels: ce sont l'hôtel restaurant Kavitaha et l'auberge de Loharanosoa, d'une part, et les concurrents informels: c'est - à dire ceux qui ne sont pas enregistrés par l'administration du tourisme, les emplois créés par ces entreprises restent donc des emplois informels; il y a les loueurs informels de voitures, les établissements informels qui louent des chambres non conformes aux normes exigées, des guides touristiques qui n'ont même pas suivi des formations pour le métier.

### **4-2 : Les forces et faiblesses des concurrents**

-  
L'analyse de la position concurrentielle éclaircit la place relative de l'entreprise et participe à l'orientation de la force de vente. Elle peut faire apparaître des créneaux localisant le produit ou les services manquants sur le marché avec les données caractérisant la possibilité de lancement.

Le tableau suivant nous montre les forces et les faiblesses des concurrents dans la région.

**Tableau N° 13 : Forces et faiblesses des concurrents**

FORCES	FAIBLESSES
<u>H &amp; R Kavitaha</u> Relation énorme avec les clients Vaste étendue pour le parking Personnel employé jeune Avoir du savoir faire Ils sont déjà bien implantés sur le marché	Prix du menu trop cher Absence de grande salle Nombre de chambre insuffisant Publicité insuffisante Leurs équipements restent non renouvelables
<u>Auberge Loharanosoa</u> Prix des menu bas, Vaste étendu, Relation avec les clients, Ils ont déjà une notoriété sur le marché, Qualité de service	Publicité insuffisante, Instabilité de la gérance, <b>Insuffisance de la communication,</b> Manque de formation

Source : L'auteur même

### **Section 5 : Stratégie et politique marketing adoptés**

Dans le monde des affaires, le marketing est un état d'esprit, un moyen pour attirer les clients et pour faire connaître à tout le monde l'existence de notre produit et service par le biais de la publicité et divers événements.

#### **5-1 : Le marketing mix**

Pour notre projet, nous adopterons la politique de marketing mix formée par:

### **La politique du prix**

Le prix joue un rôle prépondérant dans le succès ou l'échec, c'est un moyen simple pour attirer les clients consommateurs, donc la détermination des prix des biens et services devient importante, car il faut considérer plusieurs facteurs tels que le coût, le prix pratique par nos concurrents, la qualité et le pouvoir d'achat. Donc pour notre projet, nous allons choisir comme politique de prix: le prix de pénétration qui consiste à vendre nos services à des prix relativement bas de façon à conquérir rapidement une part de marché importante et le prix braquage, ceci pour modifier le prix au cours de l'exercice d'exploitation.

### **La politique de produit**

Le produit représente la combinaison des biens et services offerts par l'entreprise. Dans notre cas: les hôtels doivent proposer des chambres de qualité et de confort avec tous les équipements de confort nécessaires, les restaurants devraient proposer une certaine diversification de produits à vendre susceptible de plaire aux consommateurs. Pour le loisirs, le produit sera les services et produit financier aboutissant au jeu de hasard, casino. En tout on doit proposer des produits à haute gamme en combinant la qualité de services offerts par le personnel de l'entreprise, la fiabilité, l'accueil, la propriété, l'image et l'empathie avec les besoins des consommateurs.

### **La politique de promotion**

Pour notre projet, elle équivaudra à la politique de communication, laquelle sera la source de réussite pour le centre. Dans notre cas, nous allons installer la nouvelle technologie de l'information et de communication comme le site Web, le courrier électronique, qui ont pour rôle de faciliter la transmission des informations nécessaires auprès de nos clients actuels et potentiels, nos collaborateurs et nos fournisseurs.

### **La politique de distribution**

Bien que notre entreprise ne concerne que les ventes de biens et services, le circuit de distribution est nécessaire pour faciliter la rencontre avec la clientèle. C'est un type de communication entre le centre et les clients.

## **5-2 : La stratégie marketing**

La réalisation de notre projet nécessite le choix d'une stratégie marketing à adopter pour atteindre les objectifs fixés. Pour notre cas nous choisissons la stratégie **Pull et Push** mais surtout Pull car il s'agit d'un produit nouveau en phase de lancement, pour créer la notoriété du produit et favoriser son essai. On utilise divers moyens pour y parvenir comme utilisation des publicités: (radio, télé, panneau d'affichage); création d'évènement sportif, culturel sur le lieu et participation à des foires et forum.

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

Nous protégeons dans ce chapitre tous les critères théoriques d'évaluations d'un projet dont l'activité de la formulation des objectifs paraît évidente. Il y a 5 caractéristiques fondamentales: La valeur actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité, la Durée de Récupération des capitaux Investis et le Seuil de rentabilité outre l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et enfin les impacts du projet.

### **Section 1 : Les évaluations selon les critères**

Les critères d'évaluation permettent de juger la qualité du projet. Ils sont au nombre de cinq : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et l'impact du projet.

#### **1 -1 : La pertinence**

Dans notre cas, c'est la qualité de notre service à rendre qui permet d'apprécier un projet. Un projet pertinent doit être mesuré par la réciprocité entre les objectifs du projet et la satisfaction des besoins ainsi que les attentes de la part des bénéficiaires.

#### **1.2- L'efficacité**

L'efficacité se définit ici comme la faculté de servir et de rendre service pour obtenir un résultat positif qui serait le bénéfice. D'ailleurs l'objectif suprême est de procurer au maximum les chiffres d'affaires à l'aide de la politique marketing et stratégique adoptée. En fait, l'efficacité est une des normes de performance, donc on évalue dans quelle mesure un projet atteint les buts visés ou effets recherchés.

### **1.3 - L'efficience :**

L'efficience est l'utilisation optimale des ressources pour atteindre un objectif bien défini. Autrement dit, c'est la minimisation possible des moyens utilisés pour rendre service en qualité et en quantité en évitant les gaspillages et les dépenses inutiles. On y entend le rapport entre les produits et les ressources utilisés, les produits étant à maximiser, ceci rejoint l'idée de rendement.

### **1.4- La durabilité :**

En générale; la durée de vie du projet est une composante de l'expression des besoins. En effet les besoins sont toujours associés à une certaine période de temps et la durée de vie du projet dépend du cycle de vie des produits.

Dans notre cas, elle est probable à cinq (5) ans car nous pensons qu'après ce délai, les besoins changent vers un autre nouveau type touristique et en hôtellerie.

### **1.5 – Les impacts du projet :**

Ce projet a des effets dans la vie quotidienne de la population de la commune d'Ampefy et ses entourages à savoir l'amélioration des sources d'emplois, le surplus des disponibilités notamment pour les guides touristiques.

## **Section 2 : Les évaluations selon les outils**

Nous utilisions les critères les plus employés suivants:

### **2.1- La Valeur Actuelle Net**

#### **a) Définition**

C'est la différence entre la somme des Marges Brutes d'Autofinancement Actualisées (MBA) avec un taux appliqué et celui de l'investissement Initial.

### **Formule:**

$$\boxed{\begin{aligned} & i = 5 \\ \text{VAN} &= -I + \sum_{i=1}^n MBA (1+i)^{-i} \end{aligned}}$$

Avec

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
I	=	Investissement
N	=	Durée
$\Sigma$	=	Somme
MBA	=	Marge Brute d'Autofinancement
I	=	Intérêt

### **b) Interprétation**

Si la VAN < 0, le projet n'est pas rentable

Si la VAN = 0, le projet n'est ni perte ni bénéfice

Si la VAN > 0, le projet est rentable.

### **2.2- Le Taux de Rentabilité Interne**

#### **a) Définition**

C'est le taux appliqué au MBA Actualisé avec lequel il est équivalent à l'investissement initial.

#### **b) Formule:**

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

Avec :

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
I	=	Investissement
N	=	Durée
$\Sigma$	=	Somme
MBA	=	Marge Brute d'Autofinancement
I	=	Intérêt

c) **Interprétation :**

On prendra le taux expirant comme le taux référence

Si  $i < t$  ; le projet n'est pas rentable face au taux d'emprunt.

Si  $i = t$  ; le projet ne dégage ni perte ni bénéfice face au taux d'emprunt.

Si  $i > t$  ; le projet est rentable face au taux d'emprunt.

**2.3- L'Indice de profitabilité :**

a) **Définition**

C'est le rapport entre l'investissement, la valeur actuelle nette et de l'investissement.

b) **Formule**

$$IP = \frac{VAN + I}{I}$$

Avec:

c) **Interprétation**

Il faut que IP soit supérieur à 1 tant que les décimaux apportés présentent le pouvoir attractif d'un franc d'investissement procuré.

## **2.4- La Durée de récupération des capitaux investis :**

### **a) Définition :**

C'est le moment où l'on récupère les investissements utilisés, il correspond au délai à partir duquel le flux de liquidités cumulées et actualisées permet la récupération de l'investissement initial. Autrement dit c'est le « pay back Period », délai de récupération du capital investi. Le pay back period permet donc de déterminer la date à laquelle les CAFA cumulées peuvent réunir le montant des investissements.

### **b) Formule**

$$\frac{N-1}{\Sigma R_{n-1}} < DRCI < \frac{N+1}{\Sigma R_{n+1}}$$

$$\frac{(N+1) - (N-1)}{\Sigma R_{n-1} - \Sigma R_{n+1}} = \frac{DRCI - N-1}{I - \Sigma R_{n-1}}$$

$$DRCI = \frac{[(N+1) - (N - 1)][I - \Sigma R_{n-1}]}{\Sigma R_{n-1} - \Sigma R_{n+1}}$$

Avec :

$N - 1$  : Année précédente

$N + 1$  : Année suivante

$I$  : Investissement

$\Sigma R_{n-1}$  : Somme des résultats des années précédentes

$\sum R_{n+1}$	:	Somme des résultats des années suivantes
DRCI	:	Durée de Récupération des Capitaux Investis

### **C) Interprétation**

Si la Durée de Récupération des Capitaux Investis est inférieure à 5 ans, le projet est à la fois probablement réalisable et efficace. Si la Durée de Récupération des Capitaux Investis est supérieure à 5 ans, le projet prendra un risque à péril, à long terme.

### **CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE**

En somme, nous voyons donc que la première partie est basée sur la présentation du projet, l'étude de marché et la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation. Ceci nous amène à la deuxième partie qui est la technique de production.

***DEUXIEME PARTIE***  
***CONDUITE DU PROJET***

Pour que notre projet soit un centre d'accueille touristique doté de chambres d'hôtel et des restaurants, il devrait être enregistré à l'INSTAT, à la contribution et au Ministère de Tourisme pour l'obtention d'une autorisation d'ouverture. Pour la réalisation de notre projet il nous faut utiliser des facteurs de production.

## **CHAPITRE 1: TECHNIQUE DE PRODUCTION**

La production représente l'un des aspects essentiels du fonctionnement d'une société et pour pouvoir bien fonctionner l'entreprise doit faire appel à l'utilisation de diverses ressources telles que les ressources humaines, les moyens capitaux, les ressources matériels.

### **Réglementation juridique**

Comme toute entreprise implantée à Madagascar, la création d'entreprise hôtelière et restauration doit être soumise à des règles et des normes prescrites par l'administration, spécialement, par le Ministère du Tourisme afin de répondre aux exigences des visiteurs aussi bien nationaux qu'internationaux.

Procédure à suivre:

-Demande d'avis préalable aux projets de construction (adressé au Ministre chargé du tourisme)

La demande d'avis préalable du ministère chargé du Tourisme ou de l'autorité à qui il délègue son pouvoir est obligatoire pour les hôtels et restauration.

- Demande de permis de construire,  
(Auprès du ministre chargé de l'urbanisation ou de la municipalité)

- Demande d'autorisation d'ouverture et de classement selon la loi n° 95 - 017 portant code du tourisme, l'ouverture d'une entreprise consiste à débiter l'exercice de ses activités;

Tous travaux relatifs à la construction, à l'aménagement et à l'extension des bâtiments d'hébergement touristique et de restructuration doivent faire l'objet d'un avis du ministère chargé du tourisme, préalable à l'octroi de permis de construire défini par le code d'urbanisme.

Les établissements d'hébergement et de restauration faisant l'objet de classement sont les hôtels, motels, relais, ecolodge, terrain de camping et le restaurant. Ils sont classés en catégorie allant de 1 à 5 Ravinala et de une à cinq étoiles selon leur degré d'équipement, de confort, de qualité et de qualification du personnel.

## **Section 1 : Les ressources à mettre en œuvre**

Aucune stratégie ne peut atteindre ses objectifs sans y allouer les moyens sur le plan financier et notamment sur le plan humain et matériel pour avoir le maximum de production, il nous faut mettre en place les ressources suivantes

### **1-1 : Ressource en capital**

En matière de tourisme, présente une différence par rapport aux autres processus de production. En effet dans le tourisme le capital peut être divisé en capital naturel et en capital financier.

Ce capital naturel est constitué par l'ensemble des ressources touristiques qui sont composées des ressources naturelles (sites, paysage, faune, flores, aire protégée, climats ....), des ressources culturelles et des ressources historiques. Ce capital peut influer l'attraction des touristes dans un pays. Ce sont donc des éléments attractifs qui peuvent être exploitables, afin d'attirer les consommateurs du secteur tourisme;

A côté du capital naturel, le capital financier constitue un autre facteur de réalisation, il constitue une source d'investissement touristique, l'amélioration des infrastructures, des structures d'accueil. L'aménagement des sites touristiques ne peut se faire sans les moyens financiers.

Le capital financier est ainsi le facteur le plus important dans le développement du tourisme et dans la production touristique, puisque l'existence des autres facteurs de production nécessite des moyens financiers pour pouvoir être exploités.

Comme tout autre facteur de production, la production touristique nécessite également la présence du facteur de travail (matériel).

### **1 -2 : Ressources matériels**

La réalisation de ce projet repose essentiellement sur la capacité de notre équipement .Pour notre projet, au cours de la réalisation, les ressources matérielles sont constituées par les éléments ci - après: les infrastructure, frais d'établissement, les immobilisations, les terrains, matériel d'exploitation, agencement, aménagement et installation, et tant d'autres matériels, imprévus que nous allons voir ci après.

### **1-3 : Ressources humaines**

Les ressources humaines, au sein d'une entreprise prennent la place la plus importante dans les activités. Elles doivent être gérées rationnellement, elles réclament des méthodes spécifiques qui traduisent l'importance des facteurs humains. Pour notre projet, la production peut être saisonnière ou permanente, il peut donc exister des travailleurs saisonniers et des travailleurs permanents. Dans ce secteur, la production touristique demande une main d'œuvre variée. On emploie surtout la population locale. Cela nous sert à rien de faire parvenir des gens de la capitale ou encore moins de l'étranger, car non seulement cela nous coûterait cher, mais en plus, ce serait vain d'investir si ce n'est pas pour améliorer la condition de vie de la population locale. Donc la création d'une entreprise comme la nôtre a besoin de recrutement pour pouvoir réaliser les objectifs fixés. La qualité d'un recrutement est le résultat de l'adéquation existant entre l'aptitude et la compétence de la personne recrutée et les exigeantes du poste à pourvoir.

Elle repose sur une bonne définition et une description réaliste du poste à pourvoir, sur l'identification du profil correspond, sur la recherche fructueuse du candidat compétent et enfin sur son intégration dans l'entreprise. La production touristique est donc créatrice d'emplois divers comme: responsable d'hôtel et de Restaurant, Cuisinier, Serveuses,.....

## **Section 2 : Caractéristiques de l'approvisionnement**

La politique d'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opérations permettant de disposer au moment voulu ainsi qu'au meilleur (moindre) coût de l'ensemble des produits, des matières premières dont la société a besoin en quantité comme en qualité.

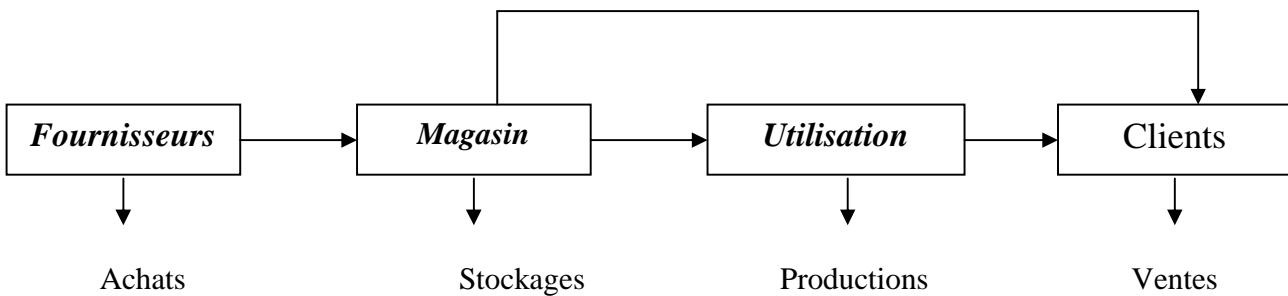
Dans notre projet, sa fonction comprend deux activités en l'occurrence de:

L'achat : qui alimente l'entreprise en matière première et permet une activité régulière, elle permet aussi de dégager une marge afin d'assurer la rentabilité qui est l'acte commercial et se traduit par les recherches des fournisseurs, choix d'un fournisseur.

