

# **UNIVERSITE D'ANTANANARIVO**

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

DEPARTEMENT GESTION  
OPTION : FINANCE ET COMPTABILITE

*MEMOIRE DE MAITRISE*

**PROJET DE CREATION D'UN  
COMPLEXE CULTUREL  
A ANTSIRABE  
DENOMME ESPACE CULTUREL DE  
VAKINAKARATRA  
- ECV -**

**Présenté par :**

Monsieur DARE Aurélien

**Sous la Direction Pédagogique de :**

Monsieur RALISON Roger  
Maître de conférence  
Chef de département Gestion

**Sous l'encadrement professionnel de :**

Monsieur RANDRIAMAIHARISOA Mamy Alfa  
Enseignant à l'ISAE

Date de soutenance : 26 Août 2006

**Année Universitaire 2005- 2006**

# SOMMAIRE

REMERCIEMENT

TABLE DES MATIERES

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES GRAPHERS

LISTES DES SCHEMAS

LISTES DES TABLEAUX

LISTES DES FIGURES

INTRODUCTION

<b>PARTIE I- Identification du projet .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 Historique .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 2 Caractéristique du projet .....</b>	<b>6</b>
<b>Section 3 Environnement du projet .....</b>	<b>9</b>
<b>Chapitre II Etude de marche .....</b>	<b>12</b>
<b>Section 1 Description du marche .....</b>	<b>12</b>
<b>Section 2 Analyse de l'offre .....</b>	<b>15</b>
<b>Section 3 Analyse de la demande.....</b>	<b>17</b>
<b>Section 4 La concurrence.....</b>	<b>20</b>
<b>Section 5 Stratégie marketing a adoptée.....</b>	<b>25</b>
<b>Chapitre III Théorie générale sur les outils et les critères d'évaluations.....</b>	<b>26</b>
<b>Section 1 Outils d'évaluation.....</b>	<b>26</b>
<b>Section 2 Les critères d'évaluation du projet.....</b>	<b>31</b>
<b>PARTIE II- La conduite de la réalisation du projet.....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre I La technique de réalisation du projet.....</b>	<b>33</b>
<b>Section 1 Identification du projet.....</b>	<b>33</b>
<b>Section 2 Technique de réalisation.....</b>	<b>34</b>
<b>Chapitre II Capacité d'accueil.....</b>	<b>44</b>
<b>Section 1 Evolution du chiffre d'affaire et du taux d'occupation.....</b>	<b>44</b>
<b>Section 2 Aspect quantitatif et qualitatif.....</b>	<b>45</b>
<b>Section 3 Les différentes fonctionnalités des salles.....</b>	<b>46</b>

<b>Chapitre III L'étude organisationnelle.....</b>	<b>51</b>
<b>Section 1 Organigramme.....</b>	<b>51</b>
<b>Section 2 Organisation du travail.....</b>	<b>55</b>
<b>Section 3 Chronogramme.....</b>	<b>58</b>
<b>Partie III L'étude financière du projet</b>	
<b>Chapitre I Montants d'investissement.....</b>	<b>60</b>
<b>Section 1 Coût d'investissement.....</b>	<b>61</b>
<b>Section 2 Tableau d'amortissement.....</b>	<b>70</b>
<b>Section 3 Plan de financement.....</b>	<b>72</b>
<b>Section 4 Tableau de remboursement des dettes.....</b>	<b>74</b>
<b>Section 5 Les comptes de gestion.....</b>	<b>75</b>
<b>Chapitre II Etude de faisabilité.....</b>	<b>79</b>
<b>Section 1 Les comptes de résultat prévisionnel.....</b>	<b>80</b>
<b>Section 2 Le plan de trésorerie.....</b>	<b>81</b>
<b>Section 3 Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....</b>	<b>84</b>
<b>Section 4 Le bilan prévisionnel.....</b>	<b>85</b>
<b>Chapitre III Evaluation du projet.....</b>	<b>86</b>
<b>Section 1 Evaluation économique.....</b>	<b>88</b>
<b>Section 2 Evaluation financière.....</b>	<b>88</b>
<b>Section 3 Evaluation sociale.....</b>	<b>94</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>96</b>
<b>Annexes</b>	

## LISTES DES TABLEAUX

1 Répartition du revenu des ménages vivant à Antsirabe I.....	8
2 Répartition spatiale de la population.....	10
3 Répartition de la population active Antsirabe I-II.....	10
4 Répartition des infrastructures socio culturelles.....	11
5 Tableau d'activité de l'alliance française d'Antsirabe 2004.....	12
6 Tableau de demande d'autorisation.....	13
7 Tableau trimestriel des mariage 2005.....	13
8 Tableau de l'offre de l'entreprise.....	15
9 Récapitulation des demandes d'AFA.....	18
10 Nombre de jour occupés.....	18
11 Rapport d'enquête sur les critères de choix.....	19
12 Grille tarifaire AFA.....	20
13 Présentation FOKRIFA.....	20
14 Grille tarifaire des concurrents de la salle de spectacle.....	22
15 Présentation des concurrents de la salle de banquet.....	23
16 Grille tarifaire des salles de banquet.....	23
17 Présentation des concurrents informels.....	24
18 Récapitulation capacité d'accueil .....	44
19 Récapitulation des jours occupé.....	44
20 Chiffre d'affaire année N.....	45
21 Vente prévisionnelle.....	45
22 Total du jours occupés.....	46
23 Récapitulations des fonctions des salles.....	47
24 Récapitulation pour événement privé.....	48
25 Gestion prévisionnelle des effectifs.....	54
26 Rémunération mensuelle.....	56
27 Chronogramme de fonction technique.....	58
28 Chronogramme de fonction commerciale.....	59
29 Matériel et mobilier de bureau.....	69
30 Matériel transport.....	69
31 Matériel Informatique.....	69
32 Matériel et Outillage.....	69
33 Matériel industriel .....	70
34 Récapitulation des coûts d'investissement.....	70
35 Tableau d'amortissement.....	71
36 Plan de financement.....	73
37 Remboursement des dettes.....	73
38 Autres approvisionnements.....	76
39 Autres matériels et fourniture non stockée.....	76
40 Charges externes.....	76
41 Impôts et taxes.....	76
42 Charge de personnel.....	77
43 Comptes des produits.....	78
44 Résultat prévisionnel.....	80
45 Plan de trésorerie à long terme.....	82
46 Plan de trésorerie année N.....	83
47 TGCG.....	85
48 Bilan d'ouverture.....	86

49 Bilan prévisionnel année N.....	86
50 Bilan prévisionnel année N + 1.....	86
51 Bilan prévisionnel année N + 2.....	86
52 Bilan prévisionnel année N + 3.....	87
53 Bilan prévisionnel année N + 4.....	87
54 Evolution valeur actuelle.....	88
55 Calcul de MBA t = 15%.....	90
56 Récapitulation des investissements.....	91
57 Calcul MBA t = 50%.....	92
58 Evolution chiffre d'affaire.....	93

## **LISTES DES GRAPHES**

Graphe 1 : Evolution des demandes d'autorisations de manifestation.....	14
---	----

## **LISTES DES SCHEMAS**

Shéma1 : Organigramme de l'entreprise.....	52
--	----

## **LISTES DES ANNEXES**

**Plan architectural en 3D extérieur**

**Plan intérieur**

# TABLE DES MATIERES

## INTRODUCTION

<b>PARTIE I- Identification du projet.....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 Historique.....</b>	<b>5</b>
<b>Section 2 Caractéristique du projet.....</b>	<b>6</b>
<b>2- 1 Aperçu de la filière.....</b>	<b>6</b>
<b>2- 2 Contexte du projet.....</b>	<b>9</b>
<b>Section 3 Environnement du projet.....</b>	<b>9</b>
<b>3- 1 Localisation.....</b>	<b>9</b>
<b>3- 2 Milieu humain et social.....</b>	<b>9</b>
<b>Chapitre II Etude de marche.....</b>	<b>12</b>
<b>Section 1 Description du marche.....</b>	<b>12</b>
<b>1- 1 Le marche ciblée.....</b>	<b>12</b>
<b>1- 2 Evolution du marche.....</b>	<b>13</b>
<b>1- 3 Circuit de distribution.....</b>	<b>14</b>
<b>Section 2 Analyse de l'offre.....</b>	<b>15</b>
<b>2-1 Quantité et qualité de l'offre.....</b>	<b>15</b>
<b>2- 2 Analyse de la consommation locale.....</b>	<b>16</b>
<b>2- 3 Analyse de la consommation nationale.....</b>	<b>16</b>
<b>2- 4 Part de marche et politique de prix.....</b>	<b>17</b>
<b>Section 3 Analyse de la demande.....</b>	<b>17</b>
<b>3- 1 Quantité de la demande.....</b>	<b>18</b>
<b>3- 2 Critère de choix des consommateurs.....</b>	<b>19</b>
<b>Section 4 L a concurrence.....</b>	<b>20</b>
<b>4- 1 La concurrence directe.....</b>	<b>20</b>
<b>4- 2 La concurrence indirecte.....</b>	<b>21</b>
<b>4- 3 La concurrence informel.....</b>	<b>24</b>
<b>Section 5 Stratégie marketing a adoptée.....</b>	<b>25</b>
<b>Chapitre III Théorie générale sur les outils et les critères d'évaluations.....</b>	<b>26</b>
<b>Section 1 Outils d'évaluation.....</b>	<b>26</b>
<b>1- 1 VAN.....</b>	<b>26</b>

1-2 TRI.....	28
1- 3 DRCI.....	29
1- 4 IP.....	31
<b>Section 2 Les critères d'évaluation du projet.....</b>	<b>31</b>
2- 1 La pertinence.....	30
2- 2 L'efficacité.....	30
2- 3 L'efficience.....	31
2- 4 Durée de vie de projet.....	31
<b>PARTIE II La conduite de la réalisation du projet.....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre I La technique de réalisation du projet.....</b>	<b>33</b>
<b>Section 1 Identification du projet.....</b>	<b>33</b>
1- 1 Matériel et équipement technique.....	33
1- 2 Matériel et équipement de bureau.....	34
<b>Section 2 Technique de réalisation.....</b>	<b>34</b>
2- 1 Technique de passation de marche .....	35
2- 2 Technique de construction.....	35
<b>Chapitre II Capacité d'accueil.....</b>	<b>44</b>
<b>Section 1 Evolution du chiffre d'affaire et du taux d'occupation.....</b>	<b>44</b>
1- 1 Evolution du taux d'occupation.....	44
1- 2 Evolution quantitatif et qualitatif.....	46
<b>Section 2 Aspect quantitatif et qualitatif.....</b>	<b>45</b>
2- 1 Caractéristique quantitatif.....	46
2- 2 Caractéristique qualitatif.....	46
<b>Section 3 Les différentes fonctionnalités des salles.....</b>	<b>46</b>
3- 1 Fonction des salles.....	47
3- 2 Avantages et inconvénients.....	49
<b>Chapitre III L'étude organisationnelle.....</b>	<b>51</b>
<b>Section 1 Organigramme.....</b>	<b>51</b>
1- 1 Définitions .....	51
1- 2 La représentation de la structure de l'entreprise.....	51
1- 3 La gestion du personnel.....	53

<b>Section 2 Organisation du travail.....</b>	<b>55</b>
2- 1 Description des taches au niveau de la direction.....	55
2- 2 Description des taches au niveau de troisième échelon.....	56
2- 3 Description des taches au niveau de quatrième échelon.....	57
<b>Section 3 Chronogramme.....</b>	<b>58</b>
3- 1 Au niveau de fonction de production.....	58
3- 2 Au niveau de commerciale.....	59
<b>PARTIE III L'étude financière du projet</b>	
<b>Chapitre I Montants d'investissement.....</b>	<b>60</b>
<b>Section 1 Coût d'investissement.....</b>	<b>61</b>
1- 1 Détails des coûts.....	69
1- 2 Récapitulation des coûts d'investissement.....	70
<b>Section 2 Tableau d'amortissement.....</b>	<b>70</b>
2- 1 Définition .....	70
2- 2 Elaboration .....	71
<b>Section 3 Plan de financement.....</b>	<b>72</b>
3- 1 Définition .....	72
3- 2 Elaboration.....	72
<b>Section 4 Tableau de remboursement des dettes.....</b>	<b>74</b>
<b>Section 5 Les comptes de gestion.....</b>	<b>75</b>
4-1 Comptes des charges.....	75
4- 2 Comptes des produits.....	78
<b>Chapitre II Etude de faisabilité.....</b>	<b>79</b>
<b>Section 1 Les comptes de résultat prévisionnel.....</b>	<b>80</b>
<b>Section 2 Le plan de trésorerie</b>	<b>81</b>
<b>Section 3 Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....</b>	<b>84</b>
<b>Section 4 Le bilan prévisionnel.....</b>	<b>85</b>
<b>Chapitre III Evaluation du projet.....</b>	<b>86</b>
<b>Section 1 Evaluation économique.....</b>	<b>88</b>
1- 1 Création de la valeur ajoutée.....	88

**Privilège sur le plan économique.....88**  
**Section 2 Evaluation financier.....88**  
**Selon les outils d'évaluation.....89**  
**Selon les critères d'évaluation.....93**  
**Section 3 Evaluation sociale.....94**  
**3- 1 Création d'emploi.....94**  
**3- 2 Développement social de la région.....95**  
**CONCLUSION GENERALE.....96**

## Liste des abréviations

<b>ACMIL</b>	: Académie Militaire
<b>AFA</b>	: Alliance Française d'Antsirabe
<b>AFT</b>	: Alliance française de Tananarive
<b>AFD</b>	: Agence française de développement
<b>Hab/Km<sup>2</sup></b>	: Habitant par kilomètre carré
<b>RN7</b>	: Route national N°7
<b>CNAPS</b>	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
<b>SMIA-NG</b>	: Service Médical Inter entreprise d'Antsirabe
<b>ONG</b>	: Organisation non gouvernementale
<b>INSTAT</b>	: Institut National Statistique
<b>MBA</b>	: Marge Brute D'autofinancement
<b>VAN</b>	: Valeur Actualisée Nette
<b>IP</b>	: Indice de Profitabilité
<b>DRCI</b>	: Délai de Récupération de Capital Investi
<b>SMIG</b>	: Salaire Minimum Interpersonnel Garanti
<b>IBS</b>	: Impôt sur les Bénéfices de Société
<b>TRI</b>	: Taux de Rentabilité Interne

# REMERCIEMENTS

Ce travail de mémoire représente à nos yeux, le couronnement de nos études effectuées à l'Université d'Antananarivo, Département Gestion. Il n'est pas seulement la finalité de l'obtention du diplôme de maîtrise mais ayant pour but d'inciter les étudiants à participer de façon active au développement du pays.

Nous tenons à adresser nos vifs et sincères remerciements à toutes les personnes qui nous ont aidés à élaborer cet ouvrage, plus particulièrement :

A Monsieur RAJERISON Wilson, Professeur titulaire, président de l'Université d'Antananarivo

A Monsieur RANOVINA Andriamaro, Maître de conférence, Doyens de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie qui sacrifie tout son temps pour assurer la bonne marche de la Faculté DEGS.

A Monsieur RALISON Roger, Maître de conférence, chef de Département Gestion, premier responsable de l'option finances et comptabilité, encadreur enseignant, qui nous a consacré une grande partie de son temps pour nous aider, et nous conseiller, lors de l'élaboration de cet ouvrage et qui nous a permis de présenter ce mémoire,

A Monsieur ANDRIANTSEHENO Daniel, Maître de conférence, responsable de l'option marketing, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion,

A Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Professeur, Responsable du Diplôme d'étude Approfondie DEA.

A Monsieur, RANDRIAMIHARISOA Mamy Alfa, Enseignant à l'Institut Supérieur en Administration d'Entreprise ISAE notre encadreur professionnel, qui malgré ses occupations, a accepté avec gentillesse de compter parmi les membres du jury, qui nous a prodigué des conseils, des suggestions et des critiques précieuses pour l'élaboration de ce travail.

Au président du jury et tous les membres du jury qui ont bien voulu accepter de juger notre travail malgré leurs lourdes responsabilités.

Nous réservons enfin un grand merci à toute notre famille et amis pour leur soutien, moral et spirituel durant nos études.

# Introduction

Madagascar, est un pays en voie de développement, la promotion de la culture ne fait pas partie de sa priorité. Ceci se traduit par la politique de l'Etat envers la culture ; depuis l'indépendance il n'y a jamais eu de vraie politique culturelle ou même pas un programme culturel de moyen terme.

Pour notre pays la culture se résume à la subvention extérieure pour la construction d'infrastructure et pour la promotion de celle-ci. La présence de celui-ci dans ce domaine se résume avec l'OMDA (Office Malgache des Droits Auteurs).

D'où la raison du choix de ce thème sur lequel la promotion de la culture est parmi la priorité du projet.

Le projet va améliorer considérablement le niveau de qualité des artistes allant de l'amateurisme au niveau professionnel et en même temps le niveau d'organisation des spectacles.

Le projet est de promouvoir le service de location des salles de spectacle pour améliorer le produit des spectacles et des divertissements afin de bénéficier de nouvelle part de marché. Ce projet va donner une valeur économique à la culture.

Ce thème est aussi pour nous une occurrence pour nous de mettre en pratique les acquis universitaires à la Faculté DEGS Filière Gestion.

Pour ce fait, Antsirabe a été prédestinée comme un lieu de réalisation idéal de notre projet, parce que c'est la région qui a une insuffisance fulgurante de ses infrastructures de loisir et de détente par rapport à son statut.

Cette niveau de statut élevé est acquis grâce à sa bonne santé économique, sociale et culturelle vis-à-vis du reste du pays. N'oublions pas que le plus grand groupe musical de Madagascar vient de cette région, c'est bien sûr le groupe « mahaleo » et plein d'autres artistes aussi viennent de cette localité, des peintres, des écrivains, des sculpteurs de renommée nationale et internationale.

En tant que point de passage obligé vers le sud, Antsirabe est la 2ème ville de Madagascar après la capitale. Elle est la deuxième si on parle de nombre de population, d'industrie, et parmi les premières si on parle d'agriculture et d'élevage.

Donc la location de salle de spectacle est un service d'avenir, mais comme toutes les industries du loisir, le danger vient surtout de l'instabilité économique, car au moindre crise, la première imputation que chaque ménage fait à son budget, sont ceux destinés aux loisirs et divertissements.

Pendant la réalisation de ce travail de mémoire, la méthodologie d'approche que nous avons adopté a été effectuée avec l'appui de la connaissance du terrain par descente appropriée sur les lieux, l'entretien avec certains responsables locaux et la discussion avec la population de la ville et par la recherche de documentation dans la bibliothèque ou par Internet.

Avec l'appui de notre recherche sur cette filière, la volonté de participer au développement de cette région, nous a poussé de choisir ce thème qui a trait au développement économique pour notre mémoire de maîtrise. Ainsi, ce présent ouvrage ayant pour titre : « **PROJET DE CREATION UN COMPLEXE CULTUREL dans la ville d'Antsirabe dénomme ESPACE CULTUREL DE VAKINANKARATRA (ECV)** ». Pour bien présenter ce travail, nous avons un plan de trois parties distinctes.

La première partie portera sur l'identification du projet. En premier lieu, sa présentation sur la connaissance de cette filière par son historique, et ses caractéristiques. En second lieu, nous allons passer à l'étude du marché relié aux quelques sections telles que la description du marché, l'analyse de l'offre de la demande et la concurrence.

La deuxième partie interprétera la conduite de la réalisation du projet dans laquelle nous présenterons la technique de réalisation, se basant par de l'identification des matériels, et les techniques de réalisation envisagées.

Ensuite, on abordera la capacité d'accueil envisagée qui est représentée par trois sections telles que l'évolution de production et de chiffre d'affaires, les aspects quantitatifs et qualitatifs du produit, et les différents fonctionnalité des salles.

Enfin, cette deuxième partie s'achèvera par un chapitre concernant l'étude organisationnelle avec lequel nous envisageons de mettre en place les différents postes à créer définis par l'organigramme et l'organisation du travail afin d'éviter le mixtion vainement des tâches.

En terminant, à la troisième et dernière partie, pour contribuer très fortement à réduire la pauvreté dans notre pays et à créer une forte valeur ajoutée, nous allons se concentrer à l'étude financière ce qu'il ne faut pas échapper puisqu'elle occupe une place très importante pour bien mener à terme ce projet en examinant le montant d'investissement qui nous montre le coût d'investissement proprement dit et les comptes de gestion, le tableau d'amortissement, plan de financement, le tableau de remboursements des dettes. Bien sûr sans oublier l'étude de faisabilité dans laquelle on analyse les comptes de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion et le bilan prévisionnel.

Et finalement ceux qui sont des parties très importantes dans notre projet, en guise de perspectives d'avenir, nous allons évaluer ce projet en parlant de l'évaluation économique, l'évaluation financière, et enfin l'évaluation sociale.

*Partie I*  
*Identification*  
*du projet*

*D'après la recherche que nous avons poursuivie, ainsi que les enquêtes que nous avons menées auprès du ministère de la culture et du tourisme, commune urbaine d'Anstrirabe, lieu de réalisation du projet, en plus des informations recueillies concernant le monde événementiel et la connaissance théorique en gestion, nous pourrions détailler un peu notre étude en l'illustrant par une présentation en générale du projet, une étude de marche, étude des outils et les critères d'évaluation*

# Chapitre I- PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons essayer d'expliquer et l'aperçu en générale de la filière en précisant le lieu d'exploitation du projet.

## Section 1- Historique

Dans la culture ancestrale malagasy, les rassemblements se font toujours dans la maison du roi, ou sur son cours car c'était la maison la plus grande du village et aussi parce qu'il se trouve au beau milieu de celui-ci.

Ce fut en 1787 en temps de la reine d'Andrianampoinimerina que la première place de rassemblement a été inaugurée.

Nommée Ambatorangotina qui se situe en bas de l'allée pavée qui mène au Rova. C'était sur cette place que le roi Andrianampoinimerina était intronisé à cette place. Cette place était prée pour toute célébration de glorification du roi et des ancêtres. Les manifestations vont du simple spectacle de hiragasy, en passant par le nouvel an lunaire l'Alahamady, en finissant par les sacrifices.

La construction du Rova de Manjakamiadana, a permis au peuple malagasy d'avoir leur première grande salle moderne, le hall du palais et l'église étaient les seuls lieux de rassemblement couverts jusqu'à la colonisation française.