La gestion de stock en matière première :

Elle cherche à faire disposer d'un niveau de stock approprié au cycle de production ou de la commercialisation en assurant continuellement la vente et le réapprovisionnement à moindre coût afin d'éviter les ruptures et maîtriser les éléments clés de l'approvisionnement comme le temps, la consommation et le magasin.

La représentation schématique ci dessous nous montre le processus de l'achat de matière première jusqu'à la vente.



On constate que les fournisseurs assurent le ravitaillement des matières premières. Et nous avons remarqué que les produits ou besoins sont directement vendus auprès des clients du restaurant.

## **2-1 Modalité d'achat à choisir**

Le choix du fournisseur dépend de plusieurs variables tels que

- La condition de prix et le mode de règlement
- Le respect du délai
- Régularité de la qualité du produit

Pour notre projet, pour être efficace, la fonction approvisionnement aura suivi :

La politique de fournisseur unique pour avoir :

- Une relation privilégiée en simplifiant le contrôle (Qualité&prix de la matière première)
- Meilleur prix pour la fidélité,
- Homogénéité de livraison (Qualité et présentation)

La politique de zone pour éviter des difficultés du délai en cas de panne ou de rupture.

La politique de qualité car le bas prix ne doit pas être l'unique critère de l'approvisionnement.

## **2 -2 : Critère d'évaluation du stock choisi**

Le stock c'est une quantité de bien en attente d'utilisation. Pour notre projet, les activités principales sont la restauration et l'hôtellerie. Pour cela, nous avons besoin de matières premières de différente catégories comme la viande, le poisson, la pâte, le boisson. Donc nous choisissons comme critère d'évaluation de stock de ce projet le < FIFO >, c'est à dire la première entrée part en première sortie où on consomme ou vend en priorité les plus anciens. Le stock final est valorisé aux coûts de l'achat le plus récent. Donc l'avantage de ce critère est de pouvoir adapter aux baisses de prix et la valeur est plus proche de celle de la revente éventuelle.

Mais le < FIFO > présente des inconvénients, n'apparaît qu'à la spéculation de la hausse en cas de déflation.

Donc le stock est nécessaire pour la raison suivante :

- Il est avantageux d'acheter à des moments favorables ou par quantité et prix plus économique;

- Il n'est pas toujours possible d'acheter à chaque fois qu'on a besoin d'une petite quantité d'un produit.
- Il faut se prémunir contre les aléas de la fourniture.

## **CHAPITRE 2 : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGE**

Pour éviter la clientèle saisonnière, nous envisagerons de diversifier les services offerts : d'une part les activités principales et d'autre part les activités supplémentaires.

### **Section 1 : Les activités de l'entreprise**

#### **1-1 : Les activités principales**

L'exploitation de l'entreprise varie en fonction de la saison: pendant la saison haute, on trouve plus de clients que pendant la basse saison.

Les chambres d'hôtel

Le bungalow

Les suites

Le restaurant et bar

**Tableau n°14 : Qualité des chambres et le prix unitaire**

TYPE	NOMBRE	CARACTERISTIQUE	PRIX UNITAIRE
Chambre 1* qualité	10	Un poste téléviseur Un lit pour 2 personnes Téléphone fixe Une douche avec eau froide et chaude Un lavabo + miroir Wc	65.000 Ariary
Chambre 2* qualité	20	Un lit pour 2 personnes Téléphone fixe Une douche avec eau froide et chaude Un lavabo + miroir Wc	40.000Ariary
Suites	5	Un salon Un poste téléviseur Un lit pour 2 personnes Téléphone fixe Une douche avec eau froide et chaude Un bureau Une armoire Un mini - bar Un lavabo + miroir toilette	200.000 Ariary
Bungalow	15	Un poste téléviseur Un lit pour 2 personnes Téléphone fixe Une douche avec eau froide et chaude Un lavabo + miroir Wc	45.000 Ariary

Source : l'auteur même

## **1-2 : Listes des marchandises**

Marchandises nécessaires pour la restauration et bar

### **BOISSONS**

**Tableau n° 15 : Listes des marchandises**

RUBRIQUE	PRIX UNITAIRE
Whisky	50 000
Rhum	25 000
Champagne	50 000
Cognac	35 000
Vin de liqueur	20 000
Vin	10 000
Vodka	7 000
	1 600
<b><i>Bière GM</i></b>	1 100
Bière PM	1 600
Jus star GM	1 100
Jus star PM	1 600
Jus GM	1 100
Jus PM	1 200
Eau vive	1 200
La source	

Source : l'auteur même

**Tableau n°16 : Listes des marchandises**

RUBRIQUE	UNITE	PRIX UNITAIRE
<u>CARTE</u>		
<u>Matière première</u>	Kg	4000
Viande de bœufs	Kg	5200
	Kg	5400
<i>Viande de porc</i>	Kg	5600
Poulet de chair	Kg	5600
Saucisse de bœuf	Kg	3500
Saucisse de porc	Kg	7000
Poisson	Kg	15000
Crabe	Kg	7000
Crevette	Kg	20000
Thon	Kg	1400
Langouste	L	3900
Riz	P	250
Oli	--	
<i>Œufs</i>	Kg	2400
Légume	Kg	500
Sucre	Kg	4500
Sel	--	
	Kg	1600
<i>Farine</i>	Kg	6200
Epice		
Beurre		
Charcuterie		

Source : l'auteur même

### **1-3 : Les activités secondaires (supplémentaires)**

Location de salle (300 personnes)

Pour notre projet, nous disposons de 2 grandes salles climatisées, à louer pour recevoir: un mariage, baptême .....

Location d'une salle pour une journée: 800 000 Ariary

Occupation prévisionnelle de salle: 4 fois par mois

#### **Piscine :**

La piscine peut recevoir jusqu'à 50 personnes, avec une profondeur de 1 à 3,5 m de, dimension de 15m \* 30m

Prix d'entrée: Adulte: 3000 Ariary

Enfant: 1500 Ariary

#### **Casino :**

Notre salle de jeu est composée de divers jeux tels que: le billard, baby foot, poker holden, jeu de carte, play station, domino, tennis de table .....

Il est à noter que nous sommes le seul centre dans la région qui propose aux clients un centre de loisir composé de casino, et autre jeu de hasard comme ceci. C'est une nouveauté dans cette région.

## Section2 : Facteurs matériels utilisés :

### 2 -1 Coût des Equipements nécessaires à l'hôtel et au bungalow

**Tableau n°17 : Coût des Equipements nécessaires à l'hôtel et au**

#### **Bungalow**

RUBRIQUE	NOMBRE	PU
Lit à double place	35	200 000
Lit à simple place	10	150 000
Table de nuit	45	50 000
Salon	25	800 000
Achat télévision	25	120 000
Tables	25	50 000
Chaises	25	25 000
Matelas à double place	35	90 000
Matelas à simple place	10	60 000
Climatiseurs	50	500 000
Autres	--	740 000

### 2-2 : Coût des Equipements nécessaires pour le restaurant

**Tableau n° 18 : Coût des Equipements nécessaires pour le restaurant**

RUBRIQUE	NOMBRE	PU
Tables pour 4 personnes	35	50 000
Chaises	140	20 000
Ventilateurs	3	80 000
Comptoir en bois	1	650 000
Autres	---	400 000
<b>TOTAL</b>		

### **2-3 Coût des Equipements nécessaires pour le sale des jeux**

**Tableau n°19 : Coût des Equipements nécessaires pour la salle des jeux**

RUBRIQUE	NOMBRE	P U
Tables de billard	4	1 000 000
Machine à sous	2	1 000 000
Table de baby foot	3	200 000
Table de tennis	3	350 000
Table de pokers holden	2	400 000
Autre	--	300 000
<b>TOTAL</b>		

### **Section 3 : Prévision d'achat pour la première année d'exercice (en quantité)**

Rubrique	P	U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total Quantité
Viande de boeuf	4000	20	20	20	25	20	20	30	30	20	20	20	20	25	280
Viande de porc	5 200	20	20	20	25	20	20	30	30	30	30	20	20	30	285
Poulet de chair	5400	20	20	20	30	20	20	30	30	30	30	20	20	30	290
Saucisse de bœuf	5600	20	20	10	20	25	25	25	25	25	25	20	20	25	260
Saucisse de porc	5600	20	15	20	25	20	20	25	20	25	25	20	20	20	255
Poisson	3500	10	10	10	20	15	15	25	25	25	25	25	20	20	225
Crabe	8000	10	20	10	10	10	10	20	20	20	20	10	10	20	215
Crevette	12000	15	10	15	15	20	20	15	20	20	20	20	15	20	160
Thon	7000	15	10	15	20	15	15	25	20	15	15	15	15	20	200
Langouste	16 000	5	5	5	5	5	5	10	10	10	10	5	5	10	80
Riz	1600	25	20	25	25	25	20	25	30	20	20	25	25	25	170
huile	3900	13	13	13	15	15	15	15	15	10	13	12	15	15	158
Œufs	250	22	220	300	300	250	250	250	300	300	200	200	200	250	3020
		5													--
Légumes	--														205
Sucre	2400		15	5	20	15	15	20	20	20	20	15	15	20	255
Sel	500	15	15	15	20	25	20	25	20	25	25	25	25	20	315
Farine	4500	20	25	25	30	25	25	25	25	25	25	25	25	30	--
Epices	--	20													78
Beurre	1600		5	5	10	7	5	7	7	5	5	7	7	10	220
Charcuterie	6200	5	15	15	20	15	20	25	25	20	15	15	15	20	
		15													

Rubrique	P	U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total Quantité
BOISSON															
Whisky	30000	2	2	2	4	2	3	3	3	3	3	2	2	3	31
Rhum	10000	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	27
Champagne	30000	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	16
Cognac	25000	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	18
Vin de liqueur	15000	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	3	3	28
Vin	6000	4	4	4	6	4	4	4	4	4	4	4	4	5	51
Byre	1900	100	100	100	200	100	100	150	200	200	200	150	200	150	1750
Jus Stars PM	1200	100	100	100	150	100	100	150	150	100	100	100	100	150	1400
Jus Stars GM	1700	50	50	50	75	50	50	75	75	75	75	50	50	75	725
Jus PM	1200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	150	1250
Jus GM	1700	50	50	50	75	50	50	65	50	50	50	50	50	75	665
Eau vive	1200	50	50	50	75	50	50	60	55	55	50	50	60	60	655
La source	1200	50	50	50	75	50	50	60	60	55	60	50	60	60	670

Source : l'auteur même

**Tableau n° 21: Evolution d'achat pour les 5 années d'exercice**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Viande de boeuf	1 064 000	1 100 000	1 120 000	1 125 000	1 200 000
Viande de porc	1 482 000	1 510 000	1 530 000	1 540 000	1 600 000
Poulet de chair	1 566 000	1 600 000	1 620 000	1 640 000	1 700 000
Saucisse de bœuf	1 456 000	1 500 000	1 520 000	1 540 000	1 580 000
Saucisse de porc	1 428 000	1 460 000	1 480 000	1 500 000	1 540 000
Poisson	675 000	700 000	720 000	740 000	780 000
Crabe	1 280 000	1 300 000	1 320 000	1 340 000	1 360 000
Crevette	2 580 000	2 600 000	2 620 000	2 640 000	2 660 000
Thon	1 400 000	1 440 000	1 465 000	1 480 000	1 500 000
Langouste	1 280 000	1 300 000	1 325 000	1 350 000	1 380 000
Riz	289 000	300 000	325 000	350 000	390 000
huile	616 000	650 000	675 000	700 000	740 000
Œufs	755 000	790 000	800 000	820 000	860 000
Légumes	800 000	840 000	860 000	880 000	910 000
Sucre	492 000	510 000	530 000	550 000	570 000
Sel	127 500	150 000	175 000	190 000	210 000
Farine	1 417 500	1 450 000	1 470 000	1 490 000	1 520 000
Epices	200 000	240 000	260 000	280 000	320 000
Beurre	124 800	150 000	175 000	200 000	230 000
Charcuterie	1 364 000	1 400 000	1 425 000	1 450 000	1 480 000
<b>TOTAL</b>	<b>21 544 000</b>	<b>21 950 000</b>	<b>23 350 000</b>	<b>24 105 000</b>	<b>25 860 000</b>

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>BOISSON</b>					
Whisky	930 000	950 000	970 000	100 000	130 000
Rhum	270 000	290 000	310 000	330 000	360 000
Champagne	450 000	470 000	500 000	525 000	550 000
Cognac	450 000	470 000	500 000	525 000	550 000
Vin de liqueur	420 000	450 000	480 000	500 000	540 000
Vin	306 000	330 000	355 000	370 000	410 000
Bière	3 325 000	3 350 000	3 370 000	3 390 000	3 420 000
Jus Stars PM	1 680 000	1 700 000	1 720 000	1 750 000	1 780 000
Jus Stars GM	1 232 000	1 250 000	1 275 000	1 290 000	1 320 000
Jus PM	1 500 000	1 520 000	1 545 000	1 560 000	1 590 000
Jus GM	1 130 000	1 150 000	1 175 000	1 200 000	1 250 000
Eau vive	786 000	800 000	825 000	850 000	880 000
La source	804 000	820 000	845 000	860 000	890 000
<b>TOTAL</b>	13 283 000	13 550 000	13 900 000	14 124 000	14 450 000

**Tableau n° 22 : Prévision des ventes pour la 1 année (en quantité)**

Rubrique	P V U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total Quan tité
<b>BOISSON</b>														
Whisky	43 500	3	2	3	4	2	3	5	3	3	3	2	4	36
Rhum	14 500	2	2	2	3	2	3	3	4	2	2	2	3	30
Champagne	43 500	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1	1	2	18
Cognac	36 250	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	18
Vin de liqueur	21 750	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	3	3	28
Vin	8 700	4	4	4	6	4	4	4	4	4	4	4	5	51
Bière	2 750	100	100	120	210	100	100	150	200	200	150	200	150	1 780
Jus Stars PM	1 740	100	100	100	170	100	100	150	150	100	100	100	150	1 420
Jus Stars GM	2 460	50	50	50	75	50	50	75	75	75	50	50	75	725
Jus PM	1 740	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	150	1 250
Jus GM	2 460	50	50	50	75	50	50	65	50	50	50	50	75	665
Eau vive	1 740	50	50	50	75	50	50	60	55	55	50	50	60	655
La source														

**Tableau n°23 : Evolution des ventes pour les 5 années**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>BOISSON</b>					
Whisky	36	40	44	50	60
Rhum	30	34	38	45	55
Champagne	18	21	26	32	38
Cognac	18	18	21	26	34
Vin de liqueur	28	31	34	38	46
Vin	51	53	58	65	74
Bière	1 780	1 810	1 815	1 825	1 835
Jus Stars PM	1 420	1 430	1 435	1 445	1 450
Jus Stars GM	725	745	750	780	795
Jus PM	1 250	1 300	1 310	1 325	1 335
Jus GM	665	710	720	760	785
Eau vive	655	700	725	750	765
La source	670	720	725	765	785

**Tableau n°24 : Prévision de vente pour la 1<sup>ère</sup> année en matière première**

Rubrique	P V U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total Quantité
<b>CARTE</b>														
Bœuf	5 800	20	20	20	25	20	20	30	30	20	20	20	25	280
porc	7 540	20	20	20	25	20	20	30	30	30	20	20	30	285
Poulet de chaire	7 830	20	20	20	30	20	20	30	30	30	20	20	30	290
Saucisse de bœuf	8 120	20	20	10	20	25	25	25	25	25	20	20	25	260
Saucisse de porc	8 120	20	15	20	25	20	20	25	20	25	20	20	20	255
Poisson	5 000	10	10	10	20	15	15	25	25	25	25	20	20	225
Crabe	11 600	10	20	10	10	10	10	20	20	20	10	10	20	215
Crevette	17 400	15	10	15	15	20	20	15	20	20	20	15	20	160
Thon	10 150	15	10	15	20	15	15	25	20	15	15	15	20	200
Langouste	23 200	5	5	5	5	5	5	10	10	10	5	5	10	80
Riz Cantonnés	8 000	25	20	25	25	25	20	25	30	20	20	25	25	170
Soupe	5 000	13	13	13	15	15	15	15	15	10	13	12	15	158
Œufs sur plat	1 000	35	30	25	30	40	45	50	55	50	50	45	45	500
œufs durs	1 000	35	30	25	30	45	45	45	35	40	35	30	35	430
Légumes														--
Soupes	5 000	15	15	5	20	15	15	20	20	20	15	15	20	205
Misao	5 000	20	15	15	20	25	20	25	20	25	25	25	20	255
Nem	500	20	25	25	30	25	25	25	25	25	25	25	30	315
Pomme fruité	1 000	25	20	25	20	25	20	25	15	25	20	15	202	255
<b>MENU</b>														
Jours	10 000	15	20	25	20	25	30	35	25	20	25	20	25	285
Dim & J F	12 000	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	44

**Tableau°25 : Evolution des ventes pour les 5 années**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b><u>CARTE</u></b>					
Bœuf	280	310	350	400	465
porc	285	295	320	375	420
Poulet de chair	290	300	350	400	450
Saucisse de bœuf	260	280	320	350	375
Saucisse de porc	255	310	325	350	375
Poisson	225	245	265	310	345
Crabe	215	250	300	325	350
Crevette	160	180	200	250	300
Thon	200	250	300	325	350
Langouste	80	110	125	150	185
Riz Cantonnier	170	200	220	250	300
Soupe	158	200	250	280	320
Œufs sur plat	500	550	570	590	610
Œufs durs	430	500	525	550	610
Légumes	--				
Soupes	205	245	300	325	350
Misao	255	300	355	385	420

Nem	315	345	360	380	400
Pomme frite	255	320	345	360	400
<u>MENU</u>					
Jours	285	310	325	350	400
Dim & J F	44	52	60	65	70

Source : l'auteur même

**Tableau n° 26 : Evolution des chiffres d'affaire pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b><u>BOISSON</u></b>					
Whisky	1566 000	1 740 000	1 914 000	2 175 000	2 610 000
Rhum	435 000	493 000	551 000	652 500	797 500
Champagne	783 000	913 500	1 131 000	1 392 000	1 653 500
Cognac	652 500	652 500	761 250	942 500	1 232 500
Vin de liqueur	609 000	674 250	739 500	826 500	1 000 500
Vin	443 700	461 100	504 600	565 500	643 800
Bière	4 895 000	4 977 500	4 991 250	5 018 750	5 046 250
Jus Stars PM	2 470 800	2 488 200	2 496 900	2 514 300	2 523 000
Jus Stars GM	1 783 500	1 832 700	1 845 000	1 918 800	1 955 700
Jus PM	2 175 000	2 262 000	2 279 400	2 305 500	2 322 900
Jus GM	1 635 900	1 746 600	1 771 200	1 869 600	1 931 100
Eau vive	1 139 700	1 218 000	1 261 500	1 305 000	1 331 100
La source	1 165 800	1 252 800	1 261 500	1 331 100	1 365 900
<b>TOTAL C A</b>	<b>19 754 900</b>	<b>20 712 150</b>	<b>21 508 100</b>	<b>22 817 050</b>	<b>24 413 750</b>

**Tableau n°27 : Evolution des chiffres d'affaire pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>CARTE</b>					
Bœuf	1 624 000	1 798 000	2 030 000	2 320 000	2 697 000
porc	2 148 900	2 224 300	2 412 800	2 827 500	3 166 800
Poulet de chair	2 270 700	2 349 000	2 740 500	3 132 000	3 523 500
Saucisse de bœuf	2 111 200	2 273 600	2 598 400	2 842 000	3 045 000
Saucisse de porc	2 070 600	2 517 200	2 639 000	2 842 000	3 045 000
Poisson	1 125 000	1 225 000	1 325 000	1 550 000	1 725 000
Crabe	2 494 000	2 900 000	3 480 000	3 770 000	4 060 000
Crevette	2 784 000	3 132 000	3 480 000	4 350 000	5 220 000
Thon	2 030 000	2 537 500	3 045 000	3 298 750	3 552 500
Langouste	1 856 000	2 552 000	2 900 000	3 480 000	4 292 000
Riz Cantonniere	1 306 000	1 600 000	1 760 000	2 000 000	2 400 000
Soupe	790 000	1 000 000	1 250 000	1 400 000	1 600 000
Œufs sur plat	500 000	550 000	570 000	590 000	610 000
Œufs durs	430 000	500 000	525 000	550 000	610 000
Légumes					
Soupes	1 025 000	1 225 000	1 500 000	1 625 000	17500 00

Misao	1 275 000	1 500 000	1 775 000	192 000	2 100 000
Nem	157 500	172 500	180 000	190 000	200 000
Pomme frite	255 000	320 000	345 000	360 000	400 000
<u><b> MENU</b></u>					
Jours	2 850 000	3 100 000	3 250 000	3 500 000	4 000 000
Dim & J F	528 000	624 000	720 000	780 000	840 000
<b>TOTAL</b>	<b>29 684 900</b>	<b>34 100 100</b>	<b>38 525 700</b>	<b>43 332 250</b>	<b>48 836 800</b>

**Tableau n°28 : Prévision des ventes des chambres pour la 1 année (en millier d'Ariary)**

RUBRIQUE	10		20		5		15	
	Ch/bre 1 qualité		Ch/bre 2 qualité		Suites		Bungalows	
	N R	R	N R	R	N R	R	N R	R
J	25	5	70	60	5	--	55	25
	25	--	75	60	7	--	55	25
F	45	3	75	60	7	--	50	25
M	45	2	75	80	5	--	50	30
A	50	4	80	40	10	--	65	30
M	50	--	75	50	5	--	55	30
J	65	--	100	50	5	--	55	25
J	65	--	125	100	15	--	65	25
A	75	3	125	100	15	--	100	25
S	75	3	150	100	15	--	100	30
O	75	2	150	65	5	--	100	30
N	75	2	200	65	10	--	100	30
D	694		2 130		104		1 020	
TOTAL								

**Tableau n°29 : Evolution des ventes des chambres pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ch /bre 1 qualité	694	720	750	785	800
Ch/bre 2 qualité	2130	2200	2260	2300	2350
Suites	104	115	115	122	130
Bungalows	1020	1080	1125	1150	1200

Source : l'auteur même

**Tableau°30 : Evolution des chiffres d'affaires des chambres pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ch /bre 1 qualité	45 110 000	46 800 000	48 750 000	51 025 000	52 000 000
Ch/bre 2 qualité	85 200 000	88 000 000	90 400 000	92 000 000	94 000 000
Suites	20 800 000	23 000 000	23 000 000	24 400 000	26 000 000
Bungalows	45 900 000	48 600 000	50 625 000	51 750 000	54 000 000
TOTAL	197 010 000	206 400 000	212 775 000	219 175 000	226 000 000

Source : l'auteur même

**Tableau°31 : Prévision des chiffres d'affaire sur la location des salles pour la 1 année (en millier d'ariary )**

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
C A	1600	1600	2400	2400	1600	1600	2400	3200	1600	800	1600	2400

Source : l'auteur même

**Tableau n° 32 : Evolution des chiffres d'affaire sur la location des salles pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
C A	23 200 000	23 500 000	24 500 000	25 000 000	25 500 000

**Tableau n°33 : Prévision des chiffre d'affaire sur la piscine pour la 1 année (en millier d'Ariary)**

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
C A	105	220	115	100	200	250	250	250	100	80	100	200

**Tableau 34 : Evolution des chiffre d'affaire sur la piscine pour les 5 années (en millier d'Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
C A	1 970 000	2 000 000	2 050 000	2 100 000	2 200 000

Tableau n° 35 : Prévision des chiffres d'affaire sur la salle de jeu pour la 1 année (en millier d'ariary)

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
C A	300	350	200	400	250	300	400	450	350	400	250	200

Tableau n° 36 : Evolution des chiffres d'affaire sur le salle de jeu pour les 5 années (en millier d'ariary)

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
C A	3 850 000	4 000 000	4 250 000	4 500 000	5 250 000

Tableau n°37: Récapitulation des chiffres d'affaire

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
C A sur restaurant	29 684 900	34 100 100	38 525 700	43 332 250	48 836 800
C A sur les chambres, suites, Bungalow	197 010 000	206 400 000	212 775 000	219 175 000	226 000 000
C A sur la location des salles	23 200 000	23 500 000	24 500 000	25 000 000	25 500 000
C A sur la piscine	1 970 000	2 000 000	2 050 000	2 100 000	2 200 000
C A sur le loisir	3 850 000	4 000 000	4 250 000	4 500 000	5 250 000
TOTAL DES Chiffres d'Affaires	255 717 900	270 000 100	282 100 700	294 107 250	307 786 800

## **CHAPITRE 3 : ETUDE ORGANISATIONNEL**

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement la situation organisationnelle adaptée, la description des principales tâches de chaque responsable et enfin le chronogramme.

### **Section 1 : Structure organisationnelle**

Elle peut être définie <<comme la somme totale des moyens employés pour diviser le travail entre tâches distinctes pour ensuite assurer la coordination nécessaire entre ces tâches. >>

Dessiner la structure d'une entreprise, c'est établir ce qu'on appelle un organigramme de structure. Dans chaque entreprise cette représentation est très importante car elle permet de répondre à la question< qui fait quoi ? >

#### **1-1 : Rôle de l'organigramme**

L'organigramme permet d'aider le dirigeant à lire et connaître la place de chacun et sa fonction. Pour éviter les conflits d'autorité entre les responsables de chaque poste de travail au sein de l'entreprise.

#### **1-2 : Utilité de l'organigramme**

C'est un procédé de visualisation. Il sert à l'information, c'est à dire les services sont représentés avec indication de la fonction et le nom du responsable, pour constater les anomalies d'organisation existantes, et connaître l'entreprise et sa caractéristique, s'il a été élaboré avec soin et enfin il donne effectivement une image précise des différents services de l'entreprise.

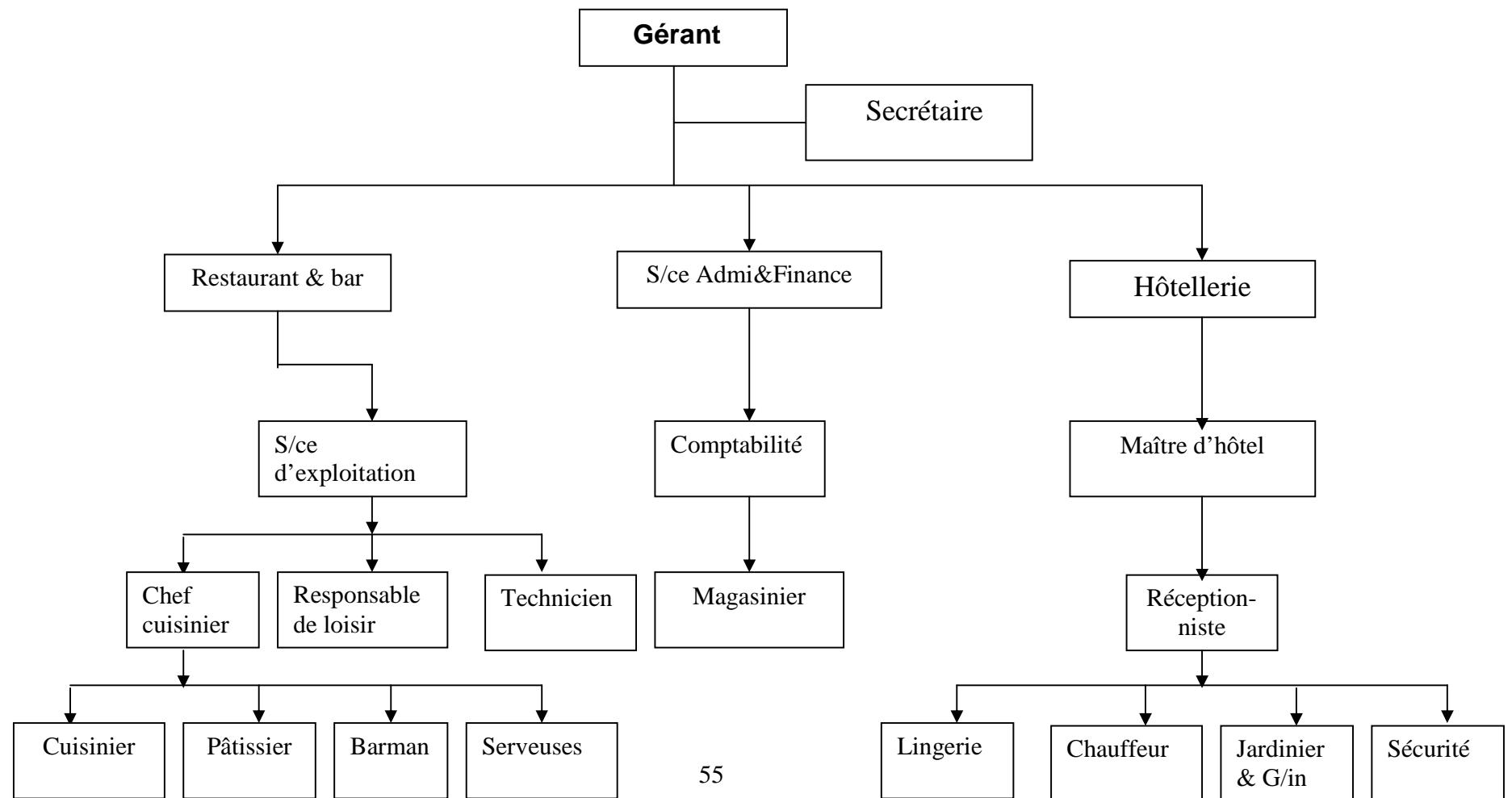
#### **1-3 : Organigramme choisi**

L'organigramme est une représentation graphique qui présente l'ensemble du personnel d'une entreprise donnée, il nous montre le niveau hiérarchique et fonctionnel au sein de l'entreprise.

Pour notre projet nous avons choisi l'organigramme suivant

- 1) Notion fondamentale de la gestion de l'entreprise CHRISTIAN P édition Funcher, 1992,  
Pages 40

## ORGANIGRAMME ENVISAGER



## **Section 2 : Description des principales tâches des personnels**

### **2-1 : Direction**

Le gérant se trouve au poste de direction, assure la bonne marche de l'entreprise, c'est lui qui prend les décisions en cas de besoin. Il a un ou une secrétaire, il ou elle assure la bonne marche de la circulation de dossiers au sein de la société.

### **2-2 : Service d'exploitation**

Le chef cuisinier élabore le menu, la carte, suggère, les analyses études du plat selon les saisons. Donc il repartit les tâches dans chaque secteur de cuisine, c'est à dire le cuisinier et le pâtissier, le chef cuisinier établit les fiches techniques, il est le premier responsable de la cuisine.

10

### **2-3 : Maître d'hôtel**

Il supervise et contrôle le personnel au service d'exploitation surtout pour l'accomplissement des tâches de chaque poste de travail, il a le rôle de surveiller et de planifier, contrôler les activités du barman et des serveuses. Il contrôle et informe les derniers s'il y a anomalies pour les services offerts.

### **2-4 : Lingerie**

Ce poste assure la propreté du linge utilisé pour la bonne santé. A chaque sortie des clients, on débarrasse et change tous les articles de tables, nappes et les accessoires sont lavés et repassés avant de les réutiliser.

### **2-5 : Le cuisinier et le pâtissier**

Ces sont les unités de production pour toutes les restaurations. Ces employés sont sous la responsabilité du chef cuisinier.

## **2-6 : Barman et serveur**

Ce sont les personnes en contact direct avec les clients. Ils assurent aussi la commercialisation et prennent les commandes et effectuent le service de vente, vérifient les marchandises si elles sont conformes à la commande ou non.

## **2-7 : Service administratif et financier**

Il assure la direction fiscale et sociale c'est à dire la TVA, IRS, CNAPS, OSTIE, assure aussi le pointage du personnel.

Le comptable garantit:

La comptabilisation des opérations comptables, la gestion de la trésorerie, la gestion financière, contrôle les factures d'achat et de vente, l'approvisionnement. Il est le premier responsable du personnel au service administratif et financier de l'établissement et assure la filiation du personnel à la CNAPS.

## **2-8 : Le technicien**

Assure l'entretien des matériels et l'outillage de la cuisine, du casino, le dépannage et la réparation d'équipement soumis à l'usage et au vieillissement.

## **2-9 : Le service jardinage**

Il assure la propreté de l'environnement au sein de l'établissement et garde la beauté du jardin pour attirer les clients. Le jardinier assure aussi la sécurité avec le gardien.