Pendant la colonisation, Madagascar s'est enrichie en infrastructure moderne, spacieuse et fonctionnelle. Le théâtre municipal d'Isotry, le Tranopokonolona Analakely étaient les premiers à être construits. Ces sites étaient bien sûr destinés au colonisateur donc ils ont construit ces salles en fonction de leur nombre et de leurs évolutions.

En 1958, Madagascar a eu son indépendance, c'est à partir de celui-ci la libéralisation des événements et des salles de spectacle a commencé. On peut dire que c'était à partir de ce moment-là que la localisation d'une salle pour une manifestation quelconque a commencé.

## **Section 2- Caractéristiques du projet**

Dans cette section, nous allons développer l'aperçu général de la filière ; son évolution et son contexte pour assurer le bon choix du projet.

### **2-1 Aperçu de la filière**

L'aperçu général de la filière location des salles ce n'est que la définition de ce que c'est une location, et le contexte du projet dans son ensemble.

#### **2.1.1 Définition et type de contrat de location**

D'après la loi française de 1960, une location est définie comme suit ; action de louer de prendre ou de tenir à loyer .action de retenir d'avance une place ou un mobil home. Il faut précise que toutes locations doit être rédiger en contrat de location. Il existe plusieurs types de contrat de location :

- Le plus connu et le plus ancienne était bien sure le contrat de location d'habitation .Cet contrat est établi pour toutes locations d'un local destine exclusivement à l'habitation, tout exercice d'une fonction commercial dans celui-ci est interdit .En cas d'évolution vers un activité commercial une nouvel contrat doit être rédiger, et cette nouvel contrat doit être un contrat de bail commercial.
- le contrat de bail commercial est un contrat conclu entre le propriétaire d'un local ou un lieu cas des terrains, avec un commerçant .Le commercial peut exerce librement ses activités commerciaux dans les locaux et peuvent aussi y habité.
- le contrat gérance est par contre employé pour les commerçants qui cède leur fond de commerce .Dans la location gérance, le locataire devient le gérant de l'entreprise ou du commerce, il est libre dans toutes ses décisions, et il prend en charge le paiement de tous les charges, et encaisse tout les produits qui découler de son activité futur.
- le dernier type de contracte est bien sur le contrat gré à gré celui qu'on vas employer pour notre location .Cette contrat est le standard employer par tout type d'activité de location en passant par les voitures jusqu'aux salles ou locaux de stockage.

Le contrat gré à gré est un contracte passer par le propriétaire à un loueur pour la location de son propriété (voiture, local, vêtement,..)Pour une durée relativement courte pas plus de 1 mois dans tout les cas.

Cet contrat vas définir le montant de la location et tout les clauses à respecte .Les charges afférents au produit son pour le propriétaire par contre, sont à la charge du client tout les dépenses afférent à l'activité qu'il vas réaliser sur les locaux louer.

Cette dernière indication change souvent car pour attirer plus de loueur les propriétaires sont prêts à supporter quelque charge de plus.

### **2-1-2- Evolution de la filière**

Au paravent, la location de salle pour événement culturel ou autre n'était pas florissante, c'était depuis l'an 2000 que ça avait vraiment démarre avec l'apparition des cabaret du week-end et aussi la sortie de terre de beaucoup d'agence de communication et événementiel .Ces derniers ont beaucoup contribuer à l'épanouissement et au professionnalisme dans l'organisation du spectacle.

Leur professionnalisme leur on exige une étude du besoin du marche ce qui leur value une choix précise et mini scieuse des lieux destines aux spectacles .Ces agences en déserte les stades poussiéreuse pour les endroits équipés et sécurisé, comme le colliseum d'Antsahamanitra, le Palais de sport, le Kinja Tsarasaotra pour Antsirabe.

Mais cette exigence de la marche à donner des ailes au prix de location en augmentant de plus de 300% en seulement 3 ans.

Ce le cas des salles de spectacles mais celui qui avait la plus grande évolution est bien sure les salles de banquet ou communément appelle espaces.

Avant cette filière était au paravent dominer par les grandes hôtels et les Tranopokonolona. L'un était trop cher et l'autre vétuste, mal équipe, inutilisable même.

Mais cette lacune était en arrière de temps comble par les espaces qui ce situe entre les 2 gammes, il y avait de tout les capacité, les qualités, et les prix.

On peut dire donc que cette filière est très dynamique, et évolutive dans le temps. Il faut tout simplement que le projet trouve son vrai part de marche et se positionne le mieux possible dans celui-ci.

## 2- **2 Contexte du projet**

De nos jours, Madagascar et la ville d'Antsirabe manque cruellement d'infrastructure culturelle. Cette manque nous a donné l'idée de créer la première espace culturel privée à Madagascar. Nous allons être le pionnier dans cette domaine avec les inconvénient et les avantages que cela nous procurera.

La ville d'Antsirabe est en plein croissance économique, cela vas garantir une contexte favorable pour le projet. Car la croissance économique est toujours accompagnée par des croissances social ; croissance démographique et des évolutions culturelles.

Cette développement vas créer de nouvelles besoin que ce soit culturel ou social. L'augmentation du revenu de la population vas augmenter son dépense et en créant des nouveaux. La preuve est cette enquête menée par l'INSTAT en 2003 sur 1457 ménages vivant dans la ville d'Antsirabe I.

<b>RUBRIQUE</b>	<b>POURCENTAGE</b>
Alimentation	30
Logement	23
Eau et électricité	15
Transports et déplacement	20
Loisir et spectacle	10
Voyage et vacance	2
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

**Source : E.D.C INSTAT 2003**

On peut en tirer de ce tableau que les ménages antsirabens est un consommateur de loisir car il en a une moyenne supérieure au taux national qui est de 4 % du revenu consacré au loisir et aux spectacles. Donc c'est une bonne contexte pour les organisateurs de spectacle qui sont les principales clients de l'entreprise.

Le projet aussi se trouve dans un contexte culturel qui est en réel épanouissement. Mais le manque cruel d'infrastructure freine cet élan, Donc le projet vas se positionner comme un tremplin de la culture malagasy.

### **3-1 Localisation**

Deuxième grande ville de Madagascar, Antsirabe, »le carrefour des routes du sud « se trouve à 169 Km au sud de la capitale (Antananarivo) ,en prenant la RN 7 .La ville est le chef lieu de la préfecture de Vakinakaratra .

#### **3-1-1 Délimitation géographique**

Antsirabe se situe dans la frange méridionale du massif de l'Ankaratra .Elle a une superficie de 182 Km<sup>2</sup> .Elle a été édifée au cœur d'un vaste bassin volcanique .Ses vastes étendues planes sont entourées de montagnes élevées : 1800 à plus de 2 500 m, avec des dénivellation brutales et plusieurs centaines de collines abruptes et versants.

Elle est délimitée à l'Est par l'escarpement de « Mandray »,à l'ouest par la plaine « d'Iandratsay ».Au nord ,elle se trouve entre la colline « d'Ampataka » et la vallée encaissée de « Manandona « .Elle se situe dans la zone de moyenne altitude :entre 1 200 et 1 600 m .

#### **3-1-2 Climat**

Situé dans les hautes terres centrales, Antsirabe connaît un climat de type « Tropical d'altitude » .Elle est caractérisé par l'alternance : de l'humide et fraîche en octobre à avril et une saison froide en mai à septembre .La température peut descendre jusque moins 5 ou 6° .C'est pour ça que notre infrastructure est couvert avec des climatiseurs.

### **3-2 Milieu humain et social**

#### **3-2-1 Effectif de la population**

Dans l'ensemble de la région du Vakinakaratra, la plupart des sous-préfectures ont plus des 180 000 habitant.

La concentration humaine se trouve surtout à Antsirabe I, là où l'occupation des sols est plus la plus densifiée .Cette pression démographique est due au phénomène d'urbanisation favorisant des flux migratoires positifs qui se traduisent par l'apport de population en provenance des autres sous-préfectures.

La densité globale de la population est de l'ordre de 77.53 habitants au Km<sup>2</sup> .La densité moyenne de la région du Vakinakaratra cache pourtant une inégalité répartition spatiale de la population que ce soit, entre les milieux urbain et rural, que ce soit entre les limites administratives et donc des variations importantes des densités de la population.

**Tableau 2 : REPARTITION SPACIALE DE LA POPULATION**

<b>Sous-préfecture</b>	<b>Population résidente</b>	<b>Superficie</b>	<b>Densité Hab/Km<sup>2</sup></b>	<b>%par Fivondronana</b>
Antanifotsy	300 040	3425	87.6	22.32
Antsirabe I	186 633	182	1028	13.88
Antsirabe II	337 543	2769	121.9	25.12
Betafo	338 636	9107	37.18	25.20
Faratsiho	181 202	2015	89.92	13.48
<b>Total Vakinakaratra</b>	<b>1 344 054</b>	<b>17498</b>	<b>77.53</b>	<b>100.00</b>

Source : Préfecture de Vakinakaratra

### **3-2-2 Population active**

La population d'Antsirabe I se divise en 185290 ménages, dont plus de 95 % font partie de la population active dont 0.5 % seulement sont à la recherche d'un emploi, soit à la suite d'un arrêt momentané de travail, soit pour trouver un premier emploi.

**Tableau 3 : Répartition de la population active d'Antsirabe I-II**

Sous préfecture	Nombre de ménages	occupé	chômeur	En quête 1ere emploi	Ménagère	étudiant	retraité	autre	Non déterminer
Antsirabe I	25 146	21 676	418	298	818	106	1111	230	41
Anrsirabe II	50 269	48 713	107	55	378	8	33	131	50

Source INSTAT

Dans cette catégorie de chômeur ce sont les femmes qui sont les plus touche. Par contre le nombre de femme par rapport au homme est presque sensiblement égale.

### **3-2-3 Répartition par classe d'âges**

La population d'Antsirabe est jeune dans son ensemble avec une pourcentage importante pour les groupe d'âges 15 à 35 ans .Ceci traduit par le déplacement des personnes potentiellement actives du milieu rural vers le milieu urbain .

La moyenne d'âge de la population urbain est de 21.9 ans et il n'y a pas tellement de différence entre les deux sexes : 21.8 ans pour le sexe masculin contre 22.1 ans pour le sexe féminin.

Quant aux personnes d'âges économiquement actifs, c'est-à-dire 15 à 64 ans, elles constituent plus de la moitié (53.8%) de la population et la proportion des personnes âgées c'est-à-dire 65 ans et plus est faible :2.8 %.

Etant donné que le nombre d'inactifs (0-14 ans et 65 ans et plus) est moins important que celui des actifs potentiels (15-64 ans ),le ratio de dépendance économique ,c'est-à-dire le rapport des inactifs (0-14 ans et 65 ans et plus )et des personnes d'âges actifs (15-64 ans )est de 86 % .

On a instituer cette longue étude de la population pour savoir si notre capacité d'accueil est bien absorbe par le nombre de la population urbaine notre principale clientèle finale.

### **3-2-4 Répartitions des infrastructures socio culturelles**

Voici le répertoire des infrastructures socio culturelles durant l'année 2001

Tableau 4 :

<b>Sous préfecture</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
Antanifotsy		2	1		2			
Antsirabe I	1*	30	1	1	2*	1	20	1
AntsirabeII		6	1					
Betafo		3	1		1			
Faratsiho		7	1		2			
Vakinakaratra	0	48	5	1	7	1	20	1

1 : cinéma    2 : Salle vidéo    3 : Terrain de sport    4 : Salle d'oeuvre  
 5 : Tranopokonolona    6 : Salle d'exposition    7 : Crèche    8 : Bibliothèque

\*impraticable depuis longtemps

Apparemment les salles de vidéo sont plus fréquentes que la bibliothèque de tout façon ils sont plus proches et plus nombreux que ce dernier.

Tous les chefs lieux de sous préfecture sont dotés de Tranopokonolona .Ils font office de salles polyvalentes et peuvent servir de salles de réunion ; de salles de fêtes, d'exposition.

Donc on peut dire qu'il y a un soif de loisir de la jeunesse antsirabenne que le projet devrai comble en un infinie contribution

# Chapitre II : ETUDE DU MARCHE

L'étude de marche peut être caractérisée par sa localisation géographique (exemple : le marche local) ou par l'offre et demande.

Notre étude se distingue en 3 grands types d'analyse :

- La description de la marche
- L'analyse de l'offre
- L'analyse de la demande
- La concurrence

## Section 1- Description du marche

Si on se refait à la localisation géographique précise pour designer le marche donc on peut en distingue :

- Le marche locale c'est-à-dire de la ville d'Anstrirabe I
- Le marche régional qui englobe la région de Vakinakaratra
- Le marche national, qui représente tout le terroir malagasy
- Le marche international caractérise par tous ce qui ne vienne pas de Madagascar

Dans cette section nous allons analyser le marche ciblé et aussi le circuit de commercialisation

### 1-1- Le marché ciblé

Le choix de marche cible est une démarche important pour l'entreprise .La moindre erreur de choix de marche est fatal pour l'entreprise .Donc une étude mini scieuse et long doit être faite avant de prendre tout décision .Le marche cible de l'entreprise se divisera en 2 parties suivant :

- ❖ Celui qui est compose par des personnes morales : entreprises, associations
- ❖ Celui compose uniquement par des particuliers

Si on analyse ce tableau d'activité de l'alliance française d'Antsirabe de 2004 :

**Tableau 5 :**

Activité \ Organisateur	Spectacle	Exposition – vente	Conférence	Scolaire
Aft	30	25	48	15
ONG - Association	10	30	32	23
Projet public	4	38	27	9
Agence	25	0	0	0
Total	69	93	107	47

**Source :AFA**

Ce tableau nous montre bien notre marche cible pour chaque type de salle qu'on proposera sur le marché pour location :

- Pour le hall d'exposition il y aura comme principale cible les associations et les projets : Celui son surtout des artisans ou des artiste professionnel, ces personne sont presque toujours présente par des associations ou Ong ,ou par des projet de développement international ou national .
- Pour la salle de réception 2 cas doit entre étudié distinctement :
  - ✓ Comme la salle est polyvalent pour tout activité, il faut note ces 107 conférences peut être réaliser dans la salle de banquet ou dans le hall d'exposition suivant le nombre de participant.
  - Le marché cible est bien sure les Ong car l'aft est en accord de partenariat et cette marché est déjà en pleine évolution vu le nombre de projet et de financement ou la région de Vakinakaratra a été éligible .Cette salle aussi peut être destiner au différente cabaret ; qui est devenu en quelque année une passe temps favorite des citadin : derrière ces évènement il y a bien sur nos marché ciblé compose par des organisateurs professionnels des spectacles.
  - ✓ Notre deuxième clientèle cible sont les particuliers compose par des futures jeunes mariées, il peut être une manne de clientèle vue leur nombre croissante.

**Tableau 6 : Tableau trimestriel des mariages 2005**

Date	1 <sup>ère</sup> Trimestre	2 <sup>ème</sup> Trimestre	3 <sup>ème</sup> Trimestre	4 <sup>ème</sup> Trimestre
Mariage civil	39	68	75	87

Source :Mairie Antsirabe

Si on espère touche plus de 50 % de ces jeunes mariés ce sera déjà une marché conséquente pour de l'entreprise .Comme en vient de parle de l'augmentation des nombres des jeunes mariées parlant maintenant dans le prochain paragraphe l'évolution du marché.

## **1-2 Evolution du marché**

On dit que gérer c'est prévoir ;Pour avoir une bonne projection de notre projet dans le futur .il faut étudié si le marché est évolutif en quantité ,en qualité dans le temps.

**Tableau 7 : Demande d'autorisation de spectacle**

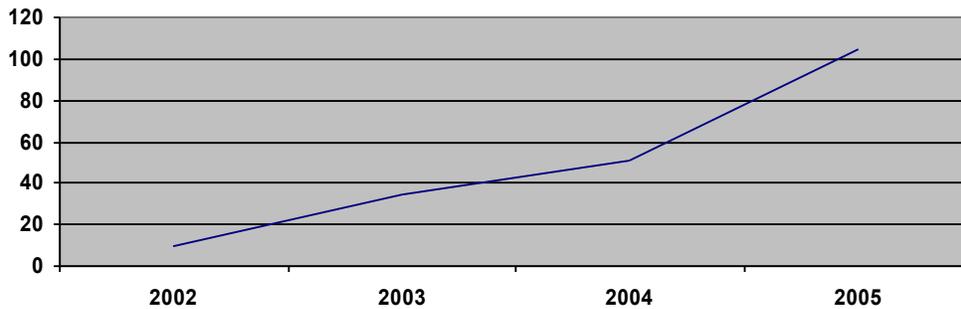
Année	2002	2003	2004	2005
Autorisation				
Manifestation	10	35	51	105

Source : Commune urbaine Antsirabe

Ce tableau montre uniquement la demande d'autorisation venant de la commune urbaine d'Antsirabe pour les spectacles artistique et culturel.

On peut y constate une évolution croissante des manifestations dans la ville d'Antsirabe, une augmentation de presque 20 % tous les ans.

Dans ce graphe ci-dessous on peut bien apercevoir cette évolution,



**Graphe : Evolution de demande de manifestation**

### **1-3 Circuit de distribution**

Pour le marché local, on a 3 types de circuits de distribution :

- **Circuit direct** : il s'agit d'un contact direct entre consommateurs et producteurs .Ce circuit est plus adapté à notre produit ,car un contact direct avec eux nous permettra de savoir quel est leur besoin ,et lequel de notre produit est plus adapté pour satisfaire cet besoin .  
Exemple : les spectacles organiser par une association des jeunes de la ville
- **Circuit court** : C'est un circuit qui met en contact le producteur et le détaillant. On peut voir ce cas dans les évènements organisme et projet internationaux ou dans les promotions de vente des grandes société où il louer le service des agence en communication pour faire à leur place la promotion de leur produit .  
Exemple :La société CELTEL fait appeler à L'agence de communication Media-Consulting pour organiser des spectacles pour son lancement à Antsirabe .
- **Circuit long** :dans notre activité ,un circuit long est quasi inexistant ,et c'est une circuit qui vas entraîner une lourde conséquence sur la compétitivité de nos service .

## Section 2- Analyse de l'offre

L'offre désigne la capacité d'accueil de location que notre entreprise est prête à vendre pour un prix donnée .Mais l'offre du marché s'apprécie par son importance et sa structure .

L'importance de l'offre dépend du capacité des salles existant dans la ville .

Les salles de spectacle d'Antsirabe peut englober jusqu'à 10000 personnes .par rapport à ce nombre, l'offre de notre entreprise est considère comme suffisant ,énorme et crédible .

### 2-1 Quantité et qualité de l'offre

A Antsirabe ,les salles de spectacle et les stades existant ont une capacité 10 000 personnes seulement par contre entre temps la population à presque triple L'offre de notre entreprise vas améliorer le marché en termes de qualité et de quantité.

La capacité de notre entreprise tourne autour de 4 800 spectateurs assises pour la salle de spectacle ; 400 à 500 pour la salle du banquet ; une capacité de 200 à 3000 personne pour la salle d'exposition et près de 400 stands pour les activité en plein air sur le parking .

Voici le tableau récapitulatif de notre offre :

**Tableau 8 : Récapitulatif de l'offre**

Rubrique	Surface en m <sup>2</sup>	Nombre de spectateur
Salle de spectacle	3500	4800
Salle de banquet	500	400 à 500
Hall d'exposition	300	250
Parking et cours	10 000	25 000

- Il faut précise que pour la salle de banquet, l'entreprise peut offrir une capacité variable suivant la demande du client, mais le maximum du point de vue technique et de 550 personnes.
- Le hall d'exposition peut aussi recevoir d'autre types d'évènement à part les expositions et ventes comme les conférences (presse, etc.), formations, salons, etc  
....
- La cour et le parking peut recevoir à leur tour d'autres évènements comme les foires commerciaux, des feux de camp, des manifestations commerciales et culturelles, et aussi si le loueur l'exiger des spectacles en pleine air comme les hiragasy .Le nombre de spectateur énoncé ici est le nombre des visiteurs qui peut visiter les stands en même temps .

## **2-2 Analyse de la consommation locale**

La consommation local sur les salles de spectacle n'a pas beaucoup change, mais c'est tout le contraire sur les autres salles comme l'exposition et la réception ,car ils sont caractérisé par une croissance importante .C'est pour cette raison que l'entreprise a décidé d'avoir une capacité supérieur à leur concurrence et aussi une service en plus comme le choix du loueur de sa propre traiteur ,du décor de la salle suivant son goût et ses besoins .

L'idée d'une salle d'exposition est né par la demande pressente des artisans et associations puisse qu'il n'existe qu'un seul endroit destiner aux expositions à Antsirabe .

## **2-3 Analyse de la consommation nationale**

L'offre de location de salle de spectacle est surtout destiné pour les professionnels de spectacle .Comme on le sait tous les principaux leaders en matière d'organisation vienne d'Antananarivo comme Media consulting ,Mada pro ,Gasy events .

La premier question qui se pose pour eux ses de savoir quel capacité, quel influence, et à quel prix .Le rapport qualité prix est déterminant pour tout professionnel, car c'est la qualité des infrastructures et son réputation qui vas garantir l'influence des visiteurs ou spectateurs .

Il ne faut pas en aucun cas oublie que comme l'entreprise propose 4 produits donc il existe aussi d'autres consommateurs un peut plus particuliers comme :

- Le programme SE/CNLS pour la sensibilisation de lutte contre le sida.
- La BIANCO qui a besoin des salles pour les formations et informations sur la lutte contre la corruption.

## **2-4 Part de marche et politique de prix**

- La connaissance du part de marche est un déterminant pour faire le choix des prix à proposer.

- ❖ La part de marche est un indicateur majeur pour apprécier la position concurrentielle d'une entreprise sur un marche ; son analyse oriente et facilite les décisions stratégiques.  
L'entreprise espère gagner 75 % du part de marche du spectacle et 50 % au moins pour les autres services.

On parle de part de marche en volume pour les capacité d'accueil et en valeur pour le chiffre d'affaire .donc en volume d'entreprise vas avoir plus de 100 000 à 400 000 visiteur par an .pour une fréquence de 100 à 300 évènements par an ,et un chiffre d'affaire de plus de 1 000 000 000 Ariary par an au moment de sa maturation. Mais pour atteindre ces résultats il faut une bonne analyse des prix à appliquer.

- ❖ Le choix d'appliquer un prix est prédéfini par notre situation financière et par notre choix commercial :
  - La politique de prix de pénétration : ici le prix des locations doit être relativement bas que les autres .Ceci tend à décourager les concurrents à stabiliser les ventes sur une période relativement longue .Les profils initialement faibles sont stables à long terme.
  - La politique de prix de rentabilité : celui-ci consiste à faire un prix qui inclut une marge calculée en fonction du montant des investissements et du délai nécessaire de récupération .La technique de cette stratégie se fera à l'évaluation du seuil de rentabilité.
  - la politique de prix d'écrémage : celui ci consiste à introduire sur le marché un produit à un prix initial élevé puis à baisser le prix par étapes de manière à vendre le produit à différentes catégories de consommateur. .

Notre choix de politique de prix vas un premier lieu sur la politique d'écrémage car celui la vas procurer une garantie de profit unitaire, pour avoir une situation financière stable dans un court délai et pour avoir une image de marque forte.

## **Section 3- Analyse de la demande**

Chaque locataire à son propre besoin prédéfini. Celle-ci correspond à l'activité qu'il veut réaliser dans nos locaux.

Chaque salle est polyvalente pour toute activité ; mais cette polyvalence à aussi ses limites techniques et organisationnelles à respecter.

**Tableau 9 : Récapitulation des demandes de l'Afa**

Rubrique	Spectacle %	Exposition vente %	Foire %
Entreprise	35	15	35
Association et groupement	45	65	50
ONG, Projet, Administration	15	10	15
Particulier	5	10	0
Total	100	100	100

**SOURCE : Demande de salle en pourcentage parvenu à l'AFA 2004.**

D'après ce tableau, on peut voir que ce sont les associations et différentes groupements qui ont déposé des demandes à l'alliance française d'Antsirabe .On peut classer ses demandes comme non ponctuel car ils le pour des activités à but social ou non lucratif.

Mais il ne faut pas ignorer les 35 % des demandes pour les foires et pour les spectacles, car ces demandes vient des entreprises spécialisés dans les évènements donc il y aura une évolution, de continuité dans son activité .Notre entreprise vas déployer ses forces pour fidéliser ses clients professionnels et maintenir avec eux un niveau d'occupation le plus élevé possible.

### **3-1 Quantité de la demande**

Si on prend comme base de notre analyse le taux d'occupation annuelle de l'alliance française d'Antsirabe (AFA) :

**Tableau 10 : Nombre de jour occupé à l'Afa**

Rubrique	Nombre de jours
Salle de spectacle	90
Salle d'exposition	55
Cours	25
Salle conférence	47
Salle formation	66
Total	283

**Source : AFA**

On peut en déduire qu'il y une réelle consommation car le tableau ci-dessus, nous montre tous simplement celui de l'alliance est si en multiplie cette nombre d'occupation avec ceux des concurrents donc on arrivera à une consommation très promoteur .

Cette tableau nous montre celui du 2005 mais si on se référé au tableau de l'évolution du marche ,cette demande vas encore augmente de 20 % a peut prêt par an ; donc il y aura un part de marche à promouvoir car d'après le responsable l'AFA et elle est déjà a sa capacité maximale sur ce tableau .,mais il ne faut pas aussi oublie d'étudie ce des autres concurrents.

### **3-2 Critère de choix des consommateurs**

Chaque consommateur à ses propres critères de choix, que ce soit technique, commercial, géographique, etc.

Mais après une étude menée sur 250 consommateurs relatifs de notre projet nous avons eu les résultats suivants :

**Tableau 11 : Rapport d'enquête sur les critères de choix :**

<b>Rubrique</b>	<b>Pourcentage</b>
Capacité d'accueil	17
Etat des infrastructures	15
Proximité	11
Propreté	9
Prix	16
Multifonctionnalité	10
Image de marque	12
Autres	10
<b>Total</b>	<b>100</b>

**Source : enquête sur le terrain mai 2006**

On peut tirer de ce tableau récapitulatif que la capacité d'accueil est une des facteurs déterminants dans le choix de louer une salle, c'est seulement après qu'on parle de prix. .

C'est une réflexe innés chez un consommateur de comparer prix et qualité, la qualité qu'on parle ici est composé : de la capacité d'accueil, états des locaux, propreté, multifonctionnalité, accueil des personnels etc.

Depuis l'augmentation sans cesse du prix des carburants la proximité des lieux est aussi devenu une priorité et une grande préoccupation des organisateurs de spectacle surtout

## Section 4- La concurrence\_

Notre entreprise n'a qu'un seul concurrent direct sur le marché et quelque indirect ou informel aussi qu'on va analyser un à un.

### 4-1 La concurrence directe

Un concurrent est direct lorsqu'il propose les mêmes genres de produits que nous, c'est le cas de l'alliance française d'Antsirabe ou AFA .

L'alliance française d'Antsirabe a été créée en 1966 par le biais d'une subvention directe venant de l'Etat français ;c'est un complexe de plus de 4000 m<sup>2</sup> ,avec une capacité de 350 personnes pour la salle de spectacle ,l'alliance compte plus de 2540 adhérents particuliers composée essentiellement des lycéens ,des étudiants ,et des élèves officiers de l'académie militaire d'Antsirabe ACMIL, et 38 collectivités :ONG, associations ,etc.

L'AFA fait de multiples activités allant du simple cours de langue française , de malagasy , et de musique ,de peinture aux différentes locations de salles dont la salle de spectacle capacité maximale 350 personnes assises ,salle de formation pour 70 personnes ,location de sonorisation et la bibliothèque avec 10 000 références .

L'alliance française a une totale autonomie financière, il génère un chiffre d'affaire de 250 000 000 Ariary chaque année il occupe 17 personnes à ces services.

L'Afa applique des prix suivants :

**Tableau 12 : Grille tarifaire de l'Afa**

Type de salle	Société	Artiste et artisan	Ong et projet	Autres
Salle de spectacle	440 000	200 000	400 000	400 000
Halle d'exposition	160 000	80 000	160 000	150 000
Cours	300 000	300 000	300 000	300 000

**Source :AFA**

La salle d'exposition peut être louée par l'intermédiaire d'un contrat de partage des chiffres d'affaires réalisés, c'est-à-dire 40 %du prix affiché sur les articles pour l'Afa et 60 % pour le locataire .

Concernant le mode de paiement, il est divisé en 2 tranches l'autre moitié pour la confirmation du date au moment du signature du contrat de location et l'autre moitié 5 jours avant le jours j .Les activités organiser par l'ambassade de France, projet française, exemple :AFD ou par les autres alliances nationales ou internationales sont totalement gratuites .

Il faut note sur ces prix qu'il y a une grande différence sur nos prix c'est normal car leur salles sont très exigus par rapport à notre projet, qui est 100 fois plus grande.

Les principales client du site sont les associations et groupements, suivie par les sociétés .

On peut voir dans la catégorie des prix « artiste et artisan » et que dans notre tableau de demande d'autorisation il n'y a jamais eu d'artiste car ces artistes et artisans sont toujours représenter ou soutenue par une association ou un projet .

Notre concurrent direct sur le marche est donc l'Afa, on la classe ainsi grâce au ressemblance de service qu'elle a avec notre projet, mais cela n'empêche pas des locaux à uni fonction a grignote notre marche ,les 2 paragraphes suivant sont destine aux études de ses concurrences .

#### **4-2 La concurrence indirecte**

Ici on a décidé de classe par catégorie de service les différentes sociétés concurrentes. Comme par exemple un de nos concurrent en matière de salle de banquet est l'espace Rojo .

Voici le tableau récapitulatif de ses entreprises :

##### **❖ Salle de spectacle**

**Tableau 13 : Présentation FOKRIFA**

<b>Nom de la société</b>	<b>Lieu</b>	<b>Capacité (nombre de spectateurs)</b>	<b>Observation</b>
FOKRIFA	Rue Karmaly	700	Locaux vétuste, matériel et équipement mal entretenu

Dans le tableau on constate que les 2 concurrents en matière de location de salle de spectacle sont très différentes de nos offre car si le Kianja de Tsarasotra ne peut nous influence qu'en capacité d'accueil, le Fokrifia est par contre loin des besoin en capacité même s'il peut offrir une salle couvert.

Par contre en matière de prix et d'avantage et d'inconvénient de choix des client; le tableau suivant vas nous donner plus de détaille :

**Tableau 14 : Grille tarifaire des concurrents de salle de spectacle**

<b>Société</b>	<b>Prix en ariary</b>	<b>Taux d'occupation</b>	<b>Avantage</b>	<b>Inconvénient</b>
FOKRIFA	300 000	60 % par an	-en pleine centre ville - salle plus ou moins équipée - lieu favori des artistes locaux	-Trop exigü, à l'intérieur et à l'extérieur (parking) -indifférence du publique, lieu en déclin -problème de rentabilité pour les organisateurs de spectacle
Kianja Tsarasaotra	1 400 000	80 % par an	-lieu en pleine maturation -répond au exigence en matière de capacité et de spectacle en pleine air -une bonne image de marque, qui attirer le publique et synonyme de sucée pour les organisateur	Problème de parking problème du climat, la pluie et le soleil en été, la grêle et le froid polaire en hiver, - exigence d'une sonorisation plus forte

Le condition de paiement est comme suit 50 % au moment de confirmation du date ,pour Tsarasaotra 6 à 3 mois a l'avance sera nécessaire ,et 50% 1 semaine avant le jour j.

Ici on peut dire que nos prix sont plus ou moins compétitif même si c'est plus élevé que tout nos concurrent ,donc on peut imposer nos prix ,nos qualité ,nos rythme donc on est dans une position de leader sur le marche .

## ❖ Salle de banquet

On va prendre que ce qui sont connu et ce qui ont une taux de fréquentation acceptable.

**Tableau 15 : Présentation des concurrents de la salle de banquet**

Société	Adresse	Capacité d'accueil	Observations
Espace Rojo	Adranomena plein centre ville	250 personnes sur 400 m2	- salle équipée -standard de qualité moyen
Impérial hôtel et restaurant ***	Avenue de l'indépendance Haut ville	200 personnes	-Haute gamme -équipe au norme européenne -destine plus au clientèle de l'hôtel
Espace diamant hôtel et restaurant **	Ampiaviana en entre de la ville	280 à 300 personnes	-salle équipe -cabaret et karaoké de l'hôtel tout les week-ends

On a déjà vu que seul l'espace Rojo peut être notre sérieux concurrent car il a les même principe de location que nous pour les mariages ou pour les cabarets de week end . Le grille tarifaire suivant nous permettra de confirme ce crainte.

**Tableau 16 : Grille tarifaire des concurrents du salle de banquet**

Société	Prix en ariary	Taux d'occupation	Avantages	Inconvénients
Espace Rojo	-35 000* et plus le plat d'une personne -400 000 ** pour les cabarets -200 000*** et plus pour les conférence	70 à 85 % par an	- à une très bonne image de marque auprès du publique - simple efficace, correspond au besoin des communs des consommateur - peut être loué sans le service traiteur -d'autre option offerte service mariage, sécurité etc.	- matériels commence à être user -surbooking ce qui entraîne des choix de date difficile -publique commence à ce lasser

\* Inclus dans ce prix 2 mets (entrée) ,un résistance ,désert ,la location du salle ,et service (serveur ,portier ,etc.)

\*\* Cabaret boisson 40 % de la marge pour le client et 60 % pour l'espace, non inclus service de sécurité.

\*\*\* Conférence : salle avec chaise, draperie et vaisselles, cocktails en option.

\*\*\*\* Les autres évènements englobe tous ce qui est exceptionnel comme salon et foire,...

Les payment ce fait toujours 50 % d'acompte au moment de confirmation, et 50% 1 semaine avant le jour j .

C'est entreprise font de leur métier ce travail mais il y a aussi qui font ça occasionnellement dans l'informel.

### **4-3 Concurrence informel**

Il existe plusieurs dans Antsirabe mais les plus féroces sont les suivants :

**Tableau récapitulatif des concurrents informels**

<b>Type</b>	<b>société</b>	<b>capacité</b>	<b>Prix en ariary</b>	<b>observation</b>	<b>Avantage</b>	<b>Inconvénient</b>
Spectacle	Stade du STAR	5000 à 7000 personnes	200000	- terrain vague sans clôture, et poussiéreux	- moins cher - calendrier vide -idéal pour les évènements gratuits	-Sans clôture, -ni sécurité, -trop loin de la ville -besoin de sono et estrade fort
	Collège Saint Joseph	4000 à 5000 personnes	700 000 à 1000 000	-cours du collège -goudronner -clôture	- peut recevoir les foires et autres salons -les élèves du collège son les premiers consommateurs	indisponible pendant les jours scolaires
Banquet	Cantine croix rouge	100 personnes	100 000	-salle non équipée	-moins cher -salle destine à l'évènement familial modeste	-grand salle non équipée donc il faut toute équipe
	Grand salle Soroptimist	120	70000 à 150 000	-salle non équipée	-moins cher avec une capacité acceptable	-destine surtout pour les activités de promotion de la femme

Ces concurrence indirecte est un facteur qu'on ne peut pas maîtriser car il ne sont pas destinés à exercer cette activité donc ce n'est que produit exceptionnel pour eux ,cela va entraîner une chute des prix qui n'est pas sans conséquence pour le projet.

## **Section 5- Stratégie marketing adoptée**

Pour garantir notre succès nous pouvons décider d'attaquer directement le marché par la force de notre image de marque .

Notre première stratégie est de créer une très forte image de marque auprès des consommateurs finale c'est-à-dire les publics ,et surtout auprès de nos clients immédiats les organisateurs de spectacle que ce soit occasionnelle ou professionnelle .

L'entreprise va être synonyme de qualité ,de succès ,de quantité ,convivialité ,d'événement de fête ,.....et sans oublier être leader .Donc on fait en attaquant ce marché par une stratégie offensive ,car on va subir le marché au lieu de d'attendre et lutter après pour survivre .

Alors nous avons choisi la stratégie pull au niveau du marché local et national c'est-à-dire d'attirer l'attention des clients vers les produits .

La stratégie pull est plus adaptée puisque qu'on a déjà une forte image de marque donc on attire déjà .Cette image on va le véhiculer sur tout les publicités sur radio et télévision, presse écrite, jusqu'aux différents prospectus, catalogue, dépliant que l'on va distribuer ou mettre à la disposition de nos futurs consommateurs.

# Chapitre III- THÉORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITÈRES D'ÉVALUATIONS

Ce deuxième chapitre de la première partie de notre travail est basé sur la théorie générale des outils d'évaluations faisant parti de l'étude théorique de la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, le délai de récupération des capitaux investis et l'indice de profitabilité ; ainsi que sur la théorie des critères d'évaluations, relatif à l'étude théorique de la pertinence, l'efficacité, l'efficience et la durée de vie du projet.

## Section 1-Les outils d'évaluation

Divers outils peuvent être utilisés pour apprécier la rentabilité d'un projet, à savoir :

- La valeur actuelle nette (V.A.N)
- Le taux de rentabilité interne (T.R.I)
- Le délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I)
- L'indice de profitabilité (I.P)

Alors, nous allons analyser ces critères de l'un à l'autre.

### 1-1 La valeur actuelle nette (V.A.N)

#### ➤ Définition :

La valeur actuelle nette (V.A.N) est un critère fondamental d'appréciation d'un investissement, fondé sur l'actualisation. Elle confronte le capital investi à la somme des flux de trésorerie actualisé (Cash Flow). Le Cash Flow est un indicateur des possibilités maximales d'autofinancement de l'entreprise.

Cette méthode compare, comme le délai de récupération des capitaux investis, le montant de l'investissement financé par fonds propres et la somme des flux nets de trésorerie. Mais, toutes les sommes associées au projet sont évaluées à l'époque 0, c'est-à-dire, actualisées au montant du lancement du projet (pour les calculs d'actualisation,)

La mise en œuvre de la méthode nécessite le choix d'un taux d'actualisation. Le taux retenu pour décider de l'opportunité du projet est celui qui exprime mieux la politique de l'entreprise en matière d'investissement.

On peut retenir par exemple :

- Le taux de rentabilité habituel de l'entreprise,
- Le taux du marché monétaire,

Le premier taux exprime la volonté de l'entreprise de maintenir grâce à ses projets sa performance économique globale. Si elle souhaite ainsi s'assurer que ses investissements peuvent lui rapporter au moins autant que des placements financiers.

➤ **Formule :**

Nous pouvons écrire :

**V.A.N à l'époque 0** = - Montant des fonds propres consacrés à l'investissement à l'époque 0

+

Somme des flux nets de trésorerie actualisés à l'époque 0

Donc, la valeur actuelle nette est :

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

- $t$  : le taux d'actualisation : il correspond au coût moyen de ressources utilisées par la firme, c'est-à-dire, à son coût de capital ici  $10\% \leq t \leq 25\%$
- **M.B.A** : Marges Brutes Actualisées, c'est le Cash Flow de la période
- **C** : capital investi, c'est le montant d'investissement
- **n** : le délai de l'amortissement linéaire

La VAN peut être positive, nulle ou négative.

- Si la VAN est positive,  $VAN > 0$ , la rentabilité est supérieure au taux exigé  $t$ , c'est-à-dire, le projet est rentable.
- Si la VAN est nulle,  $VAN = 0$ , la rentabilité est égale au taux exigé  $t$ ,
- Si la VAN est négative,  $VAN < 0$  la rentabilité est inférieure au taux exigé  $t$ , le projet n'est pas rentable.

### **1-2 Le taux de rentabilité interne (T.R.I)**

➤ **Définition :**

Le taux de rentabilité interne du projet est le taux pour laquelle la valeur actuelle nette est nulle. Le TRI est donc le taux particulier qui donne la  $VAN = 0$ .

➤ **Formule :**

$$VAN = \sum_{j=1}^{j=n} MBA_j (1+i)^{-n} - C = 0, \quad i \text{ à rechercher}$$

- $i > t$ , la rentabilité est supérieure au taux exigé  $t$ ,
- $i = t$ , la rentabilité est égale au taux exigé  $t$ ,
- $i < t$ , la rentabilité est inférieure au taux exigé  $t$

Donc, plus le taux d'actualisation est élevé, plus la VAN diminue. A l'inverse, si on diminue le taux d'actualisation, la VAN augmente.

Pour estimer le TRI, il faut procéder par itérations successives. On recherche un taux qui donne une VAN positive et un taux qui donne une VAN négative. Le TRI est donc situé dans cet intervalle. On le détermine plus précisément par interpolation linéaire.

### **1- 3 Le délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I)**

#### **➤ Principe**

On recherche en combien de temps l'entreprise récupère le capital investi dans le projet. On compare le montant financé par fonds propres et le cumul annuel des flux nets de trésorerie. Le délai doit être le plus court possible. Ce critère d'évaluation est particulièrement adapté lorsqu'un projet comporte un risque important ou lorsque l'environnement commercial est mal connu. La décision est alors prise avec beaucoup d'incertitude. Il est ainsi représenté par le temps au bout duquel le cumul des MBA est égal au montant du capital investi.

Dans ce type de situation, le plus important pour l'entreprise est de récupérer « sa mise » le plus rapidement possible. Ensuite seulement, si le projet est viable, on raisonne sur la rentabilité. Ce critère est fréquemment utilisé par les entreprises, compte tenu de son réalisme et de sa simplicité d'utilisation.

### **1-4 L'indice de profitabilité (I.P)**

Elle est représentée par la formule ci-après :

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

L'indice de profitabilité (IP) peut être supérieur à 1 ou égal à 1 ou inférieur à 1, c'est-à-dire :

- Si  $IP > 1$ , la rentabilité est supérieure au taux exigé  $t$ ,
- Si  $IP = 1$ , la rentabilité est égale au taux exigé  $t$ ,
- Si  $IP < 1$ , la rentabilité est inférieure au taux exigé  $t$ .

## **Section –2 Les critères d'évaluation du projet**

Les principaux critères de succès d'un projet peuvent être appréciés en combinant les divers critères à savoir :

- La pertinence
- L'efficacité
- L'efficience
- Durée de vie de projet

Alors, nous allons étudier ces cinq critères de l'une à l'autre.

### **2-1 La pertinence**

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien-fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Lors de la révision des comptes, qualité de la documentation et des autres éléments de preuve que l'expert-comptable a pu obtenir sur un sujet particulier, la pertinence est aussi le synonyme de l'information probante.

### **2-2 L'efficacité**

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations), c'est-à-dire le rapprochement des résultats obtenus et des objectifs fixés. Une entreprise efficace est une entreprise qui parvient à atteindre les objectifs qui lui ont été assignés. C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Les questions d'efficacité :

- C'est le degré de réalisation des objectifs du projet à savoir : la qualité, la quantité, respect des délais d'exécution.
- Ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet.
-

## **2-3 L'efficience**

L'efficience se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Les questions qui relèvent de l'efficience :

Dans quelle mesure le projet recourt-il aux ressources disponibles localement (compétences, équipements) ?

Les intrants et extrants sont-ils disponibles dans les délais requis ?

L'efficience, c'est ainsi le rapport entre les moyens de production employés et les résultats obtenus.

On dit qu'une combinaison de moyens est efficiente si les résultats sont obtenus avec une utilisation rationnelle des moyens.

## **2.2 Durée de vie de projet**

La durée de vie du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

*Partie II*  
*La conduite du*  
*projet*

*Dans la deuxième partie, nous allons illustrer le déroulement du projet à travers laquelle nous développerons divers éléments relatifs à la conduite du projet telles que : les techniques de réalisation, et l'étude organisationnelle .Cette partie est l'une des étapes importantes pour savoir que sans technique de réalisation, ni une structure précise ce projet est en vain.*

# Chapitre I – LA TECHNIQUE DE REALISATION

Comme notre principale activité est la location des salles, l'infrastructure tient donc une place prépondérante pour notre projet .L'identification des matériels et des techniques de réalisations sont primordiales pour nous.

## Section 1- Identification des matériels

Les matériels de l'entreprise se divise en 2 parties :

- ❖ Matériel et équipement technique : celle qui vas devenir le produit c'est-à-dire être mise en location
- ❖ Matériel et équipement de bureau : celle qui vas être des matériels pour le simple fonctionnement de l'entreprise.

### 1-1 Matériel et équipement technique

Les matériel et équipements techniques sont les piliers de notre activité, leur choix doit être suivie d'une étude profonde .

Ce derniers sont acquis pour une durée de vie longue pour notre activité .La durée de vie moyenne est de 10 ans .

#### 1-1-1- Construction

La construction comprend essentiellement :le bâtiment ,les installations, ,le plus gros investissement de notre entreprise vas sur la construction du local ,le plus gros chantier et le plus long aussi .