## **2-9 : Le chauffeur**

Il est le premier responsable de conduite de la voiture de l'entreprise et assure l'entretien du véhicule et achète les pièces quand nous en avons besoins.

## **2-10 : Description du personnel du projet**

Pour notre projet, nous avons besoin du personnel pour gérer de façon rentable le projet, nous allons donc présenter dans un tableau ci-après les listes des profils exigés pour le recrutement du personnel du projet.

**Tableau n°38 : Description du personnel du projet**

POSTE	Nombre	Sexe	Profils
GERANT	1	M/F	Avoir le diplôme de maîtrise en gestion ou économie (bac+4), Expérience de 2 ans minimum au poste de gérant, Connaissance d'au moins 2 langues étrangères, Avoir le sens de l'organisation et de responsabilité, Avoir un esprit d'équipe, Connaissance d'au moins 2 logiciels

POSTE	Nombre	Sexe	Profils
SECRETAIRE	1	F	Niveau bac+2 minimum, Capable de rédaction, Expérience de 4 ans minimum, Connaissance en informatique obligatoire, Maîtrise du français et d'anglais, Dynamique et méthodique, Avoir un sens de l'organisation.

<b>RESPONSABLE</b> Administratif & Finance	1	F/M	Avoir un diplôme de licence en gestion ou équivalent, Deux ans d'expériences au minimum, Maîtrise de l'outil informatique, Logiciels comptables, Bonne connaissance du français, Avoir un esprit d'équipe et de responsabilité, méthodique,
<b>RESPONSABLE</b> S/ce d'exploitation (Maître d'hôtel)	1	M	Avoir un diplôme BTS spécialisé en restauration et hôtellerie, Expérience de 4 ans minimum, Avoir un sens de responsabilité, Avoir un esprit d'équipe.
Technicien	1	M	Titulaire d'un bac technique au minimum, Expérience 4 ans Méthodique, dynamique

POSTE	Nombre	Sexe	Profils
Responsable de loisir	1	M	Niveau bac+2 minimum, Deux ans d'expériences Bonne connaissance de divers jeux Avoir un sens de responsabilité, méthodique,

Maître d'hôtel	1	M	Avoir un diplôme BTS spécialisé en restauration et hôtellerie, Expérience 2 ans Maîtrise 2 langues étrangères au minimum Avoir un esprit d'équipe
Chef cuisinier	1	M	Avoir un diplôme BTS spécialisé en restauration et hôtellerie, Expérience 4 ans minimum, Avoir un sens de responsabilité d'organisation, Avoir un esprit d'équipe, Capable de diriger.
Cuisinier	2	M	Minimum BTS spécialisé en hôtellerie et restaurant 3 ans d'expérience Avoir un esprit d'équipe Dynamique
Chauffeur	1	M	Permis de conduire B, C, Apte Connaissance de la région d'exploitation Expérience de 3 ans minimum

Serveuses	3	F	Dynamique, méthodique Apte Expérience 3 ans minimum, Avoir un sens de responsabilité, Avoir un esprit d'équipe.
-----------	---	---	---

Barman	1	M	Deux ans d'expériences au minimum en ce poste connaissance d'au moins deux langues étrangères Dynamique, méthodique,
Pâtissier	1	M	expériences 2 ans au minimum Avoir un sens de l'organisation Dynamique, méthodique,
Lingerie	3	F	Apte Dynamique Avoir un sens de l'organisation
Jardinier& Gardien	1	M	Dynamique Expérience 2 ans minimum Apte

Source : l'auteur même

### **Section 3 : Le chronogramme**

Nous aborderons maintenant la généralité du chronogramme et la présentation du chronogramme envisagé.

#### **3-1 : Généralité du chronogramme**

Le chronogramme représente le mode de ranger et d'accueillir les biens et matériels du centre, et le calendrier des étapes à suivre. C'est également une notion technique, faisant appel au savoir faire et à ses méthodologies précises. Il est au regard de tout un objet à multiples facettes remplissant un certain nombre de fonctions, notamment, la réglementation de situation juridique. C'est à partir de cette diversité, tout à la fois dans les rôles qu'on lui assigne et aussi dans l'utilisation que l'on fait, qui rend la pratique intéressante à plus d'un titre.

#### **3-2 Présentation du chronogramme :**

Rubrique	Année N-1												Année N											
	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
Faisabilité juridique			→																					
Acquisition de terrain				→																				
Terrassement & fouille				→																				
Construction							→																	
Formation								→																
Démarrage																								→
Suivi et contrôle																								→

Source : l'auteur même

On est en présence d'une activité, ce tableau nous montre qu'il est primordial de bien étudier la réglementation en situation juridique avant de démarrer une activité quelconque afin qu'il y ait un bon déroulement de notre activité, et enfin, il y a le suivi et contrôle.

### **CONCLUSION DEUXIEME PARTIE :**

Nous avons trouvé à la deuxième partie de notre oeuvre la technique de réalisation, la capacité de production envisagée et le chiffre d'affaire prévisionnelle, les achats prévisionnels. Maintenant nous allons analyser l'étude financière du projet.

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

D'après la conduite du projet, la partie récurrente est l'étude financière. C'est à la fois l'évaluation des investissements et la traduction en chiffre de la stratégie commerciale.

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

Le choix de l'investissement devrait être vérifique pour éviter toute surcharge en immobilisation corporelle. Pour notre projet, l'immobilisation dépend des ressources à mettre en place afin d'en tirer des bénéfices pendant une longue période future, et de la capacité d'investir pour pouvoir maîtriser la capacité de production envisagée.

### **Section 1 : Coût des investissement et comptes de gestion**

Nous allons présenter successivement les éléments des immobilisations et les charges nécessaires pour la réalisation et la bonne marche de notre activité.

#### **1-1 : Immobilisation Incorporelle :**

Elle est constituée uniquement par les frais d'établissement. Il s'agit de l'ensemble des frais engagés lors de la constitution de l'entreprise. Dans notre cas, la somme totale des frais équivaut à 3 000 000 Ariary.

#### **1-2 Immobilisation Corporel :**

##### **a) Le coût du terrain :**

Pour notre projet le coût d'acquisition du terrain s'élève à 30 000 000 Ariary.

##### **b) Infrastructure**

Le coût de l'infrastructure s'élève en total de 115 000 000 Ariary, cette somme se repartie sur les grands travaux que nous allons présenter dans un tableau ci après.

**Tableau N°39 : Infrastructure**

DESIGNATION	MONTANT
Construction de bâtiment	65 000 000
Construction de piscine	25 000 000
Charpente et couverture	16 000 000
Menuiserie	7 000 000
Peinture	2 000 000
<b>TOTAL VALEUR</b>	<b>115 000 000</b>

**b) Matériel et outillage****Tableau N°40 : Matériel et outillage**

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Tasses et sous tasses	300	15000	4 500 000
Verres	300	1500	450 000
Batterie de cuisine	1	800 000	800 000
Coutellerie	150	1200	180 000
Cafetière	12	9000	108 000
Marmites	18	50000	900 000
Coupe glace	300	1300	390 000
Poêles	8	10 000	80 000
Machines et robots	3	60 000	180 000
Réfrigérateurs	2	900 000	1 800 000
Congélateurs	2	900 000	1 800 000
Fours micro onde	4	400 000	1 600 000
Cuisinière à gaz	4	900 000	3 600 000
Bac à ordure	9	4 000	36 000
Autres	--		500 000
<b>TOTAL EN VALEUR</b>			<b>16 924 000</b>

Source : l'auteur même

**Tableau N°41 : Autres outillages**

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Nappes et liteau de service	100	20 000	2 000 000
Lave à linge	2	1 000 000	2 000 000
Fer à repasser	4	2 5000	100 000
Aspirateurs	3	75 000	225 000
Autres	--	--	50 000
<b>TOTAL</b>			<b>4 375 000</b>

c) **Matériel informatique :**

**Tableau N°42 : Matériel informatique**

Désignation	Nombre	PU	Montant
Téléphones	32	55 000	1 760 000
Ordinateurs	3	760 000	2 280 000
Onduleur	2	250 000	500 000
Imprimantes	2	200 000	400 000
<b>TOTAL</b>			<b>4 940 000</b>

d) **M M B:**

**Tableau N°43 : M M B**

Désignation	Nombre	PU	Montant
Tables de bureaux	2	400 000	800 000
Chaise de bureau	6	50 000	300 000
Tapis	1	500 000	500 000
Téléphone	1	60 000	60 000
Salon	1	800 000	800 000
Cendriers	2	15000	30 000
autres		--	100 000
<b>TOTAL</b>			<b>2 590 000</b>

**e) Matériel de transport**

Pour faire l'achat, nous avons besoin de véhicules transportant les matières et les autres marchandises. Pour cela l'établissement achètera une camionnette d'une valeur de 20 000 000 Ariary et une autre voiture d'une valeur de 12 000 000 Ariary.

**f) Agencement et installation générale, aménagement**

Ces sont les travaux complémentaires que l'entrepreneur qui fait le bâtiment doit encore effectuer il s'agit :

**Tableau N°44 : Agencement et installation générale, aménagement**

RUBRIQUE	MONTANT
Eau	5 000 000
Électricité	4 000 000
Plomberie	2 500 000
Menuiserie	3 000 000
Ligne téléphonique	6 000 000
<b>TOTAL EN VALEUR</b>	<b>20 500 000</b>

Dans notre cas le coût de ces travaux s'élève à 20 500 000 Ariary.

**Tableau N°45 ; Autres Immobilisation**

Équipement nécessaire pour le restaurant

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Table pour 4 personnes	25	50 000	1 250 000
Chaises	100	20 000	2 000 000
Ventilateurs	2	80 000	160 000
Comptoir en bois	1	650 000	650 000
autres	--		500 000
<b>TOTAL</b>			<b>4 560 000</b>

**Tableau N°46 : Equipements nécessaires à l'hôtel et bungalow**

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Lit à double place	35	200 000	7 000 000
Lit à simple place	10	150 000	1 500 000
Table de nuit	45	50 000	2 250 000
Achat télévision	25	120 000	3 000 000
Tables	25	50 000	1 250 000
Chaises	25	25 000	625 000
Matelas à double place	35	90 000	3 150 000
Matelas à simple place	10	60 000	600 000
Climatiseurs	45	500 000	22 500 000
autres	--	--	800 000
<b>TOTAL</b>			<b>42 675 000</b>

**Tableau N° 47 : Equipements nécessaires à la salle de jeu**

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Table de billard	4	1 000 000	4 000 000
Machine à sous	2	1 000 000	2 000 000
Table de baby foot	3	200 000	600 000
Table de tennis	3	350 000	1 050 000
Tables de poker holden	2	400 000	800 000
autres	--		300 000
<b>TOTAL</b>			<b>8 750 000</b>

**Tableau N° 48 : Equipements nécessaires à la salle de réception**

RUBRIQUE	Nombre	P U	Montant
Table pour 10 personnes	32	90 000	2 880 000
Chaises	320	20 000	6 400 000
Lustres	9	100 000	900 000
Ventilateurs	10	60 000	600 000
Autres	--		750 000
<b>TOTAL</b>			<b>11 530 000</b>

Tableau N° 49 : **RECAPITULATION DES INVESTISSEMENTS**

DESIGNATION	MONTANT
<u>Immobilisation incorporelle</u>	
Frais d'établissement	3 000 000
<u>Immobilisations corporelle</u>	
Terrain	30 000 000
Agencement et aménagement du terrain	1 000 000
Construction	115 000 000
Installations générales A A	20 500 000
Matériel et outillage	21 299 000
Autres immobilisations	67 515 000
Matériel de transport	32 000 000
Matériels de bureau informatique	7 530 000
<b>TOTAL</b>	<b>297 844 000</b>

**Pour notre projet le total de l'INVESTISSEMENT s'élève à 297 844 000 Ariary.**

## **Section - 2 : Tableau d'amortissement & FRI**

### **2-1 Généralité sur l'amortissement**

L'amortissement est la constatation comptable de la dépréciation définitive que subissent certains éléments de l'actif immobilisé, par suite de l'usage, du temps, de l'évolution technologique.

### **2-2 Objectif de l'amortissement**

L'amortissement est destiné à permettre à l'entreprise de reconstituer, à l'expiration de la durée probable d'utilisation de l'élément dont il s'agit, un capital financier égal en valeur nominale à la valeur d 'acquisition du bien (ou le cas échéant, égal à sa valeur réévaluée)

### **2-3 : Tableau d'amortissement (en millier d'Ariary)**

**Tableau N°50 : Tableau d'amortissement (en millier d'Ariary)**

Rubrique	Valeur d'origine	taux	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<i>Frais d'établissement</i>							
A A T	3000	20%	600	600	600	600	600
Construction	1000	10%	100	100	100	100	100
I G A A	115000	4%	4600	4600	4600	4600	4600
M & outillage	20500	10%	2050	2050	2050	2050	2050
Autres immo	21300	10%	2130	2130	2130	2130	2130
M de transport	67515	20 %	13503	13503	13503	13503	13503
M B I	32000	20%	6400	6400	6400	6400	6400
TOTAL			30 889	30 889	30 889	30 889	30 889

A A T : Agencement Aménagement du Terrain

I G A A : Installation Général Agencement et Aménagement

M B I : Matériel de Bureau et Informatique

D'après ce tableau, nous avons constaté que le total des amortissements est égal à 30 889 000 ariary pour les 5 années d'exploitation.

### **2-4: La détermination de Fond de Roulement Initial**

Le fond de roulement initial est constitué par l'ensemble des charges dont l'entreprise aura besoin pour le démarrage des activités. Les besoins en fond de roulement initial seront établis comme suit:

**Achats consommés :**

**Tableau N°51 : Matières et fournitures consommables**

Désignations	Montant
Savons	200 000
Produits des insecticides	250 000
Autres	300 000
<b>TOTAL</b>	<b>750 000</b>

**Tableau N° 52 : Matières et fournitures consommables pendant les 5 premiers exercices :**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matières et fournitures consommables	750 000	800 000	820 000	850 000	900 000

**Tableau N° 53 : Achat non stockés de matières et fournitures**

Désignation	Montant
Eau et électricité	2 500 000
Carburant, gaz, lubrifiant	5 000 000
Fourniture d'entretien et de petits équipements	2 000 000
Fournitures administratives	
Autres matières et fournitures	1 500 000
	800 000
<b>TOTAL</b>	<b>11 800 000</b>

**Tableau N°54 : Achat non stockés de matières et fournitures pendant les 5 premiers exercices (en millier d' Ariary)**

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Eau et électricité	2 500	2800	2800	2850	2900
Carburant, gaz, lubrifiant	5 000	5200	5200	5300	5600
FEPE	2 000	2400	2400	2450	2700
Fournitures administratives	1 500	1700	1700	2000	2400
Autres matières et fournitures	800	840	840	880	1000
	11 800	12 940	12 940	13 480	14 600

**Achat des marchandises :**

Ces achats sont constitués par toutes les marchandises nécessaires à la cuisine, au restaurant et au bar, on les estime à une valeur de 34 827 800 Ariary.

**Tableau N° 55 : Services extérieurs**

Désignation	Montant
Entretien et réparations et maintenance	1 500 000
Primes d'assurance	900 000
Etudes et recherches	1 200 000
<b>TOTAL</b>	<b>3 600 000</b>

**Tableau N° 56 : Services extérieurs pendant les 5 premiers exercices**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
E R M	1 500 000	1 550 000	1 600 000	1 700 000	1 800 000
P A	900 000	950 000	950 000	1 000 000	1 000 000
E R	1 200 000	1 250 000	1 250 000	1 400 000	1 400 000
<b>TOTAL</b>	<b>3 600 000</b>	<b>3 750 000</b>	<b>3 800 000</b>	<b>4 100 000</b>	<b>4 200 000</b>

**Tableau N° 57 : Autre services extérieurs**

Désignation	Montant
Publicité, publication, relation publique	8 000 000
Déplacements, missions et réception	1 000 000
Frais postaux et de télécommunications	700 000
Services bancaires et assimilés	250 000
<b>TOTAL</b>	<b>9 950 000</b>

**Salaire du personnel :**

C'est la charge du personnel correspondant au travail de chacun qui participe directement à la bonne marche de l'entreprise.