La construction doit aboutir à 3 salles bien distincte ,la grande salle de spectacle ,une hall d'entre avec les bureaux ,et la salle de réception ,la cours qui ce servira de parking ,et celui qui est recouvert par un jardin fait aussi partie de la construction. **Voir annexe :plan**

#### 1-1-2- Equipement et matériel industriel

La construction ne comporte pas les matériels et équipement, c'est-à-dire qu'à la finition de la construction, le bâtiment n'est pas encore fonctionnel .Ces matériels comprend :

- Pour la salle de spectacle : chaises rétractables de forme ergonomique
- Projecteur éclairant blanc de 2 000 watts pour tout le site
- Sonorisation de base 1000 watts
- Panneaux lumineux
- Détecteurs de métaux
- Ventilateurs à renouvellement d'air

Ces matériels doivent être résistants car ils font partie des piliers de fonctionnement de l'entreprise, et ils ont aussi une durée de vie plus ou moins longue. Ils doivent être faciles à entretenir, avec une fréquence d'entretien plus ou moins longue.

### **1-1-3-Matériels et outillages**

Matériels et outillages sont composés ici de multiples matériels et outillages destinés aux services de maintenance et d'entretien. Ces sont les plus grosses machines et outillages, et qui ont une durée de vie dépassant les 1 an comme :

- les matériels de jardin
- les tondeuses à gazon
- les boîtes de clés pour maçon, mécanicien, électricien
- et les pièces de rechange qu'on peut utiliser plus 1 an

### **1-2 Matériel et équipement de bureau**

- Il s'agit des immobilisations corporelles destinées à l'usage administratifs de l'entreprise.

#### **1-2-1- Matériels et mobilier de bureau**

Ce sont des tables de bureau, des chaises, des étagères et armoires de rangement et pour finir les matériels comme calculatrices, et les appareils de télécommunication.

#### **1-2-2- Matériel informatique**

Le matériel informatique est composé des machines comme l'ordinateur et ses périphériques, le logiciel informatique, et les matériels de connexion à Internet.

## **Section 2- Technique de réalisation envisagée**

Depuis quelques années, Madagascar n'a pas eu un vrai projet de construction d'infrastructure dédiée à la culture au spectacle.

Donc l'entreprise envisage de construire de nouvelles infrastructures pour combler cette lacune.

Comme le projet est très grand nous envisageons de passer par un appel d'offre pour la construction des bâtiments et l'aménagement intérieur.

## **2-1-Technique de passation de marché**

L'appel d'offre sera lancé à toutes entreprises installées à Madagascar, ça peut être une consultation restreinte ou publique. L'entreprise envisage la consultation restreinte pour éliminer toute candidature non désirée et non conforme. Le choix des entreprises pour la consultation restreinte sont les suivants :

- ✓ **Choix technique** : tous les futurs soumissionnaires devront être capables de réaliser la construction suivant les exigences de l'architecture et l'exigence technique qui y incombe, il devra aussi procéder à la construction suivant les normes malgaches et internationales en matière de construction de lieu public comme celui-ci. Le suivi de ses critères est sous la responsabilité du maître d'œuvre, qui est en même temps notre cabinet d'architecture. Le soumissionnaire de construction doit garantir à son ouvrage une bonne qualité de construction, des matériaux résistants et conformes à notre demande, une durée de vie normale, et un délai de livraison dans la prévision.
- ✓ **Choix financier et administratif** : le soumissionnaire doit être apte financièrement à couvrir le projet, car tout retard ou arrêt de construction pour cause financière est inacceptable. Avec l'état elle doit être en règle du point de vue administratif et fiscal surtout.

## **2-2 Technique de construction**

### **2-2-1- Adjudication du marché**

Après le dépouillement des offres par le comité d'appel d'offre, composer les dirigeants de l'entreprise et de cabinet d'étude le maître d'œuvre, le choix de l'adjudicataire du marché est fait après avis de tous les membres du comité d'appel d'offre, l'adjudicataire du marché doit commencer les travaux au plus tard 3 mois après, à commencer par la mise en place des installations de chantier.

Ces installations doivent disparaître au moment de la livraison sauf les installations d'eau et d'électricité, et téléphone qui font partie intégrante des articles demandés dans l'appel d'offre. La technique de construction doit suivre le déroulement chronologique du cahier de charge inscrit dans le dossier de l'appel d'offre.

## **2-2 Démarche de la construction**

Dans le bâtiment ,la construction doit être fait à partir d'un fiche de description d'ouvrage qui ce résume comme suit :

### **2-2-1 Gros oeuvre**

#### **1-Installation de chantier**

Installation et repli de chantier :

L'installation de chantier comprend :

- L'aménée de tous les matériels ,à savoir tous les frais d'aménée ,de mise à poste ,de fonctionnement ,y compris tous les frais de gardiennage.
- La création et l'entretien des accès au chantier suivant plan ,
- La mise en place de panneaux de signalisation réglementaire du chantier,
- Le nettoyage des voiries,
- La mise à disposition des locaux nécessaires à la vie du chantier.
- Clôture provisoire de chantier
- Installation provisoire d'eau électricité et téléphone .

L'entrepreneur soumettra son plan d'installation de chantier ,pour accord ,au Maître d'œuvre ,évacuera ou déplacera ses installations à la première réquisition.

Le replie comprend :

- Le replie en fin de travaux des matériels de chantier fixes et mobiles de toutes natures, nécessaires à la réalisation de l'ensemble travaux ,y compris tous les autres sujétions.
- Le nettoyage complet de l'ensemble du chantier.

**Concerne : Chantier**

### **2-Terrassements**

Fouille en rigole ou en excavation :

- Fouille en rigole ou en excavation ,en terre franche ou argileuse avec jet sur berge ,y compris redressement des parois et des fons et toutes sujétions de mise en œuvre .
- Le prix comprend également l'évacuation à la décharge publique ou autre lieu des terres ex dentaires ne pouvant être réutilisés dans les remblais .

**Concerne :Bâtiment**

- Remblais de terre avec reprise ,épandage ,réglage par couche de 20 cm ,compactage avec arrosage pour comblement des fouilles ,y compris toutes sujétions de mise en œuvre .

**Concerne : Comblement des fouilles**

### 3-Maçonnerie et béton en infrastructure

Béton de propreté :

- Béton de propreté dosé à 200 kg /m3 de ciment CPA 45 coulé à même le sol ,épaisseur minimum 0.05 m ,y compris approche ,pilonnage sans emploi de banche ni de coffrage .
- Béton de propreté dosé à 150Kg /m3 de ciment CPA45 y compris serrage et toutes sujétions de mise en œuvre .

**Concerne :sous tout ouvrage au contact direct de la terre**

- Béton armé dosé à 350 Kg/m3
- Acier pour armature de tout diamètre y compris ligature en fil de fer recuit ,façonnage ,coupe ,mise en place.
- Coffrage en bois y compris buttage

**Concerne :tout ouvrage en béton**

### 4-Maçonnerie et béton en superstructure

- Béton armé dosé 350/m3 de ciment CPA 45 y compris pervibration

**Concerne : poteaux ,poutres ,chaînages ,dalles ,linteau, toiture, acrotère**

- Acier pour armature
- Coffrage ordinaire

**Concerne tout travaux de béton**

- Maçonnerie d'agglos 20\*20\*40
- Maçonnerie d'agglos 10\*20\*40 : hourdée au mortier de ciment dosé à 300Kg/m3
- Enduit au mortier de ciment dosé à 350kg/m3,exécuté en couches de 0.015 d'épaisseur dressé sur repéré y compris travaux préparatoires

**Concerne mur de séparation**

### 5-Carrelage et revêtement

Revêtement mural en carreaux

Fourniture et pose de revêtement vertical en carreaux faïence de 15 dosé à 450 kg/m3 préparé à l'avance, garnissage de joint par de coulis de ciment blanc, nettoyage parfait à la sciure, enlèvement de gravois et toutes sujétions de mise en œuvre.

**Concerne toilette et cuisine**

Revêtement de sol en carreaux GRES CERAME

Fourniture et pose de revêtement horizontal en carreaux grès- cérame à passage intensif de 20 x 20 cm, premier choix, y compris bain de mortier de ciment dosé à 450 kg/ m3 préparé à l'avance, garnissage de joint par le coulis de ciment blanc, nettoyage parfait à la sciure, enlèvement de gravois et toutes sujétions de mise en œuvre.

## Concerne toilette, dégagement et cuisine

### Plinthe en carreaux GRES CERAME

Fourniture et pose de plinthe en carreaux grès cérame de 20 x 10 cm, à bord arrondi, de premier choix, y compris crépi de fond en mortier de ciment dosé à 450 kg/ m3 préparé à l'avance, garnissage de joint par de coulis de ciment blanc, nettoyage parfait à la sciure, enlèvement de gravois et toutes sujétions de mise en œuvre.

**Concerne dégagement**

### Revêtement de sol en moquette

Revêtement de sol vinylique sur support stabilisé à envers mousse PVC, couleur uni, coloris au choix du Maître de l'Ouvrage.

Pose bord à bord par simple encollage avec une colle à émulsion acrylique préconisée par le fabricant, compris coupes, traitement des joints, par soudure à chaud avec cordon d'apport, mise en œuvre conforme aux recommandations du fabricant et toutes sujétions.

**Concerne hall d'entrée**

### Plinthe en bois dur

Fourniture et pose de plinthe en bois dur du pays de 0,10 m de hauteur, y compris système de fixation, ponçage, traitement (insecticide et fongicide) et toutes sujétions.

**Concerne hall d'entrée**

### Revêtement de sol en carreaux GRANITO

Fourniture et pose de revêtement horizontal en carreaux mortier de ciment dosé à 450 kg/ m3 préparé à l'avance, garnissage de joint par de coulis de ciment blanc, nettoyage parfait à la sciure, enlèvement de gravois et toutes sujétions de mise en œuvre.

### Plinthe en carreaux GRANITO

Fourniture et pose plinthe en carreaux GRANITO de 20 x 10 cm, à bord arrondi, de premier choix, y compris crépi de fond en mortier de ciment dosé à 450 kg/ m3 préparé à l'avance, garnissage de joint par de coulis de ciment blanc, nettoyage parfait à la sciure, enlèvement de gravois et toutes sujétions de mise en œuvre

## 6- COUVERTURE- PLAFONNAGE

### ***Toitures- terrasses avec dalles de circulation sur plots***

Ces toitures sont constituées

Béton dosé à 300 kg/ m3 de ciment CPA 45 pour forme de pente

Des revêtement d'étanchéité dont on choisit parmi ceux des toitures- terrasses accessibles en fonction de la destination et des charges prévues

D'une protection lourde en dur ou directement du revêtement d'étanchéité encas de revêtement asphalte type P ;

De plots supports de dalles équidistante et de hauteur minimale 0.05 m et maximale 0.15 m pour couvrent une surface de circulation horizontale ;

Des dalles de dimension minimale des côtés 0.40

Le relevé d'étanchéité dépasse d'au moins 0, 10 m le niveau fini des dalles

Y compris toutes sujétions de fixation et de mise en œuvre.

### ***Étanchéité de terrasse non accessible***

Béton dosé à 300 kg/ m<sup>3</sup> de ciment CPA 45 pour forme de pente  
Fourniture et pose d'étanchéité comprend à partir du support :

- SOPRADERE, enduit d'imprégnation à froid
- ELASTOPHENE FLAM S 70- 25: chape élastomère avec armature polyester collée par plots ou bandes de SOPRACOLLE 300 N, joints soudés
- ELASTOPHENE FLAM 25 AR : chape élastomère avec armature voile de verre 50g/ m<sup>2</sup>, soudée en plein.
- Le relevé d'étanchéité comprend :
- SOPRADERE, enduit d'imprégnation à froid ;
- EQUERRE DE RENFORT SOPRALENE de développé 0,25 m ;CHAPE ATLAS AR : chape élastomère avec autoprotection par PAX ALU colorées  
Y compris toutes sujétions de fixation et de mise en œuvre.

***Concerne***

### **Descente EP**

Fourniture et pose descente d'Eau Pluviales en PVC 0100, y compris moignons, crapaudines, colliers de fixation et toutes sujétions

**Concerne évacuation EP**

### **Aux plafond en FUSG**

Fourniture et pose de plafond suspendu en USG à base de laine minérale, sans amiante y compris toutes sujétions de fixation et de mise en œuvre

**Concerne**

### **7- MENUISERIES ALUMINIUM**

#### **Châssis vitré en ALU à douze éléments**

Fourniture et pose de châssis en aluminium pré laquée dont deux éléments coulissantes les autres ont été fixées : pré- cadre réalisé en tôle électro- zinguée cadre dormant réalisé en aluminium comprenant traverses, vitrage clair, et toutes sujétions de fixations et de pose.

**Concerne façade principale**

**Concerne façade principale niveau 2 et niveau 3**

**Concerne façade RDC**

#### **Porte pleine en ALU**

Fourniture et pose de porte pleine en aluminium laquée blanc ou similaire à 1 vantaïl, (il est à noter que 0.90 m et 0.70 m ont les largeurs utile), comprenant :

- Pré- cadre réalisé en tôle électro- zinguée
- Cadre dormant réalisé en aluminium comprenant traverses haute, basse, montants verticaux latéraux

Vantail ouvrant à la française réalisés en profilées d'aluminium type TECHNAL ou similaire comprenant les joints Néoprène, brosses en Nylon et galets, feuillures à vitres, ventilation basse type persienne avec grille anti- moustique, les condamnations ainsi que tous les articles de quincailleries nécessaires et à prévoir en premier choix

Serrurerie et toutes sujétions de pose

**Concerne porte d'entrée bureau**

Coffre des volets roulants

Pose des coffres de volets roulants type TITAN ou similaire fournis par le lot

Menuiserie Extérieure

**Concerne ensemble des ouvertures suivant  
lot Menuiserie Extérieure**

## 8- PLOMBERIE SANITAIRE

NOTA : en alimentation, il ne sera jamais utilisé de tube cuivre d'un diamètre inférieur à 10/ 12.

Evier double bac en ALU

Fourniture et mise en place de évier double bac en ALU 1.40 y compris siphons, robinet, accessoires, canalisation d'alimentation en tuyau d'acier galvanisé, canalisation d'évacuation en tuyau PVC et toutes sujétions de pose et de bon fonctionnement.

**Concerne cuisine**

Siège à l'anglaise

Fourniture et pose de WC à l'anglaise, comprenant le receveur à double abattant en céramique, ton blanc, un siphon en fonte émaillé blanche droit avec operculaire visitable, réservoir dorsal avec couvercle et mécanisme à poussoir plastique, toute visserie chromée, canalisation d'alimentation en tuyau d'acier galvanisé, et toutes sujétions pose et de mise en œuvre.

**Concerne WC**

Distributeur de papier hygiénique

Fourniture et pose de distributeur papier hygiénique encastré en céramique

**Concerne WC**

Receveur de douche

Fourniture et pose de receveur de douche, y compris accessoires et toutes sujétions de pose et bon fonctionnement

**Concerne toilette**

Porte serviette

Fourniture et pose de porte- serviette, y compris dispositif de fixation.

**Concerne lave- main douche**

Vasque double

Fourniture et mise en place de vaque en céramique, ton blanc, y compris siphons, plan vasque en marbre, robinet, accessoires, canalisation d'alimentation en tuyau d'acier galvanisé, canalisation d'évacuation en tuyau PVC et toutes sujétions de pose et de bon fonctionnement.

**Concerne salle de bain**

Vasque

Fourniture et mise en place de vasque en céramique, ton blanc, y compris siphons, plan vasque en marbre, robinet, accessoires, canalisation d'alimentation en tuyau d'acier galvanisé, canalisation d'évacuation en tuyau PVC et toutes sujétions de pose et de bon fonctionnement

**Concerne salle de bain**

Porte- savon

Fourniture et pose de porte savon en céramique, modèle à encastrer, y compris toutes sujétions

**Concerne salle de bain- salle d'eau**

Canalisation d'alimentation en tube d'acier galvanisé

Fourniture et pose de canalisation d'alimentation en tube d'acier galvanisé, y compris coude, tés, raccords, et toutes sujétions de bon fonctionnement

Ne doivent pas passer à une distance inférieure à 0.50 m d'une cuve

**Concerne lavabo**

Canalisation d'évacuation en PVC

Fourniture et pose de canalisation d'évacuation en PVC 040, y compris toutes sujétions de bon fonctionnement.

**Concerne lavabo**

Siphon de sol

Fourniture et pose de siphon de sol en acier inoxydable, y compris bonde siphonides, accessoires et toutes de pose et bon fonctionnement

**Concerne WC et lave- main**

## 9- PEINTURE

### Peinture plastiques

Peinture plastique lavable de type VALNYL ou similaire en deux couches sur d'impression, y compris toutes sujétions de mise en œuvre

Un intervalle de 24 heures est nécessaire entre chaque couche

**Concerne murs extérieurs et intérieurs autre que toilettes**

### Peinture à l'huiles

Peinture à l'huiles de type ZOLPAN ou similaire en deux couches sur couches d'impression, y compris toutes sujétions de mise en œuvre.

Un intervalle de 24 heures est nécessaire entre chaque couche

**Concerne toilettes et cuisine**

## **2-2-2- Aménagement intérieur**

### 1- Installation de chantier intérieur

-L'amenée de tous les matériels à savoir tous les frais d'amenée ,d mise à poste de fonctionnement y compris tous les frais de gardiennage .

-L'entretien des accès au chantier .

-La mise en place de panneaux de signalisation réglementaire du chantier

-Le repli d'installation voir au gros œuvre

**Concerne Salle de spectacle**

### 2- Poser des équipements

#### Chaise salle de spectacle

-Remblayage du sol pour la fondation des supports chaises

-Installation support de chaise en acier

-Poser des chaise rétractable .

#### Matériel de climatisation

-Visiter technique des emplacements

-Poser des ventilateurs pour le renouvellement d'air

-Essai technique d'efficacité et compatibilité

#### Matériel de sécurité

-Repérage et visiter des emplacements

-Poser des détecteurs de métaux et panneau de signalisation

-Essai technique

## Matériel son et lumière

- Visiter technique des emplacements
- Poser des sonorisations de base
- Poser des projecteurs

## Matériel salle banquet

- Livraison des chaises 4 pieds revêtement en cuir dos droit avec pose main
- Livraison de table en bois dur 160 cm de longueur 420 cm de largeur et 75cm de hauteur
- Installations dans la salle appropriée

## 3 Réception technique

- Contrôle technique du maître d'œuvre
- Teste de conformité
- Critique suivie d'explication et recommandation .
- Rédaction du procès verbale du réception technique

### **2-2-3- Réception finale du travaux**

Après la réception technique ,une autre expertise vas avoir lieu pour voir si tous le chantier est conforme à notre demande et conforme aussi au norme de soumission qu'il on présente .Cette dernière vérification perme aussi de voir si toutes les recommandations qu'on avait vue au cours du réception technique est revu et corrige .Si tous est conforme on procède à la rédaction du procès verbaux de la livraison finale .

Cet à partir de celui-ci que les locaux est sous la responsabilité de l'entreprise tout entretien et petit réparation du à l'usage de l'entreprise est maintenant à ça charge

Il faut note que tout les locaux peut être livre en 3 partie c'est-à-dire que la livraison du salle de spectacle ,du hall d'exposition ,de l'espace peut être différent .Alors pendant que d'autre travaux n'est pas encore finie l'entreprise peut déjà commence à travail sur les locaux livré .C'est une des causes principales du calcul des amortissement et autres charges en une année .

## Chapitre II- CAPACITE DE PRODUCTION

Dans ce chapitre nous allons voir l'évolution du taux d'occupation ainsi que l'évolution du chiffre d'affaires pour démontrer précisément la fiabilité de notre projet .

### Section 1- Evolution du chiffre d'affaire et du location envisagée

Il est question de décrire l'évolution des locations et du chiffre d'affaire de l'entreprise durant les 5 années à venir.

Alors nous allons illustrer une à une ces 2 sections pour envisager la capacité de production de l'entreprise .

#### 1-1 Evolution du taux d'occupation

Durant les 5 premières années, en nombre de jours de location de l'entreprise s'est élevé progressivement comme suit :

**Tableau 18 : Récapitulation capacité d'occupation**

Type	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Salle de spectacle	40	78	104	130	156
Hall d'exposition	70	60	65	75	100
Salle de banquet	20	48	60	75	83
Cours et parking	15	25	35	40	50
<b>Total</b>	<b>105</b>	<b>211</b>	<b>264</b>	<b>320</b>	<b>406</b>

Le hall d'exposition est loué en moyenne pour une durée de 5 jours et de même pour la cours et le parking destinés au foire ou exposition en plein air .

Pour avoir une plus ample indication voici le nombre d'activité et la durée de jours totalisés pour chaque activité.

**Tableau 19 : Récapitulation des jours occupés pour le hall et la cours**

Type de salle	Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Hall d'exposition	Nombre d'événement	6	12	13	15	20
<b>Total</b>	<b>Durée</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>100</b>
Cours et parking	Nombre d'événement	3	5	7	8	10
<b>Total</b>	<b>Durée</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>40</b>	<b>50</b>

D'après ce tableau ,l'entreprise envisage d'augmenter son taux d'occupation de 25 %par an .Le nombre de jour occupe pour la 1 ère année N est de 105 jours ,mais à la 5 ème année d'existence on atteint déjà les 406 jours pour tous les locaux .

Il faut précise ici que chaque salle peut être louer séparément comme ensemble aussi. .

## **1- 2 Evolution de chiffre d'affaire**

Pour connaître l'évolution de chiffre d'affaire ,nous allons d'abord énoncer les ventes prévisionnelles pour l'année N .

**Tableau 20 :Chiffre d'affaire année N**

<b>Rubrique</b>	<b>Prix unitaire en ariary</b>	<b>Nombre de jour de location</b>	<b>Montant total</b>
Hall d'exposition	500 000	30	15 000 000
Salle de spectacle	3 400 000	40	136 000 000
Salle de banquet	800 000	20	16 000 000
Cours et parking	2 500 000	15	37 500 000
<b>Total</b>			<b>204 500 000</b>

Durant l'année N ,l'entreprise est encore en phase de démarrage donc c'est normal que ce soit pas une très bonne résultat .

Mais il faut bien précise que dans cette calcul des ventes prévisionnelles ,on a tablé sur une location plus que la moyenne ,car nous espérons comme même une bonne résultat des la première année à cause de l'engouement des consommateurs pour les nouveautés et aussi l'effet de la publicité qu'on a fait c'est pour ça une honnête chiffre d'affaire de 204 500 000 ariary.

Pour avoir une idée de l'évolution futur du chiffre d'affaire de l'entreprise voila les ventes prévisionnelle en 5 ans .

**Tableau 21:Ventes prévisionnelles**

<b>Année</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
Salle de spectacle	136 000 000	265 200 000	353 600 000	442 000 000	530 400 000
Hall d'exposition	35 000 000	30 000 000	32 500 000	37 500 000	50 000 000
Salle de banquet	16 000 000	38 400 000	48 000 000	60 000 000	66 400 000
Cours et parking	37 500 000	62 500 000	87 500 000	100 000 000	125 000 000
<b>Total vente</b>	<b>224 500 000</b>	<b>396 100 000</b>	<b>521 600 000</b>	<b>639 500 000</b>	<b>771 800 000</b>

On peut en tirer de ce tableau que l'entreprise double le chiffre d'affaire de l'année de démarrage pendant la deuxième année. Sur l'année N+2 jusqu'à N+4 l'entreprise enregistre une augmentation de plus de 20 %.

L'entreprise est dans une bonne voie vu la croissance évolutive de l'occupation est en même temps du chiffre d'affaire qui engendre la croissance du bénéfice.

## **Section 2- Aspect quantitatif et qualitatif**

En matière de locaux destinés aux locations pour événement public, l'aspect qualitatif et quantitatif dépend des normes techniques du bâtiment et aussi de l'exigence du besoin des consommateurs.

### **2-1 Caractéristique quantitatif**

Comme on l'a déjà vu auparavant, le taux d'occupation de l'entreprise augmente au fil des années.

**Tableau 22: Total des jours occupés**

<b>Année</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
Totale de jour de location	105	211	264	320	406

Nous pouvons recueillir que la capacité d'accueil que nous offrons couvre bien le marché. et qu'il absorbe bien le résultat est notre chiffre d'affaire de la première année.

### **2-2 Caractéristique qualitatives**

Sur l'aspect qualitative du service rendu, nous avons 2 critères pour évaluer cette capacité technique.

#### **2-2-1- Norme de qualité technique**

Comme on l'avait déjà annoncé au paravent, la norme technique doit être bien appliquée pour les grandes constructions comme celle-ci.

Ces normes sont faites pour des raisons de sécurité, par exemple risque d'effondrement, incendie, etc., pour des raisons de santé, comme les conduites d'aérations, ventilateurs pour le changement d'air du bâtiment, etc., et pour des raisons de bien-être, espace des toilettes, etc.

### **2-2-2- Norme de qualité de service**

Quant on prend en location une salle ,il y a toujours quelque service d'accompagne .Cette démarche est bien sure employer par l'entreprise pour fidéliser le client et pour éviter tout bavure sur le local mise en location .

Le service d'accompagne vas du premier contact avec le client jusqu'à la fin de la location .

- La qualité de l'accueil :la disponibilité du service commercial pour les clients est primordiale car c'est cette service qui est le premier contact du client avec l'entreprise .
- Le service pendant la location :le commercial est encadre par le service technique pour intervenir à tout moment .L'intervention peut aller des simples nettoyages jusqu'aux différentes gros pannes des matériels et équipements .

## **Section 3- Les différentes fonctionnalités des salles**

Dans cette section nous allons démontrer les différentes fonctionnalités des salles et les options offert par l'entreprise .

### **3-1 Fonction des salles**

On peut diviser les types de location en deux ,celui qui prend en location une salle pour des événements professionnels comme les entreprises et celui qui le prend pour des événements privés.

#### **3-1-1 Evénement professionnel**

Pour cette catégorie d'événement l'entreprise peut offrir tout les salles suivant le besoin et exigence du client.

Voici les différents types d'événement que le locataire peut faire dans nos locaux :

**Tableau 23 : Récapitulation des fonctions des salles**

Type d'événement	Salle de spectacle	Salle de banquet	Hall d'exposition	Cours et parking
Anniversaire d'entreprise	+	+	+	+
Arbre de Noël	+	+	+	+
Assemblée générale	+	+	+	
Cocktail		+	+	+
Collecte de dons	+	+	+	+
Concert- récital	+	+	+	+
Concours et examen	+	+	+	
Conférence et conférence de presse	+	+	+	
Congrès -convention	+	+	+	
Défilé de mode	+	+	+	+
Dégustation de produit	+	+	+	+
Expositions		+	+	+
Journée d'étude et d'information	+	+	+	
Lancement de produit	+	+	+	+
Meeting politique	+	+	+	+
Remise des prix	+	+	+	+
Salon et foire		+	+	+
Soirée d'école	+	+		
Rave party et bal		+		+
visioconférence	+	+	+	

Chaque client à sa propre besoin et sa propre fonction donner à une salle ;on n'aura pas de mal à accepte ses demande car nos locaux son déjà destine pour des application en polyvalence .

### **3-1-2- Evénement privé**

On caractérise un soirée comme privée si c'est intime ou si ces en accès réserve et restreinte .Un événement privée n'est pas toujours forcément été organiser par un particulier, mais ça peut aussi être organiser par un entreprise ou association .

Exemple : les cocktails ou bal réserve uniquement au employeur d'une société .

**Tableau 24 :Récapitulation des salle pour évènement prive**

Type d'évènement	Salle de spectacle	Salle de banquet	Hall d'exposition	Cours et parking
Exposition		+	+	
Bal et soirée de gala		+		
Cocktails familiaux		+	+	
Fête de Noël	+	+	+	
Réveillon, rave party		+		+
Spectacle concert	+	+		

Ici, la première constatation est de voir que la salle de banquet est la prise par les loueurs car pour les événements privés donc de moins d'envergure la plus appropriée est celle-ci. Comme c'est souvent sur invitation la cour est tout de suite déclarée incompatible, et pour la salle de spectacle sa capacité lui fait défaut pour les événements privés.

### **3-2 Les avantages et inconvénients**

Dans cette section nous allons parler des avantages que le client peut avoir pendant leur location. Les avantages peuvent être techniques ou commerciaux.

#### **3-2-1- Avantages commerciaux**

Les avantages commerciaux qu'on peut offrir sont :

- Une image de marque qui attire au près des consommateurs
- Une partenariat forte avec tous les acteurs de la vie du spectacle comme la mairie d'Anstirabe pour l'obtention des autorisations de manifestation publique, la presse au niveau régionale que nationale pour les publicités, le préfet de police et les agences de sécurité pour la bonne déroulement des spectacles etc.
- Impression du programme dans les prospectus, dans les journaux, etc.

#### **3-2-2- Avantage technique**

Les avantages techniques peuvent être :

- une libre choix des différents fournisseurs : traiteur, sonorisation, décorateurs, etc..
- une capacité d'accueil conséquent
- des infrastructures modernes et efficaces

Mais ces avantages sont perçus comme tel au niveau des consommateurs mais pour d'autre ça évoque des mobiles négatives pour nous choisir .

### **3-2-3- Inconvénients**

- Les inconvénients se racontent du point de vue technique surtout .Le fait par exemple qu'on loue notre salle de banquet sans les nappes de table ni les vaisselles ni le service traiteur peut être une très grande handicap pour nous ,mais cette une choix commerciale pour donner de liberté à notre clientèle et pour ce démarque des autres espaces d'accueil déjà existant .

Notre grande capacité peut aussi crée des problèmes pendant les bas saisons ou après des crise économique ou sociale comme la situation d'après crise 2002 .

Si en regarde les avantages par rapport aux inconvénient, le choix est tout de suite fait pour le client surtout que le plus dure est déjà acquis c'est-à-dire les avantages commerciales .

# Chapitre III- L'ÉTUDE ORGANISATIONNELLE

L'activité collective nécessite une organisation. Cette dernière peut être conçue comme activité. Elle désigne alors l'acte organisateur c'est-à-dire l'action d'organiser ; et organiser : c'est établir un arrangement des moyens disponibles afin de réaliser des objectifs ou parvenir à des buts, compte tenu d'un état donné de l'environnement.

L'organisation a toujours une structure. Ainsi dans l'activité de l'organisation, on peut encore définir brièvement et concrètement l'action d'organiser : c'est « doter d'une structure, d'un plan ou d'un mode de fonctionnement ». La prise en considération de la structure permet une représentation abstraite de la réalité, commode pour nous faire saisir ce qu'il peut y avoir de permanent dans une organisation complexe. Ainsi, dans une conception restreinte de l'organisation de l'entreprise, la structure générale est représentée par les moyens en hommes, en rapport les uns des autres dans des relations connues et stabilisées (exemple : les regroupements hiérarchiques) qui sont susceptibles d'être représentées graphiquement (les organigrammes, et chronogramme...).

## Section 1- Organigramme

L'entreprise sans organigramme risque de mélanger les tâches de chaque fonction. Donc, pour éviter l'amalgame des tâches, il faudra établir l'organigramme.

### 1.1 Définition

L'organigramme est un graphique qui représente sous une forme schématique la structure de l'entreprise. C'est ainsi le schéma visualisant la structure hiérarchisée d'un programme ou d'un service.

### 1-2 La représentation de la structure de l'entreprise

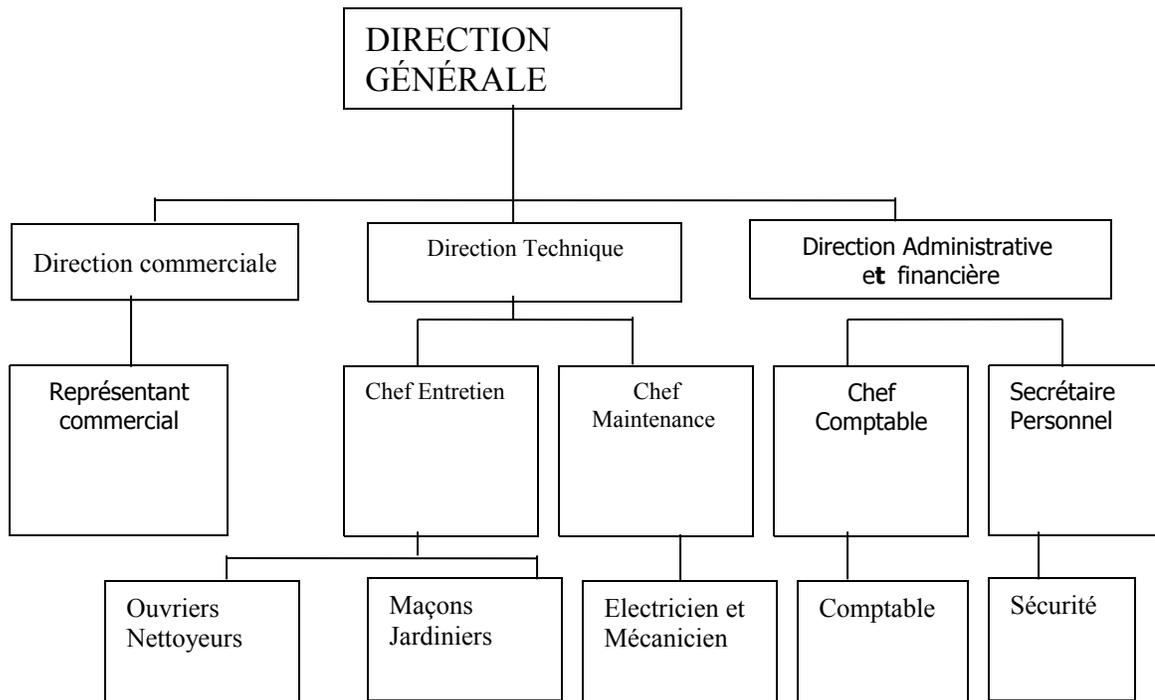
Sur l'organigramme de structure, que l'on appelle aussi organigramme administratif, tout organe de l'entreprise est représenté par une figure symbolique, généralement un rectangle qui porte le nom de l'organe. La disposition relative de ces figures montre schématiquement la structure ; et les traits conventionnels qui les relient, les liaisons entre les organes.

Comme d'habitude, les liaisons hiérarchiques sont tracées : l'organe de niveau supérieur est placé en haut, et les autres organes sont placés vers le bas au fur et à mesure que l'on descend dans la hiérarchie, conformément à leur niveau respectif. S'il y a plusieurs organes sous la dépendance d'un seul, ces organes peuvent être liés par un trait horizontal réunissant les traits verticaux. Nous avons quatre types de liaisons au sein de l'entreprise :

- Les liaisons hiérarchiques entre les divers membres de la ligne hiérarchique.
- Les liaisons fonctionnelles : un service ou une autorité correspondant à sa spécialité sur un ou plusieurs autres organes : définition de procédures à respecter.

Alors, l'organigramme de l'entreprise est comme suit :

**Schéma 1 : Organigramme de l'entreprise**



Sur cet organigramme, on peut trouver :

- La répartition des tâches (division du travail) entre les organes de l'entreprise et entre les composantes de chaque organe :
  - Direction Générale : Direction commerciale, Direction technique, Direction administrative et financière
  - Direction commerciale : Responsable commercial
  - Direction Technique : Entretien et Maintenance
  - Direction Administratif : Comptabilité, personnel
- Les liaisons hiérarchiques entre les organes, leurs niveaux (ou échelons de structure), leur éventail de subordination (ou surface de contrôle).

Dans ce cas, la structure hiérarchique comprend 3 échelons de commandement :

- Échelon 1 : La Direction Générale
- Échelon 2: Contrôle de gestion
- Échelon 3 : Les Directions
- Échelon 4 :Comptabilité, Personnel
- Échelon 5 : Les ouvriers

## **1.2 La gestion du personnel**

Il est souligné que la réussite ou l'échec de l'entreprise dépend évidemment des ressources humaines. La gestion personnelle permet de réduire l'incertitude et accroît les chances de l'entreprise de disposer en permanence des effectifs nécessaires, compte tenu du niveau d'activité et des qualifications requises. Elle permet d'éviter les ajustements coûteux car précipités.

## **Politique de l'emploi**

**Tableau 25 : Gestion prévisionnelle des effectifs**

<b>POSTES</b>	<b>Nombre</b>
Directeur général	1
Directeur administrative et financière	1
Directeur commercial	1
Directeur technique	1
Chef comptable	1
Responsable commerciale	1
Chef maintenance	1
Chef entretien	1
Comptable	1
Secrétaire administrative	1
Electricien et mécanicien	1
Nettoyeurs, jardiniers, maçons	7
Sécurité	2
<b>Total</b>	<b>20</b>

### ➤ **Politique de rémunération**

La rémunération est librement fixée sous réserves de respecter des obligations légales, des dispositions contractuelles.

Les règles les plus important concernent :

- L'existence de SMIG
- L'interdiction de la discrimination
- SMIA- NG
- CNAPS

Alors le montant de rémunération mensuelle est le suivant :

**Tableau 26: Rémunération mensuelle (en Ariary)**

Poste	Nombre	Salaire	Total
Directeur Général	1	1 000 000	1 000 000
Directeur	3	600 000	1 800 000
Responsable commercial	1	350 000	350 000
Chef comptable	1	350 000	350 000
Chef maintenance	1	200 000	200 000
Chef entretien	1	200 000	200 000
Secrétaire administrative	1	100 000	100 000
Comptable	1	200 000	200 000
Electricien et maintenance	1	100 000	100 000
Nettoyeur ,jardinier ,maçons	7	60 000	420 000
Sécurité	2	70 000	140 000
<b>Total</b>	<b>20</b>		<b>4 860 000</b>

Pour mener à bien notre projet nous devons prévoir que d'autre employé du service entretien doit être affecté au service maintenance car il y a une légère manque de main d'œuvre dans celui-ci .En plein croissance le manque de nettoyeur peut aussi subvenir dans cette cas nous prévoyant de renforcer notre personnel par des vacataire journalier.

## **Section-2 Organisation du travail**

L'organisation du travail sert à tirer le meilleur parti possible des ressources humaines et matérielles affectées à l'exécution d'une certaine fonction. Elle est donc le principal moyen d'élever la productivité de l'entreprise.

### **2-1 Description des tâches au niveau de la direction**

**Rôle de la direction générale\_:** il guide son entreprise au sein d'un environnement composé des concurrents, des fournisseurs, des administrations, etc. il travaille aux derniers détails d'un prêt bancaire ou négocie un contrat important.

« Il peut assurer le succès de l'entreprise s'il infuse énergie et vision à toute la hiérarchie. Au contraire, son incapacité ou sa négligence peuvent faire stagner l'organisation »<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Harbison et Myers, 1959, pp.15-16

C'est le directeur général qui prend la décision, donne l'ordre à des subordonnés, d'assurer le suivi d'un travail et programme le travail. Son objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires.

### **Rôle des trois directions :**

- La direction commerciale est le responsable de branche pour l'achat de tous les matériels intrants et des ventes. Elle s'oriente vers les relations clients.
- La direction Technique engage l'entretien et la maintenance .Elle pour but de maintenir les équipements en bon état et veiller à leur propreté .Il assure la bonne suivie du cahier de charge
- La direction administrative et financière assure tous les documents concernant les activités administratives et financières ainsi que les personelles. Elle est le responsable de l'embauchage du personnel et de la rationalisation de travail.

### **2-2 Description des tâches au niveau de troisième échelon**

Concernant le quatrième échelon :

Les responsables exécutent l'ordre venant de leur supérieur respective, et assure l'intermédiaire entre la direction et les ouvriers.

- Le responsable commercial ; est l'interlocuteur de l'entreprise avec les clients, il se charge des prospections de clients, de la vente, et aussi des réclamations venant de celui-ci .
- Le chef entretien et maintenant : est le responsable de tout les entretien et maintenance prévu dans le cahier de charge de l'entreprise, il détecte et suit les chantier et réparation à entreprendre .Il fait aussi le contrôle de propreté du site.
- L'agence comptable enregistre toutes les opérations concernant les ventes et les achats ;

Le service personnel assure les activités des ressources humaines : le recrutement, formation du personnel, et le motivation du personnel, etc.

## **2-3 Description des tâches au niveau de quatrième échelon**

Tous les ouvriers ne font qu'exécuter les ordres venants de toutes ces hiérarchies. Ils sont les derniers à recevoir les informations.

## **2-4 Profil exige pour chaque poste**

<b>POSTES</b>	<b>Profil</b>
Directeur général	Bac+4 en gestion, avec plus de 5 ans d'expérience
Directeur administrative et financière	Bac +4 en comptabilité et finance avec plus de 3 ans d'expérience dans un poste similaire
Directeur commercial	Bac+4 en Marketing et plus de 3 ans d'expérience
Directeur technique	Ingénieur en BTP plus 2 ans d'expérience
Chef comptable	Bac +3 en comptabilité plus de 2 ans d'expérience
Responsable commerciale	Bac +3 en commerce plus de 3 ans d'expérience
Chef maintenance	Bac technique maintenance industrielle plus de 3 ans d'expérience
Chef entretien	Bep INTH (agent de salle) d'expérience plus de 2 ans d'expérience
Comptable	Bac+2 en comptabilité
Secrétaire administrative	Bac+2 en secrétariat administratif avec 1 ans d'expérience au moins
Electricien et mécanicien	Bac technique électricien et mécanique
Nettoyeurs, jardinier ,maçon	Bonne condition physique, Niveau primaire
Sécurité	Bonne condition physique niveau BEPC

## Section 3- Chronogramme

Le chronogramme consiste donc à établir le calendrier de l'exécution des tâches durant la réalisation du projet.

### 3-1 Au niveau de fonction de production (technique)

Tableau 27: Chronogramme de fonction technique

OUVRAGE	1 <sup>ère</sup> trimestre	2 <sup>ème</sup> trimestre	3 <sup>ème</sup> trimestre	4 <sup>ème</sup> trimestre	5 <sup>ème</sup> trimestre	6 <sup>ème</sup> trimestre	7 <sup>ème</sup> trimestre	8 <sup>ème</sup> trimestre
Installation chantier	+							
Terrassements	+							
Maçonnerie et béton en infrastructure		+	+					
Maçonnerie et béton en superstructure				+	+			
Carrelage et revêtement						+		
Couverture et plafonnage							+	
Menuiseries aluminium							+	
Plomberie sanitaire							+	
Peinture								+
Installation chantier intérieur							+	
Pose des équipements								+

D'après ce schéma, nous avons vu que le chronogramme de notre activité est conforme au processus de production que nous avons déjà cité auparavant.

### 3.2 Au niveau de fonction commerciale

**Tableau 28: Chronogramme de fonction commerciale**

VENTE	1 mois	2 mois	3mois	4mois	5mois	6mois
Signature contracte de vente et paiement acompte	+					
Autorisation du mairie				+		
Confirmation et paiement second acompte					+	
Préparations du site louer					+	
Jour de location						+
Entretien						+

On a établie celui des ventes pour le chronogramme car en matière d'achat en en n'a pas beaucoup, donc pour tout achat de fourniture en établie notre bon de commande 15 jours avant la fin de notre stock.

Le chronogramme suivant peut être restreinte en un minimum de temps si c'est pour des cas de force majeure ou si tout les dossiers et conditions requises sont complet par le loueur.

Par contre sur tout les cas au moins un minimum de 5 jours est à donne au service technique pour les différentes préparations.

***Partie III***

***L'étude financière***

***du projet***

*Dans la troisième partie, nous allons finalement évaluer les questions de financement, ou tout ce qui concerne exactement les calculs des coûts et des recettes de nos activités en vue de juger si notre projet est vraiment rentable. Nous ne pouvons pas négliger cette partie qui touche précisément l'analyse des coûts d'investissement pour connaître si ce projet est faisable afin de faire l'évaluation économique et sociale*

# Chapitre I-MONTANTS D'INVESTISSEMENT

L'investissement est un flux, qui s'ajoute chaque année sous forme d'équipements neufs au capital productif. Si on inclut les équipements de remplacement, on parlera d'investissement brut.

Un projet d'investissement correspond à l'acquisition d'un ensemble d'immobilisations permettant de réaliser ou de développer une activité (ou une objectif) donnée : c'est ce que nous nous proposons d'examiner dans ce premier chapitre.

***Remarque*** : Toutes les opérations sont basées sur le Plan Comptable Général 1987.

## Section 1 - Coût d'investissement

Investir : c'est ici, après avoir épargné en renonçant à une consommation immédiate, puis utiliser cette épargne de façon directement productive. Il est nécessaire pour l'entreprise, cependant la rentabilité est parfois incertaine car l'investissement économique est souvent en perpétuelle mutation. L'investissement est donc synonyme de « dépense importante » c'est-à-dire « coût » qui engage l'avenir de l'entreprise. Il nécessite à ce titre une étude préalable d'opportunité et de coût et implique le recours à d'importants moyens de financement.