**Tableau N°58 : Salaire du personnel**

Fonction	N/bre	Salaire mensuel	Cnaps	OSTIE	IRSA	Net à payer
Gérant	1	500 000	65 000	25 000	92 800	317 200
Secrétaire	1	200 000	26 000	10 000	17 800	146 200
RAF	1	300 000	39 000	15 000	32 800	213 200
Maître d'hôtel	1	300 000	39 000	15 000	32 800	213 200
Chef cuisinier	1	250 000	32 500	12 500	25 300	179 700
R Loisir	1	250 000	32 500	32 500	25 300	159 700
Cuisiniers	2	300 000	39 000	15 000	20 600	225 400
Technicien	1	150 000	19 500	7 500	10 300	112 700
Serveuses	4	480 000	62 400	24 000	23 200	370 400
Femme de M	3	360 000	46 800	18 000	17 400	277 800
Barman	1	140 000	18 200	7 000	3 400	111 400
Pâtissier	1	135 000	17 550	6 750	8 050	102 650
Jardinier	1	120 000	15 600	6 000	5 800	92 600
Chauffeur	1	120 000	15 600	6 000	5 800	92 600
Total mensuel	18	3 605 000	468 650	180 250	321350	2 634 750
Total annuel		43 260 000	5 623 800	2 163 000	3 856 200	31 617 000

D'après ce tableau, nous avons constaté que le salaire du personnel s'élève à 3 605 000 Ariary par mois, déduction sur salaire est de 468 650 Ariary CNAPS, 180 250 Ariary pour l'OSTIE, et 321 350 Ariary pour le l'IRSA. Ce dernier est déclaré avant le 15 du mois suivant. Donc le total net à payer pour l'ensemble du personnel s'élève à 2 634 750 Ariary.

**Tableau N°59 : L'évolution du salaire du personnel pour les 5 années**

FONCTION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 040 000	6 040 000
Secrétaire	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 420 000	2 420 000
RAF	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 620 000	3 620 000
Maître d'hôtel	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 620 000	3 620 000
S Loisir	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 020 000	3 020 000
Chef cuisinier	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 010 000	3 010 000
Cuisinier	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 610 000	3 610 000
Technicien	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 810 000	1 810 000
Serveuses	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 770 000	5 770 000
Femme de ménage	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 330 000	4 330 000
Barman	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 690 000	1 690 000
Pâtissier	1 620 000	1 620 000	1 620 000	1 630 000	1 630 000
Jardinier	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 450 000	1 450 000
Chauffeur	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 450 000	1 450 000
<b>TOTAL</b>	<b>43 260 000</b>	<b>43 260 000</b>	<b>43 260 000</b>	<b>43 470 000</b>	<b>43 470 000</b>

**Tableau N° 60 : Tableau récapitulatif des besoins en fond de roulement**

Désignation	Montant
Achats consommés	750 000
Achat non stockés de matières et fourniture	11 800 000
Achat de marchandises	34 827 800
Services extérieurs	3 600 000
Autres services	9 950 000
Charges du personnel	43 260 000
<b>TOTAL</b>	<b>104 187 800</b>

Pour notre projet, on aura besoin de **104 187 800 Ariary** pour démarrer les activités.

### **Section 3 : Le Plan de Financement et Remboursement des dettes**

#### **3-1 : Le Plan de Financement**

**Tableau N°61 : Le Plan de Financement**

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
INVESTISSEMENT	297 844 000	APPORT	102 031 800
FRI	104 187 800	EMPRUNT	300 000 000
TOTAL EMPLOIS	402 031 800	TOTAL RESSOURCES	402 031 800

Notre projet aura donc besoin de **402 031 800 Ariary** au total pour démarrer les activités et acquérir les matériels nécessaires. Le promoteur apporte **102 031 800 Ariary** comme capital social. Le reste soit **300 000 000 Ariary** fera l'objet d'un emprunt auprès d'une institution financière et il sera remboursable en 5 ans.

#### **3-2 : Le Plan de Remboursement des dettes**

##### **3-2-1 : Le choix du taux d'emprunt**

On sait que le taux de la banque centrale est de 16 %. Le taux de prêt des banques primaires sera ce taux augmenté de 1.5 à 5%. En effet, on choisira pour notre emprunt d'un taux d'intérêt de 20% par an et le remboursement se fera en 5 ans.

##### **3-2-2 : Le choix d'un mode de remboursement**

Nous choisissons l'amortissement constant du capital

$$a = V_0 / n$$

Avec a : amortissement constante

V<sub>0</sub> : valeur d'origine (300 000 000)

n : délai de remboursement (5ans)

### **3-2 –3 Tableau de remboursement des dettes**

**Tableau N° 62 : Tableau de remboursement des dettes**

Année	Capital en début de période	Amortissement a	Intérêts $I = c*t$	Annuités $a + I$	Capital en fin de période
N	300 000 000	60 000 000	60 000 000	120 000 000	240 000 000
N+1	240 000 000	60 000 000	48 000 000	108 000 000	180 000 000
N+2	180 000 000	60 000 000	36 000 000	96 000 000	120 000 000
N+3	120 000 000	60 000 000	24 000 000	84 000 000	60 000 000
N+4	60 000 000	60 000 000	12 000 000	72 000 000	0

## **CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE**

Nous aborderons maintenant les différents comptes de gestion, nécessaire pour toutes les activités de l'entreprise.

### **Section –1 : Les comptes de gestion**

#### **1-1 : Les comptes des charges**

**Tableau N° 63 : Autres services extérieurs pendant les 5 années d'exercice (en millier Ariary)**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Publicité, Publication R P	8 000	8200	8500	8500	8800
Déplacements, Mission et R	1 000	1100	1250	1300	1350
Frais Postaux et Télécommu	700	750	800	825	850
Services Bancaires et Assim	250	300	320	325	360
<b>TOTAL</b>	<b>9 950</b>	<b>10 350</b>	<b>10 870</b>	<b>10950</b>	<b>11360</b>

### **Impôt et taxes :**

Ils sont constitués par les droits d'enregistrements, les vignettes touristiques, timbre fiscal et autres impôts.

**Tableau N°64 : Impôt et taxes**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
I & T	3700	3750	3840	3920	4150

**Tableau N°65 : Charges financières (en millier d'Ariary)**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Intérêt des emprunts	60 000 000	48 000 000	36 000 000	24 000 000	12 000 000

**Tableau N°66 : Dotations aux amortissements, provisions, pertes de valeur**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
D P PV	30889000	30889000	30889000	30889000	30889000

**TABLEAU N°67 : Récapitulatif des charges (en milliers d'Ariary)**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achat consommé					
MFC	750	800	820	850	900
ANSMF	11 800	12 940	12 940	13 480	14 600
Achat des M/ses	34 827	35 500	37 250	38 229	40 310
Services extérieurs	3 600	3 750	3 800	4 100	4 200
Autres services extérieurs	9 950	10 350	10 870	10 950	11 360
Impôts et taxes	3 700	3 750	3 840	3 920	4 150
Charges de personnel					
Salaire du personnel	35 473	35 473	35 473	35 645	35 645
Charges sociales	7 787	7 787	7 787	7 825	7 825
Charges financières	60 000	48 000	36 000	24 000	12 000
DAP	30 889	30 889	30 889	30 889	30 889
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>198 776</b>	<b>189 239</b>	<b>179 669</b>	<b>169 888</b>	<b>161 879</b>

## **1- 2 : Les comptes des produits**

Ils sont constitués par les produits d'hôtel, les produits de restauration, les produits de location de salle et tout autres produits. Le tableau suivant nous montre la récapitulation sur l'évolution des chiffres d'affaires pendant les cinq premières années d'exercices.

**Tableau N°68 : Les comptes des produits**

RUBRIQUE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
C A sur restaurant	29 684 900	34 100 100	38 525 700	43 332 250	48 836 800
C A sur les chambres, Suites, Bungalow	197 010 000	206 400 000	212 775 000	219 175 000	226 000 000
C A sur la location des salles	23 200 000	23 500 000	24 500 000	25 000 000	25 500 000
C A sur la piscine	1 970 000	2 000 000	2 050 000	2 100 000	2 200 000
C A sur le loisir	3 850 000	4 000 000	4 250 000	4 500 000	5 250 000
C A sur les boissons	19 754 900	20712150	21508100	22817050	24413750
TOTAL DES Chiffres d'Affaires	275 469 800	290 712 250	303 608 800	316 924 300	332 200 550

## **Section 2 : Les comptes de résultat prévisionnel & Flux net de trésorerie**

Les comptes de résultat sont un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. Par différence des produits et des charges, il fait apparaître le résultat de la période.

## **2-1 : LES COMPTES DE RESULTAT PAR NATURE**

**Tableau N° 69 : LES COMPTES DE RESULTAT PAR NATURE**

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire	275 469 800	290 712 250	303 608 800	316 924 300	332 200 550
I – Production de l'exercice	275 469 800	290 712 250	303 608 800	316 924 300	332 200 550
Achats consommés	47 377 000	49 240 000	51 010 000	52 559 000	55 810 000
S /ces extérieur et autres consom/ tion	13 550 000	14 100 000	14 670 000	15 050 000	15 560 000
II – Consommation de l'exercice	60 927 000	63 340 000	65 680 000	67 609 000	71 370 000
III – Valeur ajoutée d'exploitation	275 408 873	290 648 910	303 543 120	316 856 691	332 129 180
Charges de personnel	43 260 000	43 260 000	43 260 000	43 470 000	43 470 000
Impôts, taxe et versement assimilés	3 700 000	3 750 000	3 840 000	3 920 000	4 150 000
IV – Excédent brut d'exploitation	228 448 873	243 638 910	256 443 120	269 466 691	284 509 180
DAP et pertes de valeur	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000
Résultat opérationnel	197 559 873	212 749 910	225 554 120	238 577 651	253 620 180
Charges financières	60 000 000	48 000 000	36 000 000	24 000 000	12 000 000
Résultat financier	--	--	--	--	--
Résultat avant impôt	137 559 873	164 749 910	189 554 120	214 577 691	241 320 180

## **2-2 : Les comptes de résultat par fonction**

**Tableau N°70 : Les comptes de résultat par fonction**

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
I – Charges					
Achats consommé	47 377 000	49 240 000	51 010 000	52 559 000	55 810 000
Service extérieurs et autre	13 550 000	14100000	14 670 000	15050000	15 560 000
Impôts et taxes	3 700 000	3 750 000	3 840 000	3 920 000	4 150 000
Charges de personnel	43 260 000	43 260 000	43 260 000	43 470 000	43 470 000
Charges financières	60 000 000	48 000 000	36 000 000	24 000 000	12 000 000
D A P	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000
Total des charges	137 909 927	125 962 340	114 054 680	102 346 609	90 880 370
II - Produits	275469 800	290 712 250	303 608 800	316 924 300	332 200 550
III-Résultat avant impôts	137 559 873	164 749 910	189 554 120	214 577 691	241 320 180
IV – IBS (30%)	--	--	56 866 236	64 373 307	72 396 054
Résultat net (III – IV)	137 559 873	164 749 910	132 687 884	150 204 383	168 924 126

## 2- 3 : Le flux net de trésorerie

Tableau N°71 : Le flux net de trésorerie

ELEMENTS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<b>FTLO</b>					
Encaissement reçus des clients	372 218 789	406 004 095	426 092 284	496 126 917	520 392 366
Sommes versées au F/eur et pers	(90 637 000)	(92 500 000)	(94 270 000)	(96 029 000)	(98 280 000)
Intérêts	(60 000 000)	(48 000 000)	(36 000 000)	(24 000 000)	(12 000 000)
Impôts sur les résultats payés	-	-	-	56 866 236	64 373 307
<b>FTAEE</b>	221 581 789	265 504 095	295 822 284	319 231 681	245 739 059
<b>FTLEE</b>	(31 054 884)	(69 865 185)	(75 379 164)	(80 716 534)	(87 717 879)
Charges externes	(13 550 000)	(14 100 000)	(14 670 000)	(15 050 000)	(15 560 000)
Impôts et taxes	(3 700 000)	(37 500 000)	(38 400 000)	(39 200 000)	(41 500 000)
TVA à payer	(13 804 884)	(18 265 185)	(22 309 164)	(26 466 534)	(30 657 879)
<b>FTNPAO ( A )</b>	182 636 673	195 638 910	220 443 120	238 515 147	157 921 180
<b>FTLAI</b>					
DAICI	(297 844 000)				
Fonds propres	102 031 800				
<b>FTNPAI (B)</b>	(195 812 200)				
<b>FTLAF</b>					
Encaissent provenant d'emprunt	300000000				
Remboursement d'emprunt	(60000000)	(60000000)	(60000000)	(60000000)	(60000000)
<b>FTNPAF</b>	240000000	(60000000)	(60000000)	(60000000)	(60000000)
Variation de la trésorerie (A+B+C)	212 636 673	135 638 910	160 443 120	178 515 147	67 032 180
Trésorerie à l'ouverture de l'ex6	212 636 673	135 638 910	160 443 120	178 515 147	67 032 180
Trésorerie à la clôture de l'ex6		212 636 673	348 275 583	508 718 703	687 233 850
Variation de trésorerie	212 636 673	135 638 910	160 443 120	178 515 147	67 032 180

FTLAO : Flux de Trésorerie Liés aux Activités Opérationnel

FTAEE : Flux Trésorerie Avant Eléments Extraordinaire

FTNPAO : Flux Trésorerie Net Provenant des Activités Opérationnelles

FTLAI : Flux Trésorerie Liés aux Activités d'Investissement

FTNPAI : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités d'Investissement

FTLAF : Flux Trésorerie Liés aux Activités de Financement

FTNPAF: Flux de Trésorerie net Provenant des Activités de Financement.

### Section 3 : Les bilans prévisionnels

Le bilan est défini comme étant un récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité, à la date de clôture des comptes.

#### 3 – 1 : Bilan prévisionnel de l'année N

Tableau N° 72 : Bilan prévisionnel de l'année N

ACTIF				PASSIF	
Libellés	V	Amt	V net	Libellés	Montant
Frais d'établissement	3000 000	600 000	2 400 000		
Terrain	30 000 000	0	30 000 000	<u>C P</u>	102 031 800
Agencement du terrain	1 000 000	100 000	900 000	Capital	137 559 873
Construction	115 000 000	4600 000	110 400 000	Résultat net	<b>239 591 673</b>
Installation	20 500 000	2050 000	18 450 000	<b>Total C P</b>	
Matériel et outillages	21 299 000	2130 000	19 169 000		
Autres immobilisations	67 515 000	13503000	54 012 000	<u>P N C</u>	240 000 000
Matériels de transport	32 000 000	6400000	25 600 000	Emprunts	
MBI	7 530 000	1506 000	6 024 000	<b>Total PNC</b>	<b>240 000 000</b>
<b>Sous Total</b>			<b>266 955 000</b>		
Trésorerie			212 636 673		
<b>TOTAL</b>			<b>479 591 673</b>		<b>479 591 673</b>

**3 – 2 : Bilan prévisionnel de l’année N +1**

**Tableau N° 73 : Bilan prévisionnel de l’année N +1**

ACTIF				PASSIF	
Libellés	V	Amt	V nette	Libellés	Montant
Frais d’établissement	2 400 000	600 000	1 800 000	<b><i>C P</i></b>	
Terrain	30 000 000		30 000 000	Capital	102 031 800
Agencement du terrain	900 000	100 000	800 000	R à nouveau	137 559 873
Construction	110 400 000	4600 000	105 800 000	Résultat net	164 749 910
Installation	18 450 000	2050 000	16 400 000	<b>Total C P</b>	<b>404 341 583</b>
Matériel et outillages	19 169 000	2130 000	17 039 000	<b>P N C</b>	
Autres immobilisations	54 012 000	13503000	40 509 000	Emprunts	180 000 000
Matériels de transport	25 600 000	6400000	19 200 000	<b>Total PNC</b>	<b>180 000 000</b>
MBI	6 024 000	1506 000	4 518 000		
<b>Sous Total</b>			<b>236 066 000</b>		
Trésorerie			348 275 583		
<b>TOTAL</b>			<b>584 341 583</b>		<b>584 341 583</b>

### 3 – 3 : Bilan prévisionnel de l'année N +2

Tableau N°74 : Bilan prévisionnel de l'année N +2

ACTIF				PASSIF	
Libellés	V	Amt	V nette	Libellés	Montant
Frais d'établissement	1 800 000	600 000	1 200 000	<u>CP</u>	
Terrain	30 000 000		30 000 000	Capital	102 031 800
Agencement du terrain	800 000	100 000	700 000	R à nouveau	302 309 783
Construction	105 800 000	4600 000	101 200 000	Résultat net	132 687 884
Installation	16 400 000	2050 000	14 350 000	<b>Total C P</b>	<b>537 029 467</b>
Matériel et outillages	17 039 000	2130 000	14 909 000		
Autres immobilisations	40 509 000	13503000	27 006 000	<u>P N C</u>	
Matériels de transport	19 200 000	6400000	12 800 000	Impôts	56 866 236
MBI	4 518 000	1506 000	3 012 000	différés	120 000 000
<b>Sous Total</b>			<b>205 177 000</b>	Emprunts	<b>176 866 236</b>
Trésorerie			<b>508 718 703</b>	<b>Total PNC</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>773 895 703</b>		<b>773 895 703</b>