En effet, l'entreprise réalise un investissement matériel lorsqu'il fait l'acquisition d'immobilisations telles que :

- des frais d'établissement
- des terrains
- des constructions
- de matériel et mobilier de bureau
- du matériel de transport
- du matériel informatique
- du matériel et outillage

**Des frais d'établissement :** Ce sont des frais attachés à des opérations qui conditionnent l'existence ou le développement de l'entreprise mais dont le montant est : 900 000 Ariary.

**Des terrains :** C'est le lieu où on va construire notre espace culturelle, il s'étant 10 000m<sup>2</sup> qui vaut 30 000 000 Ariary, c'est l'apport en nature du promoteur.

**Des constructions** Ces constructions comprennent essentiellement les locaux, et tous les ouvrages d'infrastructures. Les détails du coût de construction sont dans le tableau de devis estimatif

## **1- GROS OEUVRE**

### **1.1 INSTALLATION DE CHANTIER**

**Installation et repli de chantier.....**

F1

1

**Concerne**

*Chantier*

### **1.2 TERASSEMENTS.....**

M1

**Fouille en rigole ou en excavation .....**

M3

310

2800

896 000

**Concerne**

*Bâtiment*

**Remblais .....**

M3

45

1260

56 700

**Concerne**

*Comblement des fouilles*

### **1.3 MACONNERIE ET BETON EN INFRASTRUCTURE**

**Béton de propreté.....**

M3

23

110 000

2 530 000

**Concerne**

*Sous tout ouvrage au contact direct de la terre*

**Béton armé dosé à 350 kg / m3 de CPA 45.....**

M3

300

145 000

43 500 000

**Concerne**

*Amorce poteau, semelles de toutes type, longrine, massifs*

**Acier pour armature**

**Concerne**

*Tout ouvrage en béton armé*

**Coffrage ordinaire.....**

M2

2400

3 340

80 160 000

**Concerne**

*Tout ouvrage en béton armé*

**Herissonnage en tout- venant 0 / 40.....**

M3

150

13 450

2 017 000

**Concerne**

*Sol de tous vide sanitaire*

**Soubassement.....**

M2

122

1 450

176 900

**Concerne**

*Ensemble des murs de façades et refends*

### **MACONNERIE ET BETON EN SUPERSTRUCTURE**

**Béton armé dosé à 350 kg/ m3 de CPA 45.....**

M3

390

129 000

50 310 000

**Concerne**

<b><u>Acier pour armature</u></b> .....	Kg	31200	1 800	56 160 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Tout ouvrage en béton armé</i>				
<b><u>Coffrage ordinaire</u></b> .....	M2	4680	2 980	13 946 400
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Tout ouvrage en béton armé</i>				
<b><u>Maçonnerie d'agglos 20 x 20 x 40</u></b> .....	M2	3220	940	3 155 600
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Mur de séparation suivant plan</i>				
<b><u>Maçonnerie d'agglos 10 x 20 x 40</u></b> .....	M2	660	2 150	1 419 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Cloison de séparation suivant plan</i>				
<b><u>Enduit au mortier de ciment</u></b> .....	M3	6450	875	5 643 750
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Maçonnerie d'agglos 20 x 20 x 40, 10 x 20 x 40, suivant plan, faces apparentes des bétons</i>				
<b>1.5 CARRELAGE ET REVETEMENT</b>				
<b><u>Revêtement mural en carreaux faïence</u></b> .....	M2	690, 00	700	483 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Toilette et cuisine</i>				
<b><u>Revêtement de sol en carreaux GRES CERAME</u></b> .....	M2	460, 00	430	197 800
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Toilette, Dégagement et Cuisine</i>				
<b><u>Plinthe en carreaux GRES CERAME</u></b> .....	ML	170, 00	650	110 500
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Dégagement</i>				
<b><u>Revêtement de sol en moquette</u></b> .....	ML	1330, 00	1 350	1 795 500
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Hall d'entrée</i>				
<b><u>Plinthe en bois dur</u></b> .....	ML	990, 00	2 000	1 980 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Hall d'entrée</i>				
<b><u>Revêtement de sol en carreaux GRANITO</u></b> .....	M2	215, 00	2 980	640 700
<b><u>Plinthe en carreaux GRANITO</u></b> .....	ML	135, 00	3 450	465 750
<b>1.6 COUVERTURE- PLAFONNAGE</b>				
<b><u>Toitures- terrasses avec dalles de circulation sur plots</u></b> .....	M2	350, 00	6 500	2 275 000
<b><u>Etanchéité de terrasse non accessible</u></b> .....	M2	450, 00	2 550	1 147 500
<b><u>Concerne</u></b>				

<b>Descente EP .....</b>	ML	160,00	4 300	688 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Evacuation EP</i>				
<b>Faux plafond en USG.....</b>	M2	1400,00	1 790	2 492 000
<b>1.7 MENUISERIES ALUMINIUM</b>				
<b><u>Châssis vitré en ALU à douze éléments.....</u></b>	U			
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Façade principale</i>				
<b>- de dimension 7. 15 x 2. 60 m.....</b>	U	1	39 000	39 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<b>- de dimension 6. 50 x 2. 60 m.....</b>	U	1	25 000	25 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<b>- de dimension 6. 30 x 2. 60 m.....</b>	U	1	23 500	23 500
<b><u>Concerne</u></b>				
<b>- de dimension 6. 20 x 2. 60 m.....</b>	U	1	20 000	20 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<b><u>Châssis vitré en ALU à six éléments .....</u></b>	U			
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Façade principale NIVEAU 2 et NIVEAU 3</i>				
<b>- de dimension 3. 90 x 2. 60 m.....</b>	U	2	23 000	46 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<b>- de dimension 3. 50 x 2. 60 m.....</b>	U	1	21 000	21 000
<b><u>Concerne</u></b>				
<b><u>Châssis vitré en ALU à quatre éléments .....</u></b>	U			
<b><u>Concerne</u></b>				
<i>Façade RDC</i>				
<b>- de dimension 2. 40 x 2. 10 m.....</b>	U			

<u>Concerne</u>				
- de dimension 1. 00 x 2. 10 m .....	U	40	73 940	2 957 600
<u>Concerne</u>				
- de dimension 2. 40 x 2. 60 m .....	U	12	58 000	696 000
<u>Concerne</u>				
- de dimension 2. 00 x 2. 60 m .....	U	4	50 000	200 000
<u>Concerne</u>				
- de dimension 1. 00 x 1. 90 m .....	U	1	75 000	75 000
<u>Concerne</u>				
<u>Châssis vitré en ALU à six éléments</u> .....	U			
Fourniture et pose de châssis en aluminium pré laquée à deux éléments coulissantes : pré- cadre réalisé en tôle électro- zinguée ; cadre dormant réalisé en aluminium comprenant traverses, vitrage clair, et toutes sujétions de fixations et de pose				
<u>Concerne</u>				
<i>Façade RDC</i>				
- de dimension 2. 00 x 0. 80 m.....	U	4	61 340	245 360
<u>Concerne</u>				
- de dimension 1. 00 x 1. 40 m.....	U	2	60 000	120 000
<u>Concerne</u>				
- de dimension 1. 00 x 1. 20 m.....	U	4	58 900	235 600
<u>Concerne</u>				
- de dimension 1. 00 x 1. 00 m.....	U	4	47 020	188 080
<u>Concerne</u>				
- de dimension 0. 80 x 0. 80 m.....	U	10	33 450	334 500

<b><u>Porte pleine en ALU</u></b>				
<u>Concerne</u>				
<i>Porte d'entrée bureau</i>				
- de dimension 0, 90 x 2. 10 m .....	U	74	2 000	148 000
<u>Concerne</u>				
- de dimension 0,70 x 2. 60 m .....	U	24	1 800	43 200
<u>Concerne</u>				
Coffre de volets roulants .....	U	90	1 750	157 500
<u>Concerne</u>				
- Ensemble des ouvertures suivant lot Menuiserie Extérieure				
<b><u>1. 8 PLOMBERIE SANITAIRE</u></b>				
<u>Evier double bac en ALU</u> .....	U	4	210 000	840 000
<u>Concerne</u>				
<i>Cuisine</i>				
<u>Siège à l'anglaise</u> .....	U	8	185 600	1 484 800
<u>Concerne</u>				
<i>WC</i>				
<u>Distributeur de papier hygiénique</u> .....	U	8	2 000	16 000
<u>Concerne</u>				
<i>WC</i>				
<u>Receveur de douche</u> .....	U	8	11 000	88 000
<u>Concerne</u>				
<i>Douche</i>				
<u>Glace de lavabo</u> .....	U	19	136 500	2 593 500
<u>Concerne</u>				
<i>Toilette</i>				
<u>Porte serviette</u> .....	U	10	3 000	30 000
<u>Concerne</u>				
<i>Lave- mains douche</i>				
<u>Vasque</u> .....	U	2	120 000	240 000
<u>Vasque double</u> .....	U	2	60 000	120 000

DESCRIPTION DES OUVRAGE	U	Qté	P.U en Ar	Mt HT en Ar
<b><u>Concerne</u></b> <i>Salle de bain</i>				
<b>Porte- savon.....</b>	U	12	2 900	34 800
<b><u>Concerne</u></b> <i>Salle de bain- salle d'eau</i>				
<b><u>Canalisation d' alimentation en tube d'acier galvanisé .....</u></b>	Ft	1	83 000	83 000
...				
<b>Ne</b>				
<b><u>Concerne</u></b> <i>Lavabo</i>				
<b><u>Canalisation d' évacuation en PVC.....</u></b>	Ft	1	170 000	170 000
<b><u>Concerne</u></b> <i>Lavabo</i>				
<b>Siphon de sol.....</b>	U	1	4 000, 00	4 000, 00
<b><u>Concerne</u></b> <i>WC et lave- main</i>				
<b>1.9 PEINTURES</b>				
<b><u>Peinture plastiques.....</u></b>	M2	3600,00	1 318	8 303 400
<b><u>Concerne</u></b> <i>Murs extérieurs et intérieurs autre que toilettes</i>				
<b><u>Peinture à l'huiles.....</u></b>	M2	800,00	1 827, 00	1 461 600
<b><u>Concerne</u></b> <i>Toilettes et cuisine</i>				

<b><u>Montant Total HT en (Ar)</u></b>	<b><u>360 636 040 Ar</u></b>
<b>Montant TVA 180%</b>	<b>64 914 487 Ar</b>
<b><u>Montant total TTC en (Ar)</u></b>	<b><u>425 550 527 Ar</u></b>

## **1- 1 Détails de coûts**

**Tableau 29\_ : Matériel et mobilier de bureau (Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>Montant</b>
Poste fax téléphone	2	100 000
Calculatrices	2	20 000
Autres matériels		30 000
Armoires et rangements	5	200 000
Tables et chaises	5	350 000
<b>Total</b>		<b>700 000</b>

**Tableau 30\_ : Matériel de transport (Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>Montant</b>
Voiture utilitaire	1	6 000 000
Camionnette	1	8 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>14 000 000</b>

**Tableau 31\_ : Matériel informatique (en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>PU</b>	<b>Montant</b>
Ordinateur complet	5	500 000	2 500 000
Imprimante à laser	1	50 000	50 000
Onduleur	1	50 000	50 000
<b>Total</b>			<b>2 600 000</b>

**Tableau 32\_ : Matériel et outillage (en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Montant</b>
matériel jardin	100 000
Tondeuse à gazon	80 000
Boite à clés	70 000
Echelle	50 000
Mallette pour maçon	70 000
Mallette pour mécanicien	60 000
Mallette pour électricien	100 000
Boite à plomberie	70 000
Pièce de rechange	100 000
<b>Total</b>	<b>700 000</b>

**Tableau 33 : Matériel industrielle**

<b>Rubrique</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix unitaire</b>	<b>Montant</b>
Chaise rétractable	4800	10400	49920000
Chaise de réunion	560	5400	3024000
Table de 160*120*75	70	12400	868000
Panneau lumineux	80000	2	160 000
Ventilateur	24000	5	120000
Projecteur 2000 W	98000	20	1960000
Groupe électrogène	600000	1	600000
<b>Total</b>			<b>56 652 000</b>

## **1- 2 Récapitulations**

**Tableau 34: Récapitulations des coûts d'investissements (en millier d'Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Montant</b>
Frais d'établissement	900 000
Terrain	30 000 000
Construction	425 550 527
Matériel et outillage indu	56 652 000
Matériel et outillage	700 000
MMB	700 000
Matériel informatique	2 600 000
Matériel de transport	14 000 000
<b>Total :</b>	<b>531 102 527</b>

## **Section 2- Tableau d'amortissement**

Dans cette section, nous allons informer la définition de l'amortissement et son élaboration en passant par la formule et le calcul de dotation et amortissement.

### **2- 1 Définition**

L'amortissement est la constatation comptable de l'amointrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé résultant de l'usage, du temps, du changement technologique et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversible.

## 2- 2 Élaboration

L'amortissement permet d'atteindre un double but

- Corriger la valeur des immobilisations au Bilan afin de présenter une image fidèle du patrimoine de l'entreprise
- Constaté au compte de résultat la quote-part consommé à titre de charge

Un plan d'amortissement qui se présente sous forme de tableau prévisionnel prévoyant, année par année, la dépréciation d'un bien doit être joint aux états financiers. D'où la formule pour calculer l'amortissement linéaire est la suivante :

$$\text{Amortis} = \text{VO} \times t \times n$$

-Amortis = Amortissement

-V O = Valeur d'origine ou coût d'acquisition

-t = taux exprimé en pourcentage

-n = la durée d'utilisation de l'immobilisation au cours d'une année

L'entreprise choisit l'amortissement linéaire par mesure de simplification.

### **Tableau 35: Dotations aux amortissements (en Ariary)**

## **Section 3- Plan de financement**

Avant de procéder à l'élaboration de ce plan de financement, il semble important de porter à notre connaissance une explication concernant le tableau de financement et le plan de financement parce qu'il paraît souvent que ces deux notions se confondent dans nos connaissances en matière financière.

### **3- 1 Définition**

Quand les décisions d'investissement et de financement sont prises, il reste à l'entreprise d'élaborer un plan de financement.

Le plan de financement est un état financier prévisionnel qui permet d'étudier l'effet des projets à long terme de l'entreprise sur la situation de trésorerie des années à venir.

Le plan de financement prévisionnel est donc le plan de financement dont la publication obligatoire doit comporter les chiffres de l'exercice précédent (il s'agit en fait des chiffres du tableau de financement) et les chiffres prévisionnels sur un an.

La différence avec un tableau de financement, le plan de financement est prévisionnel alors que le tableau de financement est rétrospectif. Il comporte la prévision des plusieurs années à venir alors que le tableau de financement ne porte que sur le dernier de l'exercice clos (plus une comparaison avec l'avant dernier exercice).

### **3- 2 Élaboration**

Il n'y a pas de modèle obligatoire mais il est pratique d'adopter du modèle simple pour bien distinguer les apports et les montants à financer.

**Tableau d'amortissement**

Rubrique	Montant	Durée	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'établissement	900 000	3	300 000	300 000	300 000		
Construction	425 550 527	20	21 277 526	21 277 526	21 277 526	21 277 526	21 277 526
Matériel et outillage industriel	56 652 000	10	5 665 200	5 665 200	5 665 200	5 665 200	5 665 200
Matériel et outillage	700 000	5	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000
Matériel mobilier bureau	700 000	10	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Matériel informatique	2 600 000	4	650 000	650 000	650 000	650 000	
Matériel transport	14 000 000	5	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000
<b>Total</b>			<b>30 902 726</b>	<b>30 902 726</b>	<b>30 902 726</b>	<b>30 602 726</b>	<b>29 952 726</b>

**Tableau 36 : Plan de financement (en Ariary)**

Désignation	Montant	Apports		à financer
		en nature	en numéraire	
Frais d'établissement	900000			
Terrains	30 000 000	30000000		
Constructions	425 550 527	212 775 264		212 775 264
Matériels et outillage industriel	56 652 000			56 652 000
Matériels et outillage	700 000		700 000	
Mobilier de bureau	700 000		700 000	
Matériel informatique	2 600 000		2 600 000	
Matériel transport	14 000 000		7 253 949	6746051
<b>Total</b>	<b>531 102 527</b>		<b>254 929 213</b>	<b>276 173 314</b>
<b>Pourcentage</b>	<b>100</b>		<b>48%</b>	<b>52%</b>

## Section 4- Tableau de remboursement des dettes

L'entreprise a recours à un seul prêteur, généralement une banque, à qui elle rembourse l'emprunt ainsi que les intérêts correspondants. L'emprunt est dit « indivis ».

L'entreprise va choisir la modalité de remboursement par amortissements constants. Cet emprunt, d'un montant de 276 173 314 Ariary est remboursable annuellement sur quatre (4) ans aux taux de 20%.

**Tableau 37 : Tableau de remboursement des dettes**

Années	Capital	Intérêt	Amortissement	Annuités
<b>N</b>	276 173 413			
<b>N + 1</b>	207 129 986	55 234 663	69 043 329	124 277 991
<b>N + 2</b>	138 086 657	41 425 997	69 043 329	110 469 326
<b>N + 3</b>	69 043 329	27 617 331	69 043 329	96 660 660
<b>N + 4</b>		13 808 666	69 043 329	82 851 995
<b>Total</b>		<b>138 086 657</b>	<b>276 173 314</b>	<b>414 259 973</b>

## **Section 5 Les comptes de gestion**

Ces comptes de gestion vont nous présenter les comptes de la classe 6 et 7 de nos activités. La classe 6 représente toutes les charges engagées dans la mise en œuvre des activités et tous les produits attendus figurent dans la classe 7.

Dans notre cas, les charges sont représentées considérablement par l'achat des matériaux, car cet achat tient aussi une somme considérable dans les charges d'exploitation de notre projet.

Nous ne pouvons pas négliger les charges de personnel ainsi que les autres charges d'exploitations, les charges financières engagées par les emprunts à moyen terme en tenant compte sur les intérêts attendus au taux consentis à ces emprunt.

L'existence des charges exceptionnelles peut aussi se manifester mais nous allons voir le détail de ces charges prévisionnelles dans la prochaine petite section.

Et les produits sont représentés par la location des salles et autre infrastructure comme le parking et la cours.

### **3-3 Comptes des charges**

Les comptes des charges constituent :

- Les charges d'exploitation comme : les autres approvisionnements, achat de matières et fournitures non stockées, les charges externes, les impôts et taxes, les charges du personnel, dotations aux amortissements ;
- Les charges financières.

Les tableaux ci-dessous représentent tous les comptes des charges :

**Tableau 38 : Autres approvisionnements (en Ariary)**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant</b>
Fourniture de bureau	1 000 000
Matériel de nettoyage	400 000
Produit de nettoyage	1 000 000
Produit d'entretien	350 000
<b>Total</b>	<b>2 750 000</b>

**Tableau 39: Achats de matières et fournitures non stockées (en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Montant N</b>	<b>Montant N+1</b>
Eau et électricité	3000000	4000000
Carburant et lubrifiant	1000000	1000000
Total	4000000	5000000

**Tableau 40: Charges externes (en Ariary)**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>Montant(N)</b>	<b>Montant (N+1)</b>
Entretien et réparation	500 000	1 500 000
Primes d'assurances	1 500 000	1 500 000
Postes et télécommunications connexion à l'Internet	1 000 000	1 500 000
<b>TOTAL</b>	<b>3 000 000</b>	<b>4 500 000</b>

**Tableau 41: Impôts et taxes (en Ariary)**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>MONTANT</b>
Taxe professionnelle	1 000 000
Ristourne	2 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>3 000 000</b>

**Tableau 42: Charges personnelles (en Ariary)**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>N</b>
Rémunérations	49 423 728
CNaPS 13%	6 425 085
Smia-ng 5%	2 471 186
<b>TOTAL</b>	<b>58 320 000</b>

**Charges financières** (voir **tableau** de remboursement des dettes)

**Dotations aux amortissements** (voir tableau des amortissements)

## 5.2 Comptes des produits

Les comptes des produits sont essentiellement les chiffres d'affaires de l'entreprise venant de la location des salles et de la cours aussi. Nous allons les présenter dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 43\_ : Compte des produits (en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Prix d'une journée</b>	<b>Nombre de jour occupé</b>	<b>Total</b>
Salle de spectacle	3 400 000	40	136 000 000
Hall d'exposition	500 000	70	35 000 000
Salle de banquet	800 000	20	16 000 000
Cours et parking	2 500 000	15	37 500 000
<b>Total</b>		<b>105</b>	<b>224 500 000</b>

Nous avons dans ce tableau que le compte des produits entraîne une augmentation des chiffres d'affaires d'entreprise et une augmentation des capitaux propres et cette augmentation des capitaux propres s'inscrit au crédit, les produits s'enregistrent au crédit de leurs comptes.

Nous pouvons également dire que les produits constituent nos ressources et que l'enregistrement des ressources se fait au crédit de leur compte

## **Chapitre-III ÉTUDE DE FAISABILITÉ**

Une fois ces prévisions de charges et produits sont réalisées ; nous pouvons passer à l'établissement des comptes de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie, le tableau de grandeur caractéristique de gestion ainsi que le bilan prévisionnel de cinq (5) année à venir.

### **Section-1 Les comptes de résultat prévisionnel**

Le compte de résultat prévisionnel représente la synthèse des budgets d'exploitation. Son objectif est de définir le résultat de l'exercice futur. Il a même structure que le compte résultat classique. En ce qui concerne notre cas, le tableau est comme suivant :

**Tableau 44 : Résultat prévisionnel (en Ariary)**

### Résultat prévisionnel

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Débit					
Charges externes	3 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
Impôts et taxes	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Charge de personnel	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000
Autres charges d'exploitation	6 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000
Dotations aux amortissements	30 962 726	30 962 726	30 962 726	30 662 729	30 012 726
Charges financières		55 234 663	41 425 997	27 617 331	13 808 666
Total débit	102 032 726	159 767 389	145 958 723	131 850 060	117 391 392
Crédit					
Production vendue	224 500 000	396 100 000	521 600 000	639 500 000	771 800 000
Total crédit	<b>224 500 000</b>	<b>396 100 000</b>	<b>521 600 000</b>	<b>639 500 000</b>	<b>771 800 000</b>
Résultat avant impôts	122 467 274	236 332 611	375 641 277	507 649 940	654 408 608
Impôts sur le bénéfice 35 %	42 863 546	82 716 414	131 474 447	177 677 479	229 043 013
<b>Résultat net</b>	<b>79 603 728</b>	<b>153 616 197</b>	<b>244 166 830</b>	<b>329 972 461</b>	<b>425 365 595</b>

Nous pouvons constater que des la première année nous enregistrons déjà une bénéfice plus ou moins acceptable ,et que des la deuxième année il y aura une augmentation de l'ordre de 100 % .Pendant les autres année suivant l'entreprise enregistrera une bénéfice toujours croissante.