**3 – 4 : Bilan prévisionnel de l’année N +3**

**Tableau N° 75 : Bilan prévisionnel de l’année N +3**

ACTIF				PASSIF	
Libellés	V	Amt	V nette	Libellés	Montant
Frais d’établissement	1 200 000	600 000	600 000	<b>C P</b>	
Terrain	30 000 000		30 000 000		102 031 800
Agencement du terrain	700 000	100 000	600 000		434 997 667
Construction	101 200 000	4600 000	96 600 000		150 204 383
Installation	14 350 000	2050 000	12 300 000		<b>687 233 850</b>
Matériel et outillages	14 909 000	2130 000	12 779 000		
Autres immobilisations	27 006 000	13 503 000	13 503 000		
Matériels de transport	12 800 000	6 400 000	6 400 000		64 373 307
MBI	3 01 200	1506 000	1 506 000		60 000 000
<b>Sous Total</b>			<b>174 288 000</b>		<b>124 373 307</b>
Trésorerie			687 233 850	<b>Total PNC</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>811 607 157</b>		<b>811 607 157</b>

### **3 – 5 : Bilan prévisionnel de l’année N +4**

**Tableau N° 76 : Bilan prévisionnel de l’année N +4**

ACTIF				PASSIF	
Libellés	V	Amt	V nette	Libellés	Montant
Frais d’établissement	600 000	600 000	0	<b>C P</b>	
Terrain	30 000 000		30 000 000		102 031 800
Agencement du terrain	600 000	100 000	500 000		585 202 050
Construction	96 600 000	4600 000	92 000 000		168 924 126
Installation	12 300 000	2050 000	10 250 000		<b>856 157 976</b>
Matériel et outillages	12 779 000	2130 000	10 649 000		
Autres immobilisations	13 503 000	13 503 000	0		
Matériels de transport	6 400 000	6 400 000	0		72 396 054
MBI	1 506 000	1506 000	0		0
<b>Sous Total</b>			<b>174 288 000</b>		<b>72 396 054</b>
Trésorerie			754 266 030	<b>Total PNC</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>928 554 030</b>		<b>928 554 030</b>

### **CHAPITRE 3 : EVALUATION DU PROJET**

Dans ce dernier chapitre, on analysera l’évaluation financière, économique et sociale du projet.

#### **Section 1 : Evaluation financière du projet**

##### **1-1 Evaluation suivant les outils d’évaluation**

###### **a -Valeur nette actuelle (VAN)**

C'est la somme des valeurs actualisées des futurs revenus diminués du montant du capital investi. Elle permettra donc d'évaluer si l'investissement est rentable ou non

On sait que :

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

MBA : Marge Brute d' Autofinancement / MBA = résultat net + amortissement

*I : taux d'intérêt / i = 20%*

C : Capital investi

*N : année*

**Tableau N° 77 : Tableau de calcul des MBA**

Element	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	137 559 873	164 749 910	132 687 884	150 204 383	168 924 126
Amortissement	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000	30 889 000
MBA	168 448 873	195 638 910	163 576 884	181 093 383	199 813 126
(1+i)	0.833	0.694	0.578	0.482	0.401
MBA actualisée	140 317 911	135 773 404	94 547 439	87 287 010,6	80 125 063,5
MBA cumulée	140 317 911	276 091 315	370 638 754	457 925 764	538 050 828

Donc:  $\sum \text{MBA} n (1+i)^n = 538 050 828$

*Et le capital investi est de 402 031 800*

$$VAN = 136 019 638$$

D'où  $VAN = 538 050 828 - 402 031 800$

On constate que VAN est largement supérieure à 0, on peut donc assurer la fiabilité du projet.

### b) Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est le taux qui ramène la valeur actuelle nette à zéro. Ce qui signifie également que la somme des MBA actualisées est égale au montant du capital investi.

**Tableau N° 78 : Le taux de rentabilité interne (TRI)**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	168 448 873	195 638 910	163 576 884	181 093 383	199 813 126
(1+0,34)	0,746	0,556	0,415	0,310	0,231
MBA A	125 662 859	108 775 234	67 884 406	56 138 948	46 156 832
MBA C	125 662 859	234 438 093	302 322 500	358 461 448	404 618 280
(1+,35)	0,740	0,548	0,406	0,301	0,223
MBA	124 852 166	107 210 122	664 122 14	54 509 108	44 558 327
MBA C	124 852 166	231 862 288	298 274 503	352 783 611	397 341 939

C'est le taux d'actualisation appliqué qui rendra la Valeur Actuelle Nette à zéro.

Ce taux doit être supérieur au taux d'emprunt.

34

> TRI <

35

404 618 280

> I <

397 341 939

34 - 35

TRI - 34

404 618 280 – 397 341 939

I – 404 618 280

-1

TRI - 34

7 276 341

-2 586 480

$$0,355 = \text{TRI} - 34$$

$\text{TRI} = 34,35 \%$

Le TRI est de 34,35%, il est largement supérieur au taux de référence, donc, le projet est rentable et prenons une marge de 14,35% par rapport au taux d'emprunt.

### **C) Indice de profitabilité**

Par définition :  $IP = \sum MBAn (1+i) / C$

$$IP = 538050828 / 402\,031\,800$$

$$\underline{IP = 1,338\%}$$

Pour un taux de 20%,  $IP = 1,34 > 1$ , par conséquent, on a une indice de profitabilité de 0,33; cela signifie que 1 ariary investi génère 0,34 Ariary. Le projet est donc fiable.

### **d) Délai de récupération des capitaux investis**

Il s'agit ici du délai au bout duquel, le cumul des MBA actualisées sera égal au capital investi.

**Tableau N°79 : Tableau de détermination du DRCI**

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	168 448 873	195 638 910	163 576 884	181 093 383	199 813 126
MBA cumulée	168 448 873	364 087 783	527 664 667	708 758 050	908 571 176

Nous avons vu que le DRCI est compris entre l'année N+1 et l'année N+2.

### **Calcul du DRCI par interpolation linéaire**

3 : Troisième année

2 : Deuxième année:

(3 -2) ..... (527664667 – 364087783)  
(3 – DRCI)..... (527664667 - 402 031 800)  
1 .....163576884

(3- DRCI).....125632867  
3- DRCI= 125632867 / 163576884 =0,768

D'où DRCI = $3 - 0,768 = 2,231$

$0,23 * 12 = 2,76$  mois

$0,76 * 30 = 23$  jours

Donc : **DRCI = 2ans 2 mois 23 jours**

On constate que  $\text{DRCI} < 5$  ans, donc cela nous permet de dire que notre projet est viable.

### **1-2 : Les ratios de rentabilité**

On appelle ratio, le rapport entre deux ou plusieurs agrégats afin de trouver une norme de la vie financière de l'entreprise.

En ce qui concerne la rentabilité elle est l'aptitude d'une action économique à dégager une marge ou accumuler des richesses afin de pouvoir rémunérer les divers facteurs utilisés pendant la production des biens et des services. Elle pourrait être obtenue par le rapport entre une grandeur représentative de résultat et des capitaux mis en œuvre.

#### **1-2-1 : Le ratio de rentabilité économique (RRE)**

**RRE = (Excédent brute d'Exploitation / Ressources stables) 100**

Avec **Ressources stables : Capitaux propres +emprunt**

**Tableau N°80 : Le ratio de rentabilité économique (RRE)**

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
EBE	228 448 873	243 638 910	256443120	269466691	284 509180
RS	479 591 673	584 341 583	657 029 467	747 233 850	856 157 976
RRE	47,63%	41,69%	39,03%	36,06%	33,23%

Ces ratios de rentabilité économique permettent de mesurer la capacité de l'entreprise à rentabiliser les fonds apportés. On constate alors d'après ce tableau la capacité d'accumulation de richesse pour l'hôtel car on trouve son augmentation chaque année.

### **1-2-3 Le ratio de rentabilité financière (RRF)**

$$\boxed{\text{RRF} = (\text{Résultat net / Capitaux propres}) 100}$$

**Tableau N° 81 : Le ratio de rentabilité financière (RRF)**

<b>RRF = (Résultat net / Capitaux propres) 100</b>					
Element	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	137 559 873	164 749 910	132 687884	150 204 383	168 924 126
CP	239 591 673	404 341 583	537 029 467	687 233 850	856 157 976
RRF	57 ,41%	40 ,70%	24 ,70%	21 ,85%	19 ,73%

Ce tableau nous montre que la politique financière appliquée par l'entreprise sera efficace parce que le résultat net connaîtra une augmentation chaque année.

## **Section2 : Evaluation économique, Evaluation sociale et Cadre logique**

### **2-1 : Evaluation économique**

La création de ce projet dans la région entraîne une évolution sur le plan économique notamment sur le plan de restauration et hôtellerie. Elle entraîne un recrutement sur quelques postes au sein de l'établissement. Ce recrutement peut diminuer le taux de chômage dans cette région. Alors elle participe à la création de valeur ajoutée qui contribuera aux PIB, déclenche la croissance économique de notre pays en général, de plus, l'augmentation du chiffre d'affaire permet de stimuler l'accroissement de la valeur ajoutée. Cette valeur ajoutée est due à l'excédent de production de l'exercice et la consommation intermédiaire. Ce dernier est la somme des achats et des charges externes de la société.

Dans notre cas la VA est de 275 408 873 Ariary pour la 1<sup>ère</sup> année et atteindra le 332 129 180 Ariary à l'année 5, cela procure une augmentation des PIB.

L'évolution de la production vendue et les chiffres d'affaire déclenchent l'augmentation de taux de croissance économique de la région, et aussi de notre pays à l'aide des taxes et impôts à payer à l'Etat. Et enfin, ce projet participera à l'augmentation des entrées de devise du pays grâce à l'arrivée des touristes et cela aura un effet sur la balance de payement.

### **2-2 : Evaluation sociale**

Durant l'évaluation financière du projet, nous avons remarqué que ce projet est rentable. Donc, la situation financière de ce projet est viable à long terme et rentable. Alors, le projet contribuera à une création d'emplois dans la région et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable et fiable sur l'ensemble du personnel.

D'où l'accroissement du bien-être social et du pouvoir d'achat de tous les travailleurs qui augmente en fonction de la rentabilité de projet. La région sera donc favorisée par le projet en terme de développement des infrastructures d'accueil et l'amélioration des recettes fiscales.

## **2-3 : Cadre logique**

C'est un outil utilisé dans la planification, gestion, le suivi et l'évaluation d'un programme. Explicite les éléments critiques du projet et fournit des indicateurs vérifiables pour son suivi et évaluation. En tant que tel, cet instrument oblige le planificateur ou le manager des projets à raisonner de manière en opérant des choix sur les objectifs, les priorités, les domaines clés d'activités, les ressources et les compétences distinctives sur la base d'une étude de l'environnement ou du marché.

### **2-3-1 : La logique verticale**

La logique verticale présente les niveaux descriptifs du projet (objectifs, résultat, activités, ressources) ainsi que l'ensemble des conditions externes qui doivent être réalisés pour atteindre les niveaux d'objectifs du projet.

### **2-3-2 : La logique horizontale**

La logique horizontale comporte pour des niveaux descriptifs du projet, des indicateurs objectivement vérifiables ainsi que des moyens précis de vérification de ses indicateurs.

## Tableau de cadre logique

	Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiable	Moyens vérification	Hypothèses critiques
Objectifs Globaux	Donner des services de qualité	Augmentation de 15% du nombre de touristes qui passent leur séjour à Ampefy	Rapport de l'office régional du tourisme à Antananarivo	Correspondance des produits et des besoins des clients
	Construction d'une infrastructure répondant aux normes internationales	2 bâtiments construits	Descente sur terrain	Connaissances des normes internationales
	Satisfaire les besoins effectifs des clients en infrastructure	Augmentation de 15% de taux d'occupation des chambres	Enquête auprès de l'office régional	Connaissances des besoins effectifs des clients
Objectif spécifique	Augmenter le nombre d'infrastructure hôtelière de qualité	Augmentation de 15% du nombre d'infrastructures hôtelière de qualité	Rapport du ministère des Transports et du Tourisme	Existence d'investisseurs
Résultat	Construction d'une infrastructure conforme aux normes internationales	2 bâtiments et 5 suites ,10 bungalows	Descente sur terrain, rapport d'activité annuelle	Respect du délai d'exécution par l'entrepreneur
Activités	Acquisition d'un terrain	1 terrain à bâtir de 2000 m <sup>2</sup> acquis	Titre foncier	Consentement des propriétaires à vendre le terrain
	Exécution des travaux de construction	2 bâtiments et 5 suites, 10 bungalow construits	Bon de réception	Existence de techniciens compétents en bâtiment
	Acquisition des matériels et des équipements	Equipements installés dans chaque bâtiment et chaque chambre	Bon de livraison	Consentement des fournisseurs à livrer les matériels à temps
	Achats des matériels de transports	2 véhicules	Bon de livraison	Existence de matériels sur le marché
	Achat des marchandises	Stocks de riz, de boissons	Bon de livraison	Consentement des employés
	Rémunération du personnel	1 gérant, 3 responsables	Bulletin de paie	Consentement des employés
Intrants	Organisation institutionnelle		Brevet de construction	
	Ressources financières	300 000 000AR	Relevé bancaire	

## **CONCLUSION GENERALE**

Tout au long de ce travail, nous avons voulu présenter notre projet de création d'un complexe hôtelier à Ampefy, un village mythique, reconnu pour la légende du lac d'Itasy, non loin de la capitale de Tananarive.

Les raisons de notre choix sont multiples :

Primo, le projet contribuera au développement touristique de la région par l'accroissement de sa capacité d'accueil des touristes locaux ou non résidents.

Secondo, le projet répond tout à fait à la stratégie du gouvernement, qui vise à faire du tourisme un pôle moteur de développement et d'ouverture de l'économie malgache tout en protégeant et sauvegardant l'environnement naturel.

Tertio, il nous permettra d'exercer notre jeune talent de consultant, dans le montage d'un projet, complément indispensable aux acquis théoriques durant nos études universitaires. C'est là que réside l'intérêt du thème.

Le choix de la région a été dicté par le fait que nous la connaissons très bien, de plus elle est susceptible d'attirer un grand nombre de touristes. En effet, ceux qui viennent à Antananarivo. Pendant la descente dans la région, nous avons rencontré des problèmes pour le service de restauration et d'hôtellerie dans la région, car il n'y a que deux entreprises qui font ce genre de service et le service offert aux clients est trop chère d'une part, et d'autre part nous avons pu constaté aussi que la promotion du tourisme pose toujours un problème: les atouts touristiques malgaches, notamment les faunes, la flore, les sites historiques, la culture de la région sont encore mal connus à Madagascar et à l'étranger .

Donc, pour résoudre ces problèmes, il est nécessaire de mettre en place une unité de complexe de restauration et d'hôtellerie dans la région en vue d'attirer les touristes que ce soit résident ou non à visiter la région.

Alors la création de cette unité de restauration et d'hôtellerie dans la région ne suffit pas pour résoudre les problèmes dans la région. Toutefois pour que Madagascar puisse offrir, non plus des expéditions réservées à des pionniers, mais une véritable terre d'accueil aussi bien pour les touristes que pour les investisseurs étrangers, les efforts à fournir en terme de développement des infrastructures, de promotion de l'image de la région ou même du pays à

l'extérieur, de classification de la législation et d'efficacité de l'administration s'avèrent primordiaux.

Un crochet de quelques heures à partir d' Antananarivo leur permettra d'admirer les espaces vertes, alliées au calme régénérateur du Lac Itasy.

Nous avons dû faire une étude exploratoire puis une descente sur terrain et des entretiens auprès des autorités locales et de la population riveraine. Un fait certain, notre projet a été accueilli favorablement par tout le monde, parce qu'il contribuera à sortir d'avantage la région de son presque isolement et d'enrichir les couches sociales locales (création d'emplois) accroissement des revenus, développement du commerce, de l'artisanat local, des pêches, de la chasse.

Nous n'avons rencontré aucune réticence sauf peut être auprès des 2 concurrents mais à qui nous n'avons pas demandé leur avis, la concurrence est loyale.

Nous avons adoptés un plan composé de trois parties.

Premier partie : L'identification du projet.

Deuxième partie : Conduite du projet.