## Section -2 Le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie recense l'ensemble des prévisions de besoins et ressource à court terme. Il est établi pour les 12 mois voire les 6 mois à venir, avec très généralement, un découpage par périodes inégales pour les échéances les plus proches. Nous allons voir les échéances les plus lointaines d'une périodicité mensuelle.

Pour les prévisions de dépenses, l'entreprise distinguent généralement les encaissements ; ainsi les décaissements à l'équilibre de la trésorerie.

Pour les prévisions de recettes, nous découlons des prévisions de ventes. Alors, l'entreprise utilise les modes de prévisions probabilistes qui consistent à prétendre l'avenir, sans relation causale avec la situation passée en tant que projet.

Nous allons estimer le plan de trésorerie dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 45 :Plan de trésorerie des à long terme ( en Ariary)**

**Tableau 46 :Plan de trésorerie année N(en Ariary)**

## Plan de trésorerie à long terme

RUBRIQUE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Décaissement	71 632 500	152 511 077	173 232 944	190 052 310	291 362 373
Charge externe	3 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
Impôts et taxes	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Charge de personnel	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000
Autres charges d'exploitation	6 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000
Charge financière		55 234 663	41 425 997	27 617 331	138 086 657
IBS	562 500	23 706 414	58 236 947	88 864 979	79 705 716
Encaissement	121 500 000	227 500 000	312 350 000	385 750 000	469 400 000
Vente	121 500 000	227 500 000	312 350 000	385 750 000	469 400 000
<b>MBA</b>	<b>49 867 500</b>	<b>74 988 923</b>	<b>139 117 056</b>	<b>195 697 690</b>	<b>178 037 627</b>

Sur le plan de la trésorerie l'entreprise à plus ou moins une bonne équilibre ,car avec sa bénéfice des la première année elle n'a pas enregistre une mauvaise situation financière.



**Plan de trésorerie mensuelle de l'année N**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>Mois 1</b>	<b>Mois 2</b>	<b>Mois 3</b>	<b>Mois 4</b>	<b>Mois 5</b>	<b>Mois 6</b>
Décaissement	5 722 500	5 722 500	5 922 500	5 872 500	5 822 500	5 822 500
Charge externe	450 000	450 000	450 000	400 000	350 000	350 000
Impôts et taxes	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Charge de personnel	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000
Autres charges d'exploitation	162 500	162 500	362 500	362 500	362 500	362 500
Charge financière						
IBS						
Encaissement	2 125 000	6 000 000	8 500 000	9 200 000	10 000 000	10 125 000
Vente	2 125 000	6 000 000	8 500 000	9 200 000	10 000 000	10 125 000
<b>Solde</b>	<b>- 3 597 500</b>	<b>277 500</b>	<b>2 577 500</b>	<b>3 327 500</b>	<b>4 177 500</b>	<b>4 302 500</b>

<b>RUBRIQUE</b>	<b>Mois 7</b>	<b>Mois 8</b>	<b>Mois 9</b>	<b>Mois 10</b>	<b>Mois 11</b>	<b>Mois 12</b>
Décaissement	5 822 500	5 822 500	5 872 500	5 722 500	5 922 500	6 485 000
Charge externe	350 000	350 000	400 000	250 000	250 000	250 000
Impôts et taxes	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Charge de personnel	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000
Autres charges d'exploitation	362 500	362 500	362 500	362 500	562 500	562 500
Charge financière						
IBS						562 500
Encaissement	10 175 000	11 125 000	11 750 000	14 125 000	14 125 000	14 250 000
Vente	10 175 000	11 125 000	11 750 000	14 125 000	14 125 000	14 250 000
<b>Solde</b>	<b>4 352 500</b>	<b>5 302 500</b>	<b>5 877 500</b>	<b>8 402 500</b>	<b>8 202 500</b>	<b>7 765 000</b>

On aura une trésorerie négatif au premier mois car on prévoit une vente médiocre des le premier mois de lancement de notre entreprise.

## **Section 3- Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion**

Dans cette présentation, la structure des charges et des produits a été aménagée pour permettre de calculer des résultats partiels et les soldes intermédiaires de gestion.

Le résultat bénéficiaire ou déficitaire s'obtient par l'addition **de ces résultats partiels.**

**Tableau 47 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion**

**Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
PRODUCTION DE L'EXERCICE	224 500 000	396 100 000	521 600 000	639 500 000	771 800 000
Production vendue	224 500 000	396 100 000	521 600 000	639 500 000	771 800 000
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	3 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
Charge externe	3 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
VALEUR AJOUTEE	221 500 000	391 600 000	517 100 000	635 000 000	767 300 000
Production de l'exercice	224 500 000	396 100 000	521 600 000	639 500 000	771 800 000
Consommations intermédiaires	3 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	160 180 000	330 280 000	455 780 000	573 680 000	705 980 000
Valeur ajoutée	221 500 000	391 600 000	517 100 000	635 000 000	767 300 000
Impôts et taxes	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Charge de personnel	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000	58 320 000
RESULTAT D'EXPLOITATION	122 527 274	291 627 274	417 127 274	535 327 274	668 277 274
Excédent brut de l'exploitation	160 180 000	330 280 000	455 780 000	573 680 000	705 980 000
Autres charges d'exploitation	6 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000	7 750 000
Dotations aux amortissements	30 902 726	30 902 726	30 902 726	30 602 726	29 952 726
RESULTAT FINANCIER	-	- 55 234 663	- 41 425 997	- 27 617 331	- 13 808 666
Produits financiers					
Charges financières		55 234 663	41 425 997	27 617 331	13 808 666
RESULTAT DE L'EXERCICE AVANT IBS	122 467 274	236 332 611	375 641 277	507 649 940	654 408 608
Résultat d'exploitation	122 527 274	291 627 274	417 127 274	535 327 274	668 277 274
Résultat financier		- 55 234 663	-41 425 997	-27 617 331	- 13 808 666
<b>RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>79 603 728</b>	<b>153 616 197</b>	<b>244 166 830</b>	<b>329 972 461</b>	<b>425 365 595</b>
Résultat avant impôts	122 467 274	236 332 611	375 641 277	507 649 940	654 408 608
Impôts sur le bénéfice 35 %	42 863 546	82 716 414	131 474 447	177 677 479	229 043 013

## **Section 4- Le bilan prévisionnel**

Le bilan prévisionnel présente l'image de l'entreprise en fin d'année si les prévisions sont réalisées. Nous allons structurer les bilans du début de la création du projet jusqu'à cinq (5) année à venir.

**Tableau 48\_ : Bilan d'ouverture (N) (en Ariary)**

**Tableau 49\_ : Bilan prévisionnel du 31 Décembre N (en Ariary)**

**Tableau 50 : Bilan prévisionnel N+1 (en Ariary)**

**Tableau 51 : Bilan prévisionnel N+2(en Ariary)**

**Tableau 52 : Bilan prévisionnel N+3(en Ariary)**

**Tableau 53 : Bilan prévisionnel N+4(en Ariary)**

## BILAN D'OUVERTURE

<b>Actif</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>
Immobilisations incorporelles	900 000	Capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	530 202 527	Passif non courant	276 173 314
Disponibilité	74 061 725	Passif courant	68 070 000
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>605 164 252</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>605 164 252</b>

## BILAN N

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>amortissement</b>	<b>valeur nette</b>	<b>passif</b>	<b>montant</b>
Immobilisations incorporelles	900 000	300 000	600 000	capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	530 202 527	30 902 726	499 299 801	Résultat net	12 653 728
Disponibilité	-		49 848 179	Passif non courant	276 173 314
<b>Total actif</b>	<b>531 102 527</b>	<b>31 202 726</b>	<b>549 747 980</b>		<b>549 747 980</b>

## BILAN N+1

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>amortissement</b>	<b>valeur nette</b>	<b>passif</b>	<b>montant</b>
Immobilisations incorporelles	600 000	300 000	300 000	capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	499 599 801	30 902 726	468 697 075	Résultat net	44 026 197
Disponibilité	-		43 080 046	Passif non courant	207 129 986
<b>Total actif</b>	<b>500 199 801</b>	<b>31 202 726</b>	<b>512 077 121</b>		<b>512 077 121</b>

## BILAN N+2

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>amortissement</b>	<b>valeur nette</b>	<b>passif</b>	<b>montant</b>
Immobilisations incorporelles	300 000	300 000	-	capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	468 997 075	30 902 726	438 094 349	Résultat net	108 154 330
Disponibilité	-		69 067 576	Passif non courant	138 086 657
<b>Total actif</b>	<b>469 297 075</b>	<b>31 202 726</b>	<b>507 161 925</b>		<b>507 161 925</b>

**BILAN N+3**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>
			-	capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	438 094 349	30 602 726	407 491 623	Résultat net	165 034 961
Disponibilité	-		90 507 605	Passif non courant	69043329
<b>Total actif</b>	<b>438 094 349</b>	<b>30 602 726</b>	<b>497 999 228</b>		<b>494 999 228</b>

**BILAN N+4**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>
			-	capital social	260 920 938
Immobilisations corporelles	407 491 623	30 602 726	376 888 897	Résultat net	228 805 595
Disponibilité	-		112 837 636	Passif non courant	0
<b>Total actif</b>	<b>407 491 623</b>	<b>30 602 726</b>	<b>489 726 533</b>		<b>489 726 533</b>

# Chapitre III-EVALUATION DU PROJET

Une évaluation est un jugement de valeur sur le résultat ,le déroulement et l'utilisation des ressources .lors de ce chapitre ,nous allons citer l'évaluation économique ,l'évaluation financière et l'évaluation sociale pour pouvoir connaître l'importance de ce projet.

## Section 1-Evaluation économique

Dans l'évaluation économique, nous allons décrire que notre projet portera une création de valeur ajoutée et de privilège économique importante dans notre pays.

### 1-1 Création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la contribution productive propre d'une entreprise .pour obtenir la valeur ajoutée, il faut déduire de la valeur de notre production (vente) ,au prix du marché, toutes les consommations intermédiaires.

Les consommations intermédiaires sont des biens nécessaires à la réalisation et qui soit s'incorporent au produit dans le cours du processus productifs de l'entreprise .

Dans notre cas ,l'évolution de notre valeur ajoutée est estimé comme suit :

**Tableau :Evolution de valeur ajoutée (en Ariary)**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
Valeur ajoutée	221 500 000	391 600 000	517 100 000	635 000 000	767 300 000

D'après ce tableau ,notre entreprise crée une valeur ajoutée des le début de son première année d'investissement .Cette valeur ajoutée augmentera d'année en année ,notre projet de création d'un espace culturel vas atteindre les 767 300 000 ariary après seulement 5 ans d'existence .

### 1-2 Privilège sur le plan économique

Les espace dédié à la culture est une unité économique qui génère des valeurs ajoutées conséquent .donc le prérogative économique de notre projet et d'accroître le PIB de notre pays ,et donner une valeur financière fiable à la culture et au loisir .

## **Section2- Evaluation financière**

L'évaluation financière est ici la pratique des outils et les critères d'évaluation par rapport à notre projet .Nous allons les adopter selon les théories d'évaluation que nous avons déjà mentionné précédemment.

### **2-1 Selon les outils d'évaluation**

Avant d'analyser et calculer ces différents critères ,on doit procéder au calcul de la marge brute d'autofinancement (MBA ou cash flow ) .La MBA se définit comme le solde entre les produits et les charges décaisser elle désigne le surplus monétaire que l'entreprise retire sur une opération particulière Cette MBA devient dans l'exercice considérer une ressource de financement essentielle pour :

- Investir
- Financer e BFR
- Se désendetter
- Rémunérer les actionnaires

La MBA peut se calculer de la manière suivant :

**Tableau :calcul de Marge Brut D'Autofinancement**

	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	79 603 728	153 616 197	244 166 830	329 972 461	425 365 595
Dotations aux amortissements et provisions	30 902 726	30 902 726	30 902 726	30 602 726	29 952 726
MBA	110 506 454	184 518 923	275 069 556	360 575 187	455 318 321
$(1+i)^{-j}$ $t=15\%$	0,87	0,76	0,66	0,57	0,50
MBA actualisé	96 140 615	139 496 306	180 995 768	206 249 007	226 293 206
MBA actualisé cumulé	96 140 615	235 636 921	416 632 689	622 881 696	849 174 901

$(1+i)^{-j}$ $t=30\%$	0,77	0,59	0,46	0,35	0,27
MBA actualisé	84 979 463,20	109 235 202,50	125 156 648,00	126 201 315,45	122 480 628,40
MBA actualisé cumulé	84 979 463,20	194 214 665,71	319 371 313,71	445 572 629,16	<b>568 053 257,56</b>

## 2-1-1- La valeur actuelle nette (VAN)

D'après la théorie dans la première partie de notre devoir ,la détermination de calcul de VAN correspondant à la somme de MBA cumulée et montant de l'investissement que nous allons présenter sous forme de tableau :

**Tableau : Récapitulation des investissements**

<b>Elément</b>	<b>Montant</b>
Immobilisation	531 102 527
Fond de roulement initial	68 070 000
Imprévu	5 991 725
<b>Investissement total</b>	<b>605 164 252</b>

Donc ,nous allons la calculer avec la formule que nous avons déjà notée auparavant :  
VAN=Formule

Avec,      MBA cumulé =849 174 901  
T=17% ,le taux d'actualisation  
N=5 ans ,intervalle de l'année de la réalisation du projet  
C=605 164 252 capital investie

Mais ,à l'aide le tableau qui représente le cumule de MBA ci-dessus le déroulement de calcul est comme ainsi :

$$\text{VAN} = 849\,174\,901 - 605\,164\,252 = 244\,010\,649$$

**VAN=244 010 649 ariary**

En principe avec une VAN positive ,un projet doit être accepté Ceci signifie en effet que le capital investi ainsi que charge générées par nos besoins pourront être récupérés

Alors ,nous pouvons dire que notre projet est rentable.

### **2-1-2- Le taux de rentabilité interne (TRI)**

Suivant la théorie que nous avons déjà illustré dans la première partie ,le taux de rentabilité interne est situé à partir de la VAN égale à 0 ,c'est-à-dire la VAN nulle. Mais pour faciliter notre calcul ,nous allons montrer dans le tableau suivant ;l'intervalle de la VAN positive et de la VAN négative :

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<b>MBA</b>	110 506 454	184 518 923	275 069 556	360 575 187	455 318 321
<b>(1 + i)<sup>-j</sup> T=30%</b>	0,77	0,59	0,46	0,35	0,27
<b>MBA actualisé</b>	84 979 463	109 235 202	125 156 648	126 201 315	122 480 628
<b>MBA actualisé cumulé</b>	84 979 463	194 214 665	319 371 313	445 572 629	<b>568 053 257</b>

**Tri =0.43 ,c'est-à-dire TRI=43%**

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux exigé .L'entreprise a une marge de sécurité de 23 %.Le TRI largement positive de 43% nous permettre d'endetter davantage.

### **2-1-3- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)**

A partir de MBA cumulée ,nous pourrons déduire le DRCI du projet avec l'interpolation suivant :

$$\begin{array}{r} 590\ 227\ 274 < 605\ 164\ 252 < 795\ 170\ 518 \\ 4 < \text{DRCI} < 5 \end{array}$$

**DRCI=4.084 ;égale à 4 ans ,25 jours**

**Du 25 janvier de l'année N+5**

Alors ,la récupération du capital investis intervient donc au cours de l'année N+5,cela signifie que le capital investi est récupérable entre 4 et 5 ans de la réalisation du projet .

Il faut précise ici que dans les norme de ce genre d'investissent la récupération des investissement fait sur des immobilier est de 10 à 15 ans ,car comme on le sait la construction coûtait très cher au départ mais il ne sera amortie que 20 ans après .

Notre projet donc fait un cas exceptionnelle en retournant tout les capital investie en mois de 5 ans ,ceci par ça situation sur le marche et par ces très bonnes résultat des le début de son fonctionnement.

#### **2-1-4- L'indice de profitabilité (IP)**

Selon la théorie des outils d'évaluation, on déduit l'indice de profitabilité par le rapport entre la somme MBA cumulé et la capital investie.

Le calcul se déroule comme suivant :

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

**IP=1.40**

Cela veut dire que 1 Ariary d'investissement généré de 0.40 Ariary de marge bénéficiaire ou le taux de profitabilité  $1.40-1=0.40=40\%$ .

### **2-2- Selon les critères d'évaluation**

#### **2-2-1- La pertinence**

Rappelons que notre objectif est d'accueillir moins 1 événement sur 2 dans la ville d'Antsirabe .La pertinence de notre projet parait favorable du fait que durant l'année 2004 ,55 % des événements c'est passer dans des sites informels et qu'il y a une augmentation croissante des demande depuis 2002 jusqu'à nos jours.

#### **2-2-2- L'efficacité**

Dans la théorie générale sur les critères d'évaluations ,nous avons expliqué que le projet est efficace si les objectifs sont atteints. Sans tenir compte des coûts ,nous vu que notre résultat ne cesse d'augmenter d'une année à l'autre. Nous pourrons le montrer dans le tableau ci-après :

**Tableau :Evolution de résultat par rapport au chiffre d'affaires**

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	12 653 728	44 026 197	108 154 330	165 034 961	228 805 595
Chiffre d'affaire	224 500 000	396 100 000	521 600 000	639 500 000	771 800 000

D'après ce tableau ,nous avons remarqué que notre résultat augmente de façon dégressive entre l'année N et N+4 .Cela veut dire que notre ^projet est efficace parce que si l'augmentation de résultat n'est pas très considérable ,cela veut dire que l'entreprise utilisé tous ses moyens pour atteindre son objectif.

### **2-2-3- La durée de vie**

En général la durée maximale d'exploitation possible à Madagascar est de 90 ans environ .Pour que l'entreprise permette à une exploitation productive et plus bénéfique ,nous estimons la durée de vie de notre projet à 80 ans renouvelable .

### **2-2-4- L'impact du projet**

Du fait que le projet généré une valeur ajoutée ,cette création d'une entreprise pour louer des salles de spectacle a une influence positive sur le plan économique .Car nous savons bien le grand déficit au niveau des site loisir ce qui va sans doute ,être allégé à cause de ce projet de construction d'un site de loisir .En outre ce projet ne porte non seulement d'impact sur le plan économique et culturel ,mais aussi sur le plan touristique et architectural ,car la construction peut attire beaucoup de gens pour visiter ,pour découvrir l'infrastructure .

## **Section 3- Evaluation sociale**

En ce qui concerne le social ,les conditions qui se rapportent au développement intellectuel ,moral ,et matériel des masses populaires. En général ,on se repère aux conditions de vie des individus et des groupes.

### **3-1 Création d'emploi**

On constate que lorsqu'un emploi était crée ,plusieurs personnes se déclarait demandeurs d'emploi dans l'espoir de trouver du travail. Notre projet n'est pas dans la catégorie d'entreprise à haut intensité de main d'œuvre ,on emploie que 20 personnes permanents, .cela s'ajouter par des vacataires éventuelles de 20 à 40 personnes .

Mais l'obainne pour la ville sont les emplois indirectes que l'activité du site vas produire à peut près 1000 travaux supplémentaires .Ceci sont dans des domaines différents que les entreprises de sécurité ,les afficheurs ,les colle porteurs ,artiste et régisseur de spectacle ,les snack et bouffe rapide et mobile ;tout autres type de commerce qui on une relation direct avec notre activité .

Dans une ville comme Antsirabe qui subie de plein fouet l'exode rural ,la création de ces petits commerces et petits boulots vas réduire le nombre des chômeurs .

Donc grâce à ce projet ,la ville vas avoir des nouvelles opportunités de travail et de développement social

### **3-2 Développement social de la région**

Dans le pays en voie de développement comme Madagascar ,tout nouvelle apport d'investissement est bienvenue .Le développement social est une des priorités du pays avec le développement économique bien sure .

Le développement social que 'entreprise peut donner à la population est une plus grande accessibilité au loisir ,une développement intellectuelle par une plus grande connaissance de sa culture ,une communication et ouverture envers les autres .

Car n'oublions pas que le divertissement produit envers les gens des effets positives sur sa personne du point de vue moral ,psychologique ,intellectuels ,et aussi physique

## Conclusion générale

Dans la conclusion de l'étude que nous avons menée à travers ce travail de mémoire se divise en trois grandes parties dont nous allons les résumer postérieurement .Nous n'avons fait qu'étudier les caractéristiques du projet ,ainsi que l' étude de marche ,ensuite de la conduite de projet et enfin d'étude financière .

Alors nous avons vu que notre projet était plus ou moins attendu et désire dans la ville .Une vrai politique pour la promotion culturel n'est telle pas nécessaire éviter les cas comme la ville d'Antsirabe ?

Il est vrai que ce sont surtout les pays étranger surtout la France par son projet d'indente culturel qui s'intéresse à nos artiste, à leur promotion, et à leur devenir que notre pays .

C'est bien sure le cas de tout les pays en voie de développement, mais il ne faut pas se décourage et baisse les bras car au Etats Unies d'Amérique que le monde du spectacle gagne chaque année plus de 50 milliards de dollars de chiffre d'affaire .

Quoi qu'il en soit ,le gouvernement est en train de dialogue avec les partenaires finance pour un programme de construction d'infrastructure de loisir et de détente pour prévenir les délinquance des jeunes ,pourvu que dans celui-ci il y a des infrastructure destine au spectacle .

Cette programme du gouvernement est déjà une bonne signe .Mais comme c'est encore au stade de conception ,notre projet est donc une anticipation de celui-ci .

Comme c'est la première espace culturel prive ,en adoptant une vision plus audacieuse ,nous espérons gagne le 2 /3 du marche ,avec un chiffre d'affaire 771 800 000 à la 5eme année de réalisation du projet .

Le projet a bien sure besoin d'un investissement colossale au début avec en plus les charges prévisionnelles annuelles ,mais ce qui ne lui empêche pas d'être rentable avec un VAN positif est un DRCI de 4 seulement .