Troisième partie : Evaluation du projet.

L'analyse technique du projet a été faite, ainsi, que l'analyse financière. Cette dernière nous a permis d'arriver à un TRI de 34,15%, critère de faisabilité qui prouve que le projet est rentable, parce que le TRI est supérieur, et de loin, au taux de prêt des institutions financières qui est actuellement de l'ordre 20%, donc une légère baisse par rapport aux taux précédents.

En ce qui concerne les perspectives d'avenir, nous sommes très optimistes, car le circuit proposé ne constitue pas une fin en soi.

Evidemment, nous devons conclure avec tous les opérateurs des contrats de collaboration au plan régional, national et international. Nous sommes donc très confiants en l'avenir touristique de la région et en la rentabilité grandissante de notre futur complexe hôtelier.

## **ANNEXES**

Demande d'avis préalable et ouverture

**REPOBLIKAN'IMADAGASIKARA**  
**Tanindrazana-Fahafahana-Fandrosoana**

---

**MINISTERE DU TOURISME**

---

**ARRETE N° 4889 /2001 / MINTOUR**

fixant la composition des dossiers de demande d'avis préalable aux projets de construction, d'aménagement et d'extension des établissements d'hébergement et/ou de restauration ainsi que celle des dossiers de demande d'autorisation d'ouverture et de classement.

LE MINISTRE DU TOURISME,

Vu la Constitution,

Vu la Loi n° 95-017 du 25 août 1995 portant Code du Tourisme ;

Vu le décret n° 99-954 du 15 décembre 1999 relatif à la mise en compatibilité des

investissements avec l'environnement ;

Vu le décret n°2001-027 du 10 janvier 2001 portant refonte du décret n° 96-773 du 03 septembre 1996 relatif aux normes régissant les entreprises, établissements et opérateurs touristiques ainsi que leurs modalités d'application ;

Vu le décret n° 98-522 du 23 juillet 1998 portant nomination du Premier Ministre, Chef du Gouvernement ;

Vu le décret n° 98-530 du 31 juillet 1998 portant nomination des Membres du Gouvernement ;  
Vu le décret n° 97-219 du 27 mars 1997 fixant les attributions du Ministre du Tourisme ainsi que

l'organisation générale de son Ministère ;

**A R R E T E :**

**Article premier** : En application des dispositions des articles 7, 9 et 66 du décret n°2001-027 du 10 janvier 2001, le présent arrêté fixe la composition des dossiers de demande :

- d'avis préalable
- d'autorisation d'ouverture et classement.

**Article 2** : La composition des dossiers de demande d'avis préalable figure en annexe I du présent arrêté.

**Article 3** : La composition des dossiers de demande d'autorisation d'ouverture et de classement figure en annexe II du présent arrêté.

**Article 4** : Sont et demeurent abrogées les dispositions antérieures contraires à celles du présent arrêté.

**Article 5 :** Le présent arrêté sera enregistré, publié au Journal Officiel de la République et communiqué partout où besoin sera.

Fait à Antananarivo, le 19 avril 2001

LE MINISTRE DU TOURISME

*RAZAFIMANJATO Blandin*

## ***ANNEXE I***

A L'ARRETE N°4889 /2001 / MINTOUR du 19 avril 2001

### **DEMANDE D'AVIS PREALABLE**

#### **I – Composition de dossier**

Le dossier est composé de:

- 1- Une lettre de demande;
- 2- Une fiche de renseignements sur l'identité du demandeur, sur la description sommaire de l'établissement ou du terrain de camping. Pour les étrangers, cette fiche doit être accompagnée d'une copie certifiée conforme de l'original du visa de long séjour en cours de validité ;
- 3- Une description sommaire de l'environnement : informations sur les sites touristiques, culturels, naturels situés à moins de 500 m de l'établissement;
- 4- Un plan de masse;
- 5- Un plan esquisse côté du projet;
- 6- Un plan d'assainissement des eaux usées, eaux-vannes, eaux de pluie;
- 7- Un plan d'immatriculation ou plan cadastral du terrain;
- 8- Un certificat de situation juridique du terrain;
- 9- Un bail dûment enregistré auprès du Service de l'enregistrement dont relève le lieu d'implantation de l'immeuble (cas de location) ;
- 10- Un programme d'engagement environnemental (PREE) pour tout aménagement hôtelier d'une capacité d'hébergement comprise entre cinquante (50) et cent vingt (120) chambres ou pour tout restaurant d'une capacité comprise entre soixante (60) et deux cent cinquante (250) couverts ou tout aménagement récréo-touristique d'une surface comprise entre deux (02) et vingt (20) hectares ;
- 11- Un permis environnemental délivré par le Ministre chargé de l'Environnement pour les projets nécessitant une étude d'impact environnemental (EIE). Il s'agit de tout aménagement hôtelier d'une capacité d'hébergement supérieure à cent vingt (120) chambres ou pour tout restaurant d'une capacité de plus de deux cent cinquante (250) couverts ou tout aménagement récréo-touristique d'une surface combinée de plus de vingt (20) hectares ;
- 12- Un permis environnemental délivré par le Ministre chargé de l'Environnement pour toutes implantations ou modifications d'aménagements situés dans les zones sensibles ; ces projets nécessitent une étude d'impact environnemental (EIE).

#### **II- Modèle-type de la demande :**

Monsieur le Ministre,

Je soussigné(e),....., ai l'honneur de vous soumettre un dossier relatif à la réalisation d'un projet de construction, d'aménagement, d'extension <sup>(1)</sup>, d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration, d'un terrain de camping <sup>(1)</sup>) aux fins d'obtention d'un avis préalable. <sup>(2)</sup>

OU

Je soussigné(e),..... agissant au nom de la société ....., ai l'honneur de vous soumettre un dossier relatif à la réalisation d'un projet de construction, d'aménagement, d'extension <sup>(1)</sup>, d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration, d'un terrain de camping <sup>(1)</sup> aux fins d'obtention d'un avis préalable.<sup>(3)</sup>

Vous trouverez ci-joint les dossiers requis.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma très haute considération.

<sup>(1)</sup> rayer la mention inutile

<sup>(2)</sup> cas d'une entreprise individuelle

<sup>(3)</sup> cas d'une société

Fait à ....., le .....  
(Signature)

**FICHE DE RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITE DU DEMANDEUR, SUR LA  
DESCRIPTION SOMMAIRE D'UN ETABLISSEMENT OU D'UN TERRAIN DE  
CAMPING.**

**A- RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITÉ DU DEMANDEUR**

**Société**

Dénomination sociale;

Adresse du siège social;

N° registre du Commerce;

Raison sociale;

Mandataire: Nom et prénoms, Nationalité, CIN ou Passeport (numéro, date et lieu de délivrance, validité), Adresse.

**Entreprise individuelle:**

Nom et prénoms,

Nationalité

Adresse

CIN ou Passeport (numéro, date et lieu de délivrance, validité)

**B- DESCRIPTION SOMMAIRE DE L'ÉTABLISSEMENT ET DE SON  
ENVIRONNEMENT**

**Lieu d'implantation**

Faritany

Fivondronana

Commune

Adresse

**Nature du projet**

- Nouvelle construction | \_\_\_\_ | Aménagement | \_\_\_\_ | Extension | \_\_\_\_ |

- Type d'établissement

Hôtel | \_\_\_\_ | Motel | \_\_\_\_ | Relais | \_\_\_\_ | Village de vacances | \_\_\_\_ | Ecolodge | \_\_\_\_ |  
Pension de famille | \_\_\_\_ |  
Terrain de camping | \_\_\_\_ |  
Restaurant | \_\_\_\_ | Snack ou Café | \_\_\_\_ |      Salon de thé | \_\_\_\_ |

- Type de construction

En bloc R+ (nombre d'étages)  
Pavillonnaires: (nombre d'unités)

- Nature de l'ouvrage

En dur | \_\_\_\_ | En matériaux locaux | \_\_\_\_ |    En semi – dur | \_\_\_\_ |

- Catégorie de classement envisagé :

Ravinala : 1 | \_\_\_\_ | 2 | \_\_\_\_ | 3 | \_\_\_\_ |  
Etoile : 1 | \_\_\_\_ | 2 | \_\_\_\_ | 3 | \_\_\_\_ | 4 | \_\_\_\_ | 5 | \_\_\_\_ |

## Description de l'établissement

· Hébergement

Désignation	Nombr e	Superficie
- chambre individuelle		
- chambre pour deux personnes		
- studio		
- appartement		
- suite		
- bungalow à 1 chambre		
- bungalow à 2 chambres		
- bungalow à 3 chambres		
- bungalow à plus de 3 chambres		
- local d'accueil		
- salle de petit déjeuner		
- toilette des parties privatives		
- toilette des parties communes :		
- douche ou salle de bain		
- WC		
- parking		
- terrain de jeux		

· Restaurant

Désignation	Nombre	Superficie
Salle de restauration	places	
Salon de thé	places	
Salon bar	places	
Cuisine		
<b>ANNEXES</b>		
Magasin de stockage de denrées alimentaires		
Chambre froide		
Salle de préparation		
Cave		
Local de plonge		
Local pour déchets solides		

**C- RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE TERRAIN DE CAMPING**

<b>Lieu d'implantation</b>	
Faritany	
Fivondronana	
Commune	
Adresse	
<b>Dénomination</b>	
<b>Caractéristiques techniques</b>	
Capacité (nombre de campeurs)	
Superficie totale du terrain	
Mode d'alimentation en eau potable	
Type et nombre d'installations sanitaires	
Mode d'évacuation des ordures ménagères	
Dispositions prises pour l'éclairage du terrain	

<b>Éléments divers d'exploitation</b>					
Restaurant	(1)	Commerce	(1)	Parking	(1)
Bar	(1)	Logement de gardien	(1)	Terrains de jeux	(1)
Salle de réunion	(1)	Bureau de réception	(1)		(1)
Autres					

<b>Catégorie de classement envisagée</b>					
1 étoile	(1)	2 étoiles	(1)	3 étoiles	(1)

<sup>(1)</sup> Cocher la case si la réponse est positive

## ***ANNEXE II***

A L'ARRETE N°4889/2001 / MINTOUR du 19 avril 2001

### ***DEMANDE D'AUTORISATION D'OUVERTURE ET DE CLASSEMENT***

#### **I – Composition de dossier de demande d'autorisation d'ouverture et de classement d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration :**

Le dossier est composé de :

- Une lettre de demande d'autorisation d'ouverture et de classement;
- Une copie de l'avis préalable;
- Une fiche de renseignements sur l'identité du demandeur, sur les installations, les équipements, les matériels d'exploitation de l'établissement et sur le personnel;
- Une copie certifiée conforme à l'original du permis de construire et du certificat de conformité;
- Un casier judiciaire bulletin n° 3 de moins de 3 mois;
- Une copie certifiée conforme à l'original du visa de long séjour en cours de validité pour les étrangers;
- Un état 211 bis de la personne physique ou morale;
- Une attestation de souscription à une assurance responsabilité civile professionnelle;
- Une copie certifiée conforme à l'original du (des) diplôme(s) ou du (des) certificat(s) attestant les aptitudes professionnelles du personnel cadre;
- Une copie certifiée conforme à l'original des statuts enregistrés de la société;
- Une copie certifiée conforme à l'original de la carte d'identité nationale ou du passeport.

#### **II – Modèle – type de demande d'autorisation d'ouverture et de classement d'un établissement d'hébergement et de restauration :**

Monsieur le Ministre,

Je soussigné(e),....., certifie avoir réalisé le projet de construction, d'aménagement, d'extension<sup>(1)</sup>, ai mis en place les mesures de sécurité adéquates.<sup>(2)</sup>

OU

Je soussigné(e),..... agissant au nom de la société ....., certifie que la société a réalisé le projet de construction, d'aménagement, d'extension<sup>(1)</sup>, ai mis en place les mesures de sécurité adéquates<sup>(3)</sup>

En conséquence, j'ai l'honneur de vous demander l'autorisation d'ouverture de mon établissement et de procéder à son classement dans la catégorie.....

Je certifie la véracité des informations fournies dans mon dossier.

Enfin, je m'engage à exploiter mon établissement conformément aux réglementations et à la déontologie de la profession.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma très haute considération.

<sup>(1)</sup> rayer la mention inutile

<sup>(2)</sup> cas d'une entreprise individuelle

<sup>(3)</sup> cas d'une société

Fait à ..... , le .....  
(Signature)

**FICHE DE RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITE DU DEMANDEUR, SUR LES  
INSTALLATIONS, LES EQUIPEMENTS, LES MATERIELS D'EXPLOITATION ET  
SUR LE PERSONNEL**

**A- RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITE DU DEMANDEUR**

**1- Société :**

- Dénomination sociale :
- Adresse du siège social :
- N° registre du Commerce :
- Raison sociale :
- Mandataire :
- Nom et prénoms :
- Nationalité :
- Adresse :

**2- Entreprise individuelle**

Enseigne commercial :

- Nom et prénoms :
- Nationalité :
- Adresse :

**B- RENSEIGNEMENTS SUR LES INSTALLATIONS, LES EQUIPEMENTS ET LES MATERIELS  
D'EXPLOITATION DE L'ETABLISSEMENT :**

**1- Lieu d'implantation :**

Faritany :

Fivondronana :

Commune :

Adresse :

**2- Catégorie de classement sollicitée :**

Ravinala 1 |\_\_| 2 |\_\_| 3 |\_\_|

Etoile 1 |\_\_| 2 |\_\_| 3 |\_\_| 4 |\_\_|  
5 |\_\_|

**3- Type d'établissement**

Hôtel |\_\_| Motel |\_\_| Relais |\_\_| Ecolodge |\_\_|

Restaurant | \_\_\_\_ |

#### 4- Type de construction

En bloc R+ (nombre d'étages)  
Pavillonnaires : (nombre d'unités)

#### 5- Nature de l'ouvrage

En dur | \_\_\_\_ | En matériaux locaux | \_\_\_\_ | En semi – dur | \_\_\_\_ |

#### 6- Etablissement

- Hébergement :

##### a.1- Installations et équipements :

Désignation	Nombre	Superficie
1 – Entrée		
2 – Réception		
· sanitaires		
· salle d'attente		
· salon		
3 – Salle de petit déjeuner		
4 – Garage ou parking		

Désignation	Nombre	Superficie
5 – Les chambres		
· Chambre individuelle		
· Chambre à deux personnes		
· Suite		
· Studio		
· Appartement		
· Bungalow à une chambre		
· Bungalow à deux chambres		
· Bungalow à trois chambres et plus ...		
6- Les locaux à usage privatif:		
· salle d'eau privative		
· W-C privatif		
7- Les locaux à usage commun :		
· salle d'eau commune		
· WC commun		
8- Les parties réservées aux différents services de l'hôtel :		
· local d'entreposage des produits et matériels d'entretien		

<ul style="list-style-type: none"> <li>· vestiaire pour le personnel</li> <li>· sanitaires complets pour le personnel</li> </ul>		
Autres informations		
Décrire les moyens de protection contre les insectes et les parasites :		
Décrire les mesures prises pour les personnes handicapées:		
Indiquer la surface entourant chaque bungalow :		
Indiquer la largeur minimale des couloirs :		
<input type="checkbox"/> Accueil		
<input type="checkbox"/> Bagage		
<input type="checkbox"/> Service petit déjeuner		
<input type="checkbox"/> Service de premier secours		
<input type="checkbox"/> Service de réveil		
<input type="checkbox"/> Papier à lettre avec enveloppe dans les chambres		
<input type="checkbox"/> Service de restauration rapide		
<input type="checkbox"/> Service postal		
<input type="checkbox"/> Service de change		
<input type="checkbox"/> Carte de crédit		
<input type="checkbox"/> Station de taxis à proximité		
<input type="checkbox"/> Service d'informations touristiques		
<input type="checkbox"/> Service de transfert vers l'aéroport, la gare ou le port		
<input type="checkbox"/> Installation sportive		
<input type="checkbox"/> Installation de remise en forme		
<input type="checkbox"/> Salon de coiffure		
<input type="checkbox"/> Salon de beauté		
<input type="checkbox"/> Un système de ventilation existe dans chaque chambre		
<input type="checkbox"/> Un système de climatisation existe dans chaque chambre		
<input type="checkbox"/> Est-ce que l'établissement dispose d'équipements adéquats contre l'incendie ?		

<sup>(1)</sup> Cocher la case de gauche si la réponse est positive

a. 2- Personnel :

Désignation	Nombr e	Qualification
<b>• Catégorie 1 et 2 étoiles</b>		
. Responsable d'étage		
. Responsable d'accueil		
. Responsable de la lingerie		
<b>• Catégorie 3 étoiles</b>		
. Responsable d'hébergement		
. Responsable de réception		
. Responsable d'étage		
. Responsable de la lingerie		
. Responsable d'animation		
<b>• Catégorie 4 et 5 étoiles</b>		
. Directeur d'hébergement		
. Responsable de réception		
. Chef lingère		
. Gouvernante d'étage		
. Responsable d'animation		
. Chef d'entretien		

a. 3- Nombre d'emplois créés

	Etrangers	Nationaux
Cadre		
Personnel d'exécution		
<b>TOTAL</b>		

b- Restaurant :

b.1- Installations :

Désignation	Nombr e	superficie
1 – Entrée		
2 – Sanitaire		
3 – Vestiaire		
4 – Espace attente ou salon d'attente		
5 – Salle de restauration		
6 – Salon pour prendre le café ou le digestif		
7 – Salon de thé		
8 – Salon bar		
9 – Cuisine		
10 – Chambre froide		
11 – Magasin de stockage		
12 – Salle de préparation		
13 – Salle de plonge		
14 – Local pour déchets solides		
15 – Cave		
16 – Entrepôt bouteilles		
17 – Vestiaire pour le personnel		
18 – Douche pour le personnel		
19 – WC pour le personnel		

b.2- Equipements :

Désignation	Nombr e
- Matériel de plonge	
.....	
- Congélateur	
.....	
- Réfrigérateur	
.....	
- Chambre froide	
.....	
- Table	
.....	
- Chaise	
.....	

- Fauteuil	.....	
...	....	
- Tabouret	.....	
Autres informations		
Décrire les mesures prises pour les personnes handicapées :		
Décrire la situation de la salle de restauration par rapport à la cuisine :		
(1)	Partie réservée aux non-fumeurs	
(1)	Tenues du personnel	
(1)	Extracteur de fumée dans la cuisine	
(1)	Système de ventilation dans la salle de restauration	

<sup>(1)</sup> Cocher la case de gauche si la réponse est positive

### b.3- Personnel :

Désignation	Nombre	Qualification
- <b>Catégorie 1 et 2 Ravinala</b> . Gérant		
- <b>Catégorie 3 Ravinala</b> . Gérant . Responsable de cuisine . Responsable de salle		
- <b>Catégorie 1 Etoile</b> . Gérant . Responsable de cuisine . Responsable de salle		
- <b>Catégorie 2 Etoiles</b> . Gérant . Chef de cuisine . Chef de rang		
- <b>Catégorie 3 Etoiles</b> . Gérant . Responsable de restauration . Chef de cuisine . Maître d'hôtel . Chef barman		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Catégorie 4 et 5 Etoiles</b></li> <li>. Directeur de la restauration</li> <li>. Responsable du restaurant</li> <li>. Chef de cuisine</li> <li>. Sous-chef de cuisine</li> <li>. Maître d'hôtel</li> <li>. Chef de rang</li> <li>. Chef barman</li> <li>. Sommelier</li> </ul>		
---	--	--

b.4 - Nombre d'emplois créés

	Etrangers	Nationaux
Cadre		
Personnel d'exécution		
<b>TOTAL</b>		

**III- Composition de dossier de demande d'autorisation d'ouverture et de classement des terrains de camping :**

Le dossier est composé de :

- Une lettre de demande d'autorisation d'ouverture et de classement ;
- Une copie certifiée conforme à l'original du visa de long séjour en cours de validité pour les étrangers ;
- Un casier judiciaire bulletin N° 3 de moins de 3 mois ;
- Un état 211 bis de la personne physique ou morale ;
- Une attestation de souscription à une assurance responsabilité civile professionnelle ;
- Une fiche de renseignements sur l'identité du demandeur, sur les installations et équipements du terrain de camping ;
- Une copie certifiée conforme à l'original de la carte d'identité nationale ou du passeport.

**IV - Modèle – type de la demande d'ouverture et de classement d'un terrain de camping :**

Monsieur le Ministre,

Je soussigné(e),....., certifie avoir réalisé le projet d'aménagement, d'extension <sup>(1)</sup>, d'un terrain de camping, ai mis en place les mesures de sécurité adéquates.<sup>(2)</sup>

OU

Je soussigné(e),..... agissant au nom de la société ....., certifie que la société a réalisé le projet d'aménagement, d'extension <sup>(1)</sup> d'un terrain de camping, ai mis en place les mesures de sécurité adéquates<sup>(3)</sup>

En conséquence, j'ai l'honneur de vous demander l'autorisation d'ouverture de mon terrain de camping t et de procéder à son classement dans la catégorie.....

Je certifie la véracité des informations fournies dans mon dossier.

Enfin, je m'engage à exploiter mon terrain de camping conformément aux réglementations et à la déontologie de la profession.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma très haute considération.

<sup>(1)</sup> rayer la mention inutile

<sup>(2)</sup> cas d'une entreprise individuelle

<sup>(3)</sup> cas d'une société

Fait à ....., le .....  
(Signature)

**FICHE DE RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITE DU DEMANDEUR, SUR LES INSTALLATIONS ET  
LES EQUIPEMENTS DU TERRAIN DE CAMPING**

**A- RENSEIGNEMENTS SUR L'IDENTITE DU DEMANDEUR :**

**Société :**

- Dénomination sociale :
- Adresse du siège social :
- N° registre du Commerce :
- Raison sociale :
- Mandataire :
- Nom et prénoms :
- Nationalité :
- Adresse :

**Entreprise individuelle**

**Enseigne commercial :**

- Nom et prénoms :
- Nationalité :
- Adresse :

**B- RENSEIGNEMENTS SUR LES INSTALLATIONS ET EQUIPEMENTS DU TERRAIN  
DE CAMPING**

Superficie | \_\_\_\_\_ |

Nombre de tentes | \_\_\_\_\_ |

DESIGNATION	
(1)	- Clôture
(1)	- Gardiennage de jour et de nuit
(1)	- Sécurité assurée en permanence
(1)	- Enlèvement quotidien d'ordures
(1)	- Système de communication

(1)	- Parking
(1)	- Aires de jeux
(1)	- Revêtement pour éviter la poussière
(1)	- Eclairage des parties communes
(1)	- Pavillon d'administration
(1)	- Terrains organisés avec équipements
<b>Equipements et installations pour 50 personnes</b>	
Bacs à laver :	
(1)	. La vaisselle
(1)	. Le linge
Douches	
(1)	. Cabine individuelle
(1)	. Avec eau chaude
(1)	Lavabo avec glace et tablette en boîte
(1)	Service de boissons hygiéniques
(1)	Plantations (ombrages)

<sup>(1)</sup>Cocher la case de gauche si la réponse est positive

## BIBLIOGRAPHIE

1-Code du tourisme

Loi N°95017 du 25/08/95

Décret N° 96773 du 03/09/96

2-CHRISTIAN P, Notion fondamentale de la gestion de l'entreprise

Edition Funcher, 1992,70pages

3-BERNARD DE MONTMORION ,STRATEGIE(Stratégie,

segmentation,positionnement,marketing mix et politique de l'offre)

Edition MARKETING,COMPRINGT,1995,180pages

4-CLAUDE A,Stratégie et politique générale d'entreprise,Edition JEUNE ,1997,200pages

5-MADAGASCAR TERRE D'ACCUEIL

Analyse de l'enquête tourisme/visa( ETV 98) , ETV 98,MADIO

6-LE MAGASINE GO TO M/CAR

Magasine trimestriel du groupement des opérateurs du tourisme de  
Madagascar.www.Tourisme .gov.mg

MADAGASCAR Magasine N° 12, Avril 2006

7- FAURE, D, STEPHANIE ,C A

Créer et gérer son restaurant, édition 1999 Novembre, presse universitaire de France,  
pages 75

8- T HEUMAN Berner  
Ouvrir un restaurant,cote : 13503

9- PARENTEAU,A  
Marketing pratique à l'hôtellerie,restauration, tourisme ; cote :11139

10-NORMAND,Olivier  
Stratégie marketing et recommandation de communication pour la mise en marche de Madagascar comme destination touristique, cote : 13679 EP/DI, édition 2000 février, pages 125

11- SEDES  
Développement touristique de Madagascar  
Commentaire sur le scénario recommandation ,édition 1994, 250 pages

# TABLE DES MATIERES

## REMERCIEMENT

## LISTE DES TABLEAUX

## LISTE DES ABREVIATIONS

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>01</b>
--------------------------	-----------

## PARTIE 1 : IDENTIFICATION DU PROJET

<b>CHAPITRE 1 : DESCRIPTION DU PROJET.....</b>	<b>03</b>
--	-----------

SECTION 1 : PRESENTATION DU PROJET.....	03
---	----

1-1 : historique.....	03
-----------------------	----

1-2 : les attraits touristiques de la région.....	03
---	----

SECTION 2 : CARACTERISTIQUE DU PROJET.....	05
--	----

2-1 : Intérêt du projet.....	05
------------------------------	----

2-2 : Nature du projet.....	05
-----------------------------	----

2-3 : But et objectif.....	06
----------------------------	----

<b>CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHE.....</b>	<b>07</b>
--	-----------

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE VISE.....	07
---	----

1-1 : Historique du marché visé.....	07
--------------------------------------	----

1-2 : Localisation du projet.....	08
-----------------------------------	----

1-3 : La capacité d'accueil.....	08
----------------------------------	----

SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE.....	09
--	----

2-1 : Caractéristique de la demande.....	09
--	----

2-2 : Estimation de la demande locale.....	09
--	----

SECTION 3 : ANALYSE DE L OFFRE.....	13
-------------------------------------	----

3-1 : Qualité des services à offrir .....	14
---	----

3-2 :Clientèle ciblée.....	14
----------------------------	----

3-3 : Les différents produits touristiques offerts à Madagascar...	15
--	----

<b>SECTION 4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE.....</b>	<b>17</b>
---	-----------

4-1 : Catégorie des concurrents.....	17
--------------------------------------	----

4-2 : Les forces et faiblesses des concurrents.....	17
<b>SECTION 5 : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING ADOPEES</b>	<b>18</b>
5-1 : Marketing mix.....	18
5-2 : Stratégies marketing .....	20
<b>CHAPITRE 3 : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS</b>	
<b>ET LES CRITERES D'EVALUATION.....</b>	<b>20</b>
<b>SECTION 1 : EVALUATION SELON LES CRITERES.....</b>	<b>20</b>
1-1 : La pertinence.....	20
1-2 : Efficacité.....	20
1-3 : Efficience.....	21
1-4 : La durabilité.....	21
1-5 : Impact du projet.....	21
<b>SECTION 2 : EVALUATION SELON LES OUTILS.....</b>	<b>21</b>
2-1 : VAN .....	21
a) Définition.....	21
b) Formule.....	22
c) Interprétation.....	22
2-2 : TRI.....	22
a) Définition.....	22
b) Formule.....	22
c) Interprétation.....	23
2-3 : Indice de profitabilité.....	23
a) Définition.....	23
b) Formule.....	23
c) Interprétation.....	23
2-4 : La durée de récupération des capitaux investis.....	24
a) Définition.....	24
b) Formule.....	24
c) Interprétation.....	25
<b>PARTIE 2 : CONDUITE DU PROJET</b>	
<b>CHAPITRE 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....</b>	<b>26</b>
<b>REGLEMENTATION JURIDIQUE.....</b>	<b>27</b>

<b>SECTION 1 : RESSOURCES A METTRE EN ŒUVRE.....</b>	<b>27</b>
1-1 : Ressource en capital.....	27
1-2 : Ressources matérielles.....	28
1-3 : Ressources humaines.....	28
<b>SECTION 2 : CARACTERISTIQUES DE L'APPROVISIONNEMENT.</b>	<b>29</b>
2-1 : Modalité d'achat .....	30
2-2 : critères d'évaluation des stocks .....	30
<b>CHAPITRE 2 : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGE...</b>	<b>31</b>
<b>SECTION 1 : LES ACTIVITES DE L'ENTREPRISE.....</b>	<b>31</b>
1-1: Les principales activités.....	31
1-2 : les activités secondaires.....	33
<b>SECTION 2 : FACTEURS MATERIELS UTILISES.....</b>	<b>36</b>
2-1 : Coût des Equipements nécessaires à l'hôtel et bungalow...	36
2-2 : Coût des Equipements nécessaires pour le restaurant .....	36
2-3 : Coût des Equipements nécessaires pour la salle des jeux ...	37
<b>SECTION 3 : PREVISION D'ACHAT PREVISIONNEL.....</b>	<b>38</b>
a) Prévision d'achat pour la 1 année d'exercice.....	38
b) Evolution d'achat pour les 5 années d'exercices .....	40
c) Prévision des ventes pour la 1 année.....	42
d) Evolution des ventes pour les 5 années d'exercices....	43
e) Prévision des ventes pour la 1 année.....	44
f) Evolution des chiffres d'affaires pour les 5 années d'exercices.....	45
<b>CHAPITRE 3 : ETUDE ORGANISATIONNELLE .....</b>	<b>54</b>
<b>SECTION 1 : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....</b>	<b>54</b>
3-1 : Rôle de l'organigramme.....	54
3-2 : Utilité de l'organigramme.....	54
3-3 : Organigramme choisi.....	54
<b>SECTION 2 : DESCRIPTION DES PRINCIPALES TACHES DU PERSONNEL.....</b>	<b>56</b>
2-1 : Direction .....	56

2-2 : Service d'exploitation .....	56
2-3 : Maître d'hôtel .....	56
2-4 : Lingerie .....	56
2-5 : Le cuisinier et le pâtissier .....	56
2-6 : Barman et serveur .....	57
2-7 : Service administratif et financier .....	57
2-8 : Le technicien.....	57
2-9 : Le service jardinage.....	57
2-10 : Le personnel du projet.....	58
<b>SECTION 3 : CHRONOGRAMME.....</b>	<b>62</b>
3-1 : Généralité sur le chronogramme.....	62
3-2 : Présentation du chronogramme.....	62
 <b>PARTIE 3 : ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b>	
<b>CHAPITRE 1 : LE COUT DES INVESTISSEMENTS.....</b>	<b>63</b>
<b>SECTION 1 : COUT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE</b>	
<b>GESTION.....</b>	<b>63</b>
1-1 : Immobilisation incorporelle.....	63
1-2 : Immobilisation corporelle.....	63
<b>SECTION 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT &amp; FRI.....</b>	<b>64</b>
2-1 : Généralité sur l 'amortissement .....	69
2-2 : Objectif de l' amortissement.....	69
2-3 : Tableau d'amortissement (en milliers d'ariary).....	70
2-4 : Détermination de fond de roulement initial.....	70
<b>SECTION 3 : PLAN DE FINANCEMENT ET REMBOURSEMENT</b>	
<b>DES DETTES.....</b>	<b>76</b>
3-1 : Le choix du taux d'emprunt :.....	76
3-2 : Le choix d'un mode de remboursement :.....	76
3- 3 : Tableau de remboursement des dettes :.....	76
<b>CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE.....</b>	<b>77</b>
<b>.SECTION 1 : LES COMPTES DE GESTION.....</b>	<b>77</b>
1-1 : Comptes des charges.....	77
1-2 : Comptes des produits.....	84

<b>SECTION 2 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>	
<b>ET FLUX NET DE TRESORERIE.....</b>	<b>80</b>
2-1 : Compte de résultat par nature .....	81
2-2 : Compte de résultat par fonction.....	82
2-3 : Flux net de trésorerie.....	83
<b>SECTION 3 : LES BILANS PREVISIONNELS.....</b>	<b>85</b>
3 – 1 : Bilan prévisionnel de l’année N.....	85
3 – 2 : Bilan prévisionnel de l’année N +1.....	86
3 – 3 : Bilan prévisionnel de l’année N +2.....	87
3 – 4 : Bilan prévisionnel de l’année N +3.....	88
3 – 5 : Bilan prévisionnel de l’année N +4.....	89
<b>CHAPITRE 3 : EVALUATION DU PROJET.....</b>	<b>89</b>
<b>SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET.....</b>	<b>89</b>
1-1 : Evaluation selon les critère.....	89
a) VAN.....	89
b) TRI.....	90
c) IP.....	92
d) DRCI.....	92
1-2 : Les ratios.....	93
<b>SECTION 2 : EVALUATION SOCIAL &amp; ECONOMIQUE.....</b>	<b>95</b>
2-1 : Evaluation sociale.....	95
2-2 : Evaluation économique.....	95
2-3 : Cadre logique.....	96
2-3-1 : Logique verticale.....	96
2-3-2 : Logique horizontale.....	96
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>98</b>
<b>ANNEXES</b>	