L'entreprise a pour buts de rendre la culture en une unité économique qui achète et qui vend et qui vas crée des bénéfice pour être injecte dans l'économie local ou même nationale.

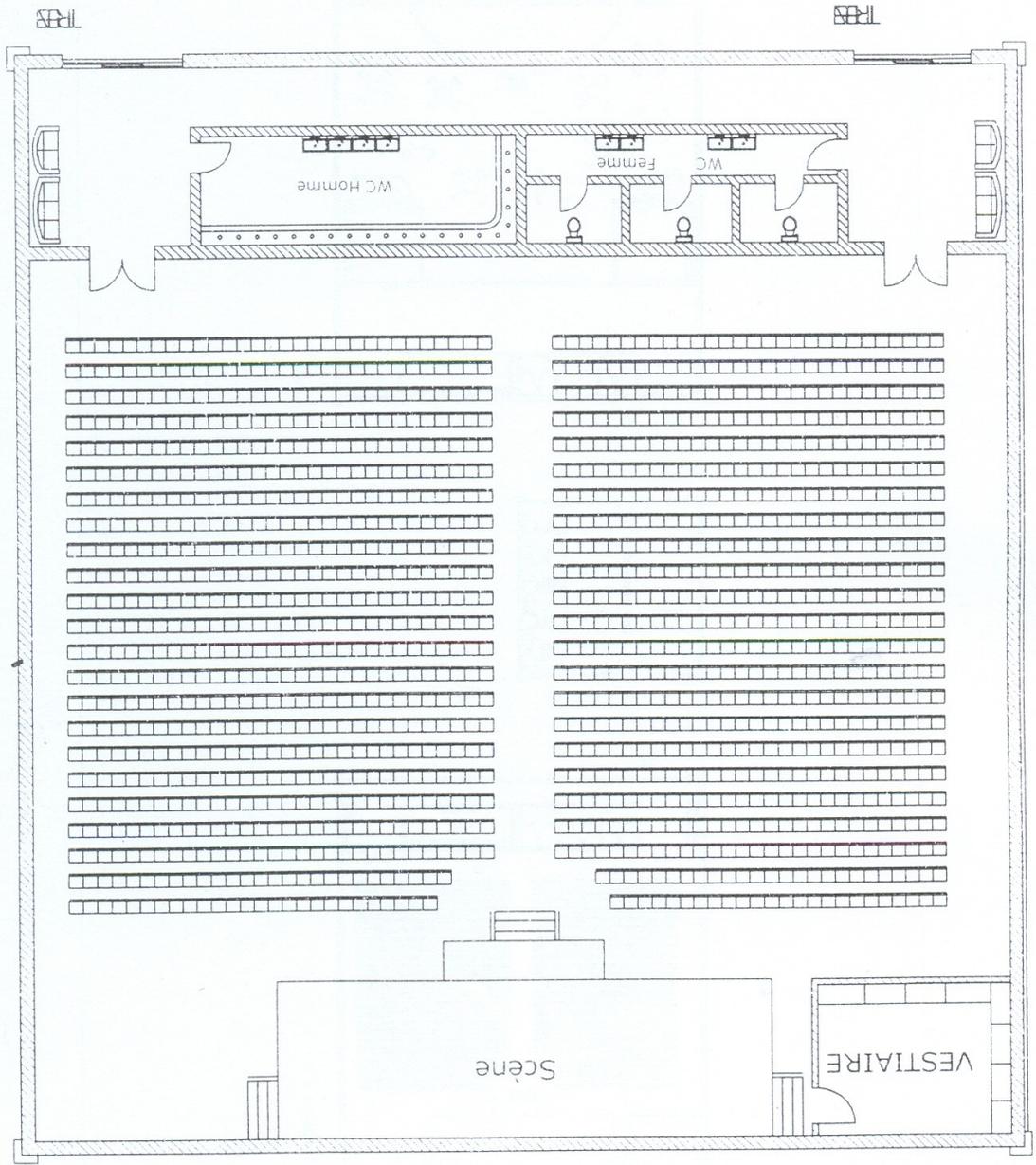
Malgré ces argument tout à fait objectifs certes ,mais avec une note un peu plus optimiste ,nous sommes persuadés que ce projet est effectivement viable , durable et mérite une attention particulière et d'être aides financièrement par les entités en présence ,puisque ,non seulement il assure sa propre rentabilité financière mais apporte aussi une bouffe d'oxygène à l'économie régionale .

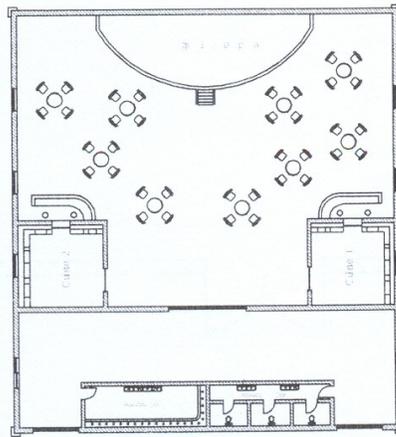
En toute sincérité, citons :

- Le gouvernement malagasy, par le biais du ministère de la culture, le Fid (Fond d'intervention pour le développement)
- Les institutions internationales : UNESCO, PNUD, UE, BAD
- Les pays partenaires : France, USA, Japon, la Chine qui avait déjà donné le palais de sport et de culture Mahamasina etc.
- Les partenaires privées : les grands groupes malagasy et étrangers, les partenaires locales, régionales ; nationales et internationales
- La région de Vakinankaratra ,le province autonome d'Antananarivo .
- La Commune urbaine d'Antsirabe.

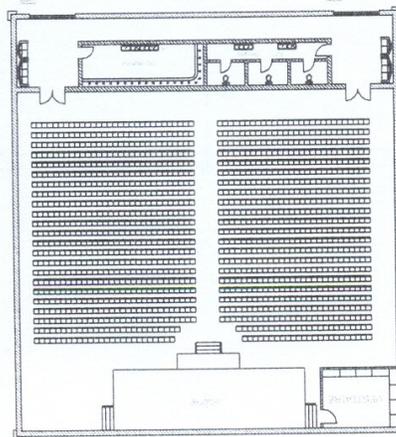
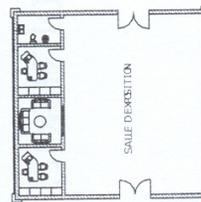
Ces participations financière petites ou grandes sont les bienvenus pour atteindre les 276 000 000 ariary de besoin en financement car n'oublions pas que « ny tao-trano tsy efa nirery ».

SALLE DE SPECTACLE

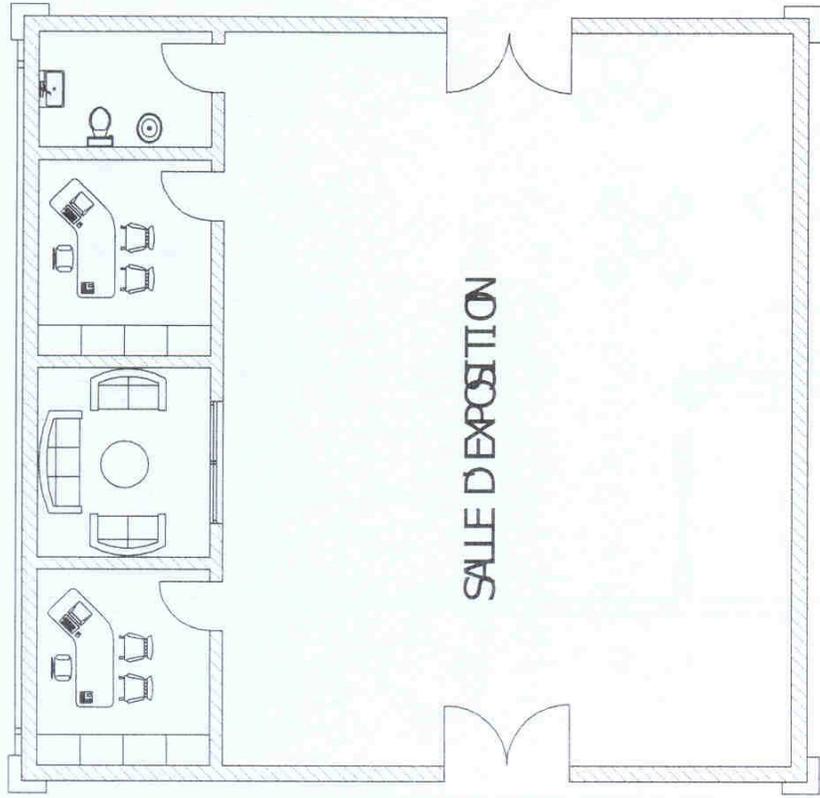




ESPACE



SALLE DE SPECTACLE



SALE D' EXPOSITION

SPACE

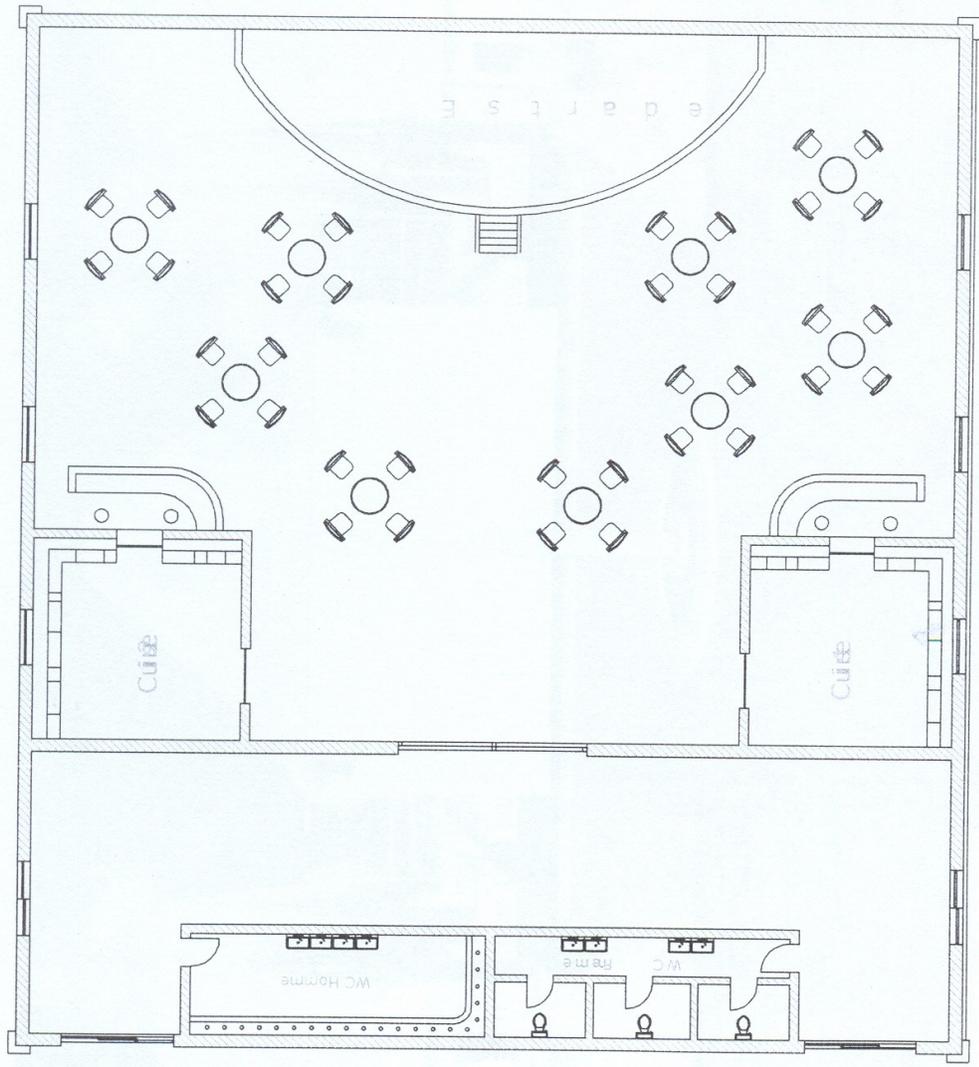
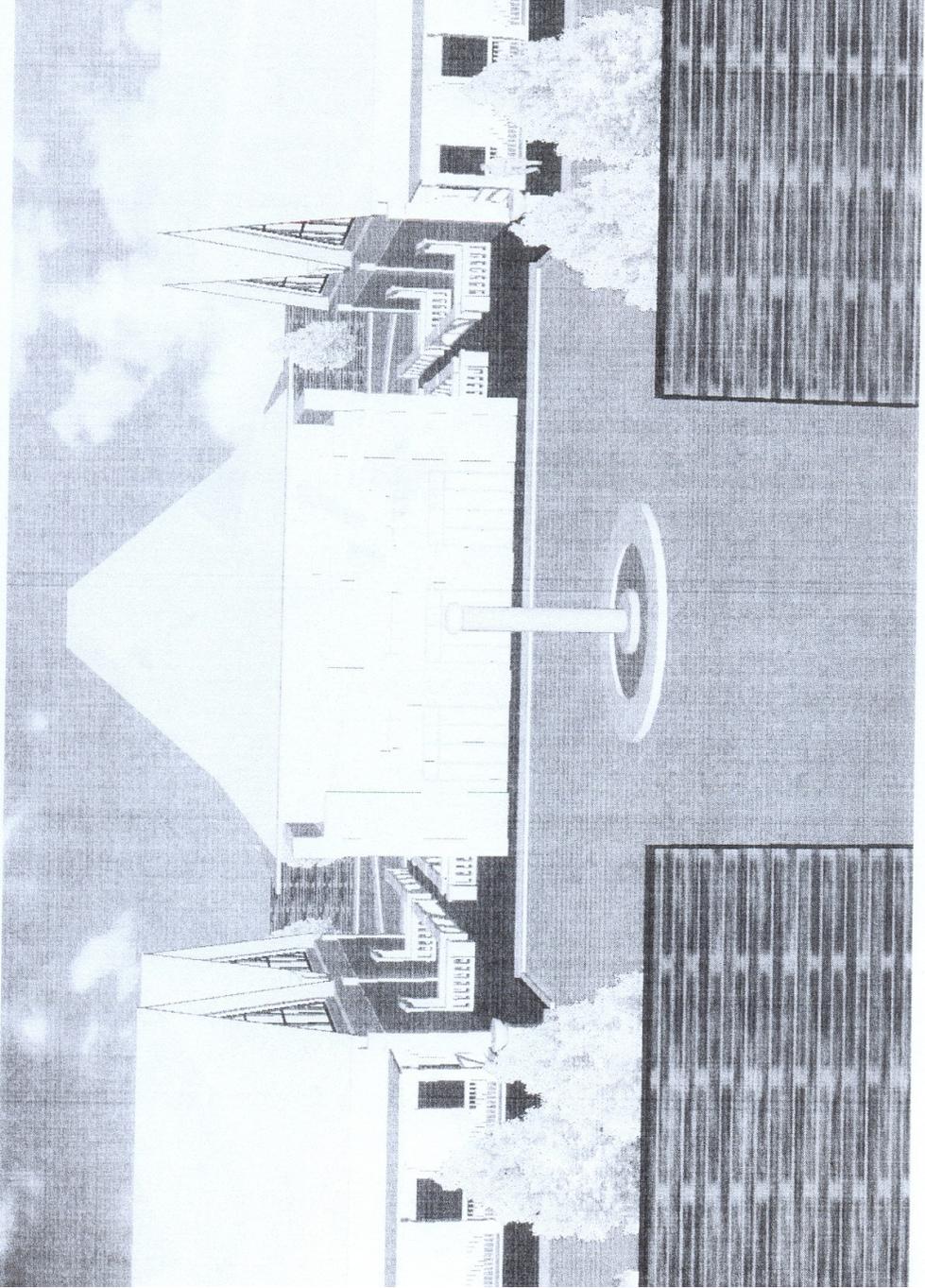
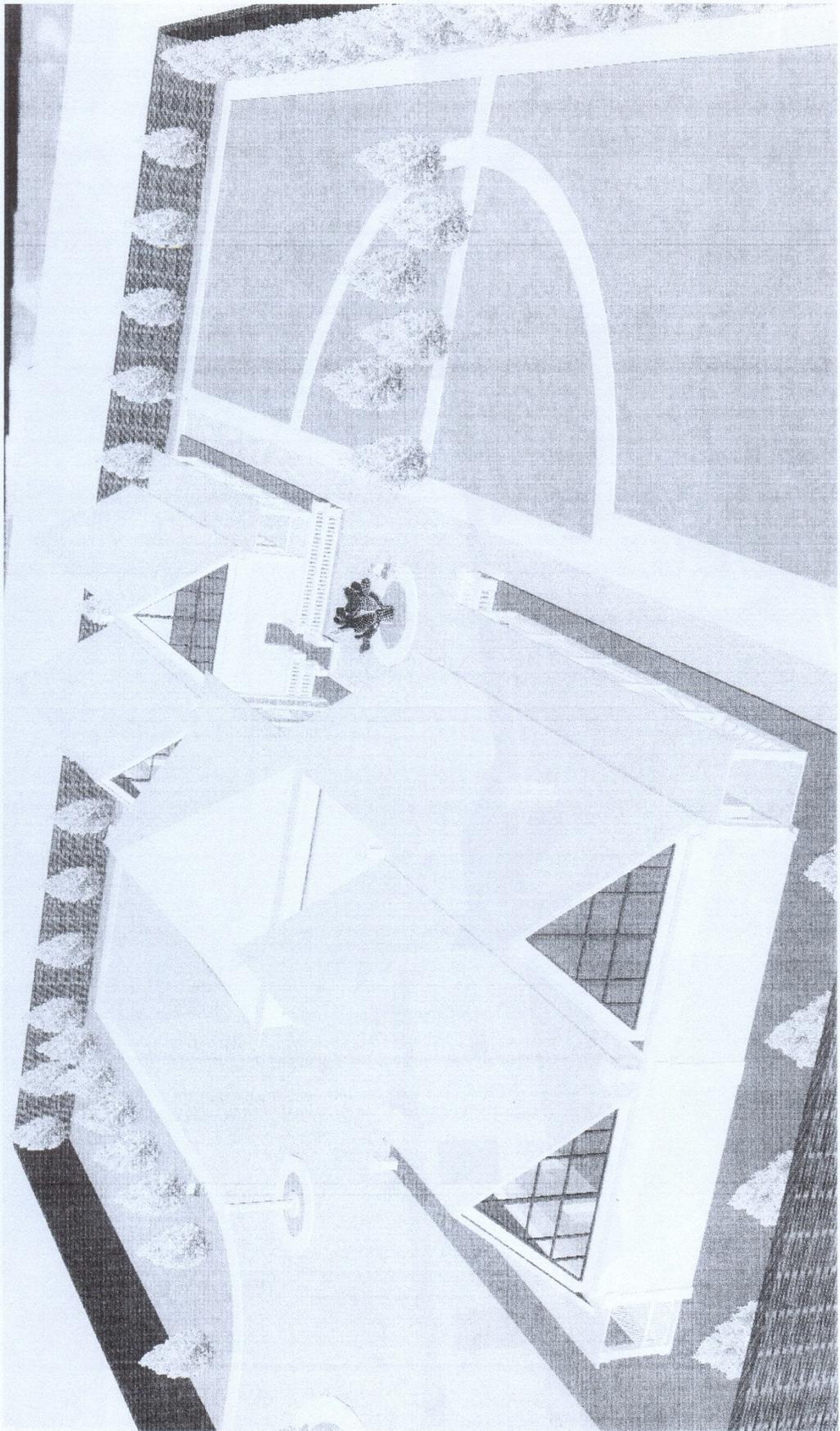


图 1 刀 厨

图 1 刀 厨





# BIBLIOGRAPHIES

## OUVRAGES :

- ❖ Alain. Ch. Martinet et Ahmed Silem ; LEXIQUE DE GESTION, Edition :
- ❖ Dalloz : 2000,
- ❖ Erik de la VilleGuérin ; DICTIONNAIRE DE LA COMPTABILITE, Edition : Septembre 1993/ 1994
- ❖ G . Langlois et M. Mollet ; GESTION FINANCIERE, 4<sup>ème</sup> Edition Foucher- paris, Septembre 2001, 371 Pages
- ❖ G. Mansillon, J.P Couderc, J. Duboin, J. Hanak, J.M. Langinie, M. Rivière, S.Seguy ; MERCATIQUE : « Action commerciale », édition Foucher, Paris 1999, 568 Pages
- ❖ Henry Mintzberg ; LE MANAGER AU QUOTIDIEN : les rôles du cadre, Edition d'organisation ; 1984 ; 213 Pages
- ❖ P Gérard LELARGE ; REPARATION A L'ORGANISATION ET GESTION DE L'ENTREPRISE, 2<sup>ème</sup> Edition : Octobre 1989, 281 Pages
- ❖ Ian R. « Histoire de Madagascar, guide voyage », Edition planète verte, Paris 2000, 150 Pages

## DOCUMENTATION :

- ❖ Daniel Lagache Magazine « Capital » Le dessous des grands divertissements sur 6 Mars 2006
- ❖ Hery AT « Analyse économique et culturel » Tribune de Madagascar du 17 Juillet 2006 Page 12.
- ❖ Guillot Ramilison Magazine « Rouge fanfare » sur RTA Mai 2006
- ❖ Monographie de la région Vakinakaratra 2003
- ❖ Nasolo Vainiavo « Chonique de Van : Place de la culture à Madagascar » Expresse de Madagascar Juillet 2006.
- ❖ Suzy R « Fenitra momban'ireo fampisehoana » Gazetiko Mai 2006
- ❖ Cours de Monsieur Randriambelo Florent « Gestion previsionnelle ; 3<sup>ème</sup> année 2004 »
- ❖ Cours de Madame Andrianaly Saholiarimanana ; « Organisation ; 1<sup>ère</sup> année 2002 »
- ❖ Cours de Madame Ranorovololona ; « Comptabilité générale 2<sup>ème</sup> année 2003 »

## **SITE INTERNET**

- ❖ **<http://www.evenement.com>**
- ❖ **<http://www.weddingday.com>**
- ❖ **<http://www.commentconstruire.com>**
- ❖ **<http://www.mct.gov.mg>**
- ❖ **<http://www.tafita.mg>**
- ❖ **<http://www.architecture.fr>**
- ❖ **<http://www.unesco.org>**
- ❖ **<http://www.olympia.fr>**
- ❖ **<http://www.histoiremadagasikara.mg>**
- ❖ **<http://www.andrianamalagasy.com>**

