

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE EN VUE DE L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MAITRISE EN GESTION**

**PROJET DE REHABILITATION SOURCE
THERMALE BETAFO POUR UN CENTRE
ECOTOURISME**

Présenté par : ANDRIANJAFISON LIVA Herizo

**Sous l'encadrement pédagogique de :
Monsieur RALISON Roger
Maître de conférence
Chef de département Gestion**

**Sous l'encadrement professionnel de :
Monsieur**

Date de soutenance : 05 Décembre 2005

REMERCIEMENT

Nous rendons grâce à Dieu tout puissant, car ce mémoire n'a pas été réalisé sans sa grâce et son consentement. Cela est dû aussi au soutien des nombreuses personnes que je tiens à remercier, aussi mes remerciements s'adressent en particulier à :

- Monsieur RAKOTOBE Pascal, Président de l'université d'Antananarivo.
- Monsieur RAKOTOARISON Rado Zoherilaza, monsieur le Doyen de la faculté D.E.G.S, Maître de conférence.
- Monsieur RALISON Roger, Professeur titulaire à l'E.S.S GESTION, Maître de Conférence, responsable de l'option Finance et Comptabilité, notre encadreur enseignant, pour ses précieux guides et conseils pour sa franche collaboration à la réalisation de ce mémoire.
- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, professeur titulaire au département gestion, Directeur de ce centre d'étude et de recherche en gestion.
- Monsieur RALISON Edmond, mon encadreur professionnel pour sa patience et avec laquelle il a bien voulu diriger ce travail malgré ses multiples engagements.
- Tous les enseignants permanents et vacataires depuis la première année de mon étude jusqu'à ce moment.
- Toutes les personnes administratives du département Gestion.
- Mes parents et toutes les membres de la famille qui ne cessent plus de m'encourager.
- Mes amis qui ont contribué, directement ou indirectement à l'élaboration de ce mémoire.

SOMMAIRE

REMERCIEMENT

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET	4
Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET	4
Section 1 : Description de la zone d'étude.....	4
Section 2 : Caractéristique du projet.....	6
Chapitre II : ETUDE DE MARCHÉ.....	9
Section 1 : Description du marché	10
Section 2 : Analyse de l'offre	12
Section 3 : Analyse de la demande	15
Section 4 : Analyse de la concurrence.....	19
Section 5 : La politique de commercialisation à adopter	19
Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION	23
Section 1 : Les outils d'évaluation du projet.....	23
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet	26
PARTIE II : CONDUITE DU PROJET	29
Chapitre 1 : TECHNIQUE DE REALISATION	29
Section 1 : Les moyens mis en œuvres	29
Section 2 : Identification des matières	30
Chapitre II : LA CAPACITE D'ACCUEIL ENVISAGEE.....	31
Section 1 : L'évolution des chiffre d'affaires et production envisagées	31
Section 2 : L'évolution des chiffres d'affaire	34
Section 3 : Aspect qualitatifs et quantitatifs.....	36
Section 4 : Les différents facteurs de production	37

Chapitre III : ETUDE OEGANISATIONNELLE	40
Section 1 : Organisation administratives	40
Section 2 : Organisation des ressources humaines	41
Section 3 : Gestion du personelle	42
Section 4 : Organigramme à mettre en place.....	46
PARTIE III : ETUDE FINANCIERE	47
Chapitre I : COUT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE PROJETS.....	47
Section 1 : Investissements incorporel	47
Section 2 : Planning de financement	51
Section 3 : Tableau des amortissement.....	53
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....	55
Section 5 : Les comptes de gestion	56
Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE LA RENTABILITE.....	60
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel.....	60
Section 2 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG).....	62
Section 3 : Plan de trésorerie	63
Section 4 : Bilan prévisionnel	64
Chapitre III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET	69
Section 1 : Evaluation eco- touristique	69
Section 2 : Evaluation du projet	70
Section 3 Critère d'évaluation	74
Section 4 : Evaluation sociale	74

CONCLUSION

ANNEXES

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIES

TABLES DES MATIERES

LISTES DES TABLEAUX

Tableau n° 01 : Evolution de l'offre

Tableau N°02 : Répartition des chambres par catégorie

Tableau N°03 : Classification des produits touristiques malgache :

Tableau n°04 : Listes des produits à offrir

Tableau N°05 : L'Evaluation des non résident aux frontières

Tableau N° 06: Répartition par pays d'origine

Tableau N°07 : les critères d'évaluation

Tableau n°08 : Evaluation des visiteurs dans une Année

Tableau N°09 : vente des quatre dernières années (en Ar)

Tableau N°10: Salaire mensuel du personnel permanent (Ariary)

Tableau N°11 : Répartition des primes annuelles

Tableau n°12 : Charges des personelles permanentes

Tableau n° 13: Liste des MMB

Tableau n° 14: Coût des immobilisation

Tableau n°15: Bilan d'ouverture en Ariary

Tableau n°16 : Tableau de financement

Tableau n°17: Tableau de taux d'amortissement

Tableau n°18 : Tableau de remboursement des emprunts (en Ariary)

Tableau n°19 : Evolution d'achat des matières premières

Tableau n°20 : Evolution des achats des marchandises

Tableau n°21: Evolution de fournitures non stockées

Tableau n°22 : Charges externes (2 % du CA)

Tableau n°23 : Impôts et Taxes

Tableau n°24 : Charges de personnelles

Tableau n°25 : Récapitulation des charges

Tableau n°26: Comptes de produits

Tableau n°27 : Compte de résultat prévisionnelle

Tableau n°28: Tableau des Grandeurs Caractéristiques en Gestion

Tableau n°29 : Plan de trésorerie

Tableau n°30 : Bilan prévisionnel de la première année

Tableau n°31 : Bilan au 31/ 12 de l'année 2

Tableau n°32 : Bilan au 31/ 12 de l'année 3

Tableau n°33 : Bilan au 31/12 de l'année 4

Tableau n°34 : Bilan au 31/ 12 de l'année 5

Tableau n°35 : Ratios de performance économique

Tableau n°36 : Tableau de calcul de la VAN

Tableau n°37 : Tableau de calcul de TRI

Tableau n°38 : Calcul de la DRCI

INTRODUCTION

Les sources d'eau minérale naturelles sont nombreuses dans le monde et on les trouve au hasard des résurgences dans les régions volcaniques, granitiques aussi bien que sédimentaire. La nature donne un caractère ponctuel au tourisme thermal fondé sur une motivation paramédical (la cure) qui n'est le plus souvent qu'un prétexte à tourisme diversifié. Tourisme de santé, tourisme écologique, ces symboles jouent un rôle d'attrait pour les malades mais c'est surtout la législation sociale plus ou moins laxiste qui permet la suivie des stations thermales.

En effet, les stations thermale et les autres sites biologique intérêt médicaux et monumentale ; ainsi que leur périphéries immédiates présentent à la fois une priorité en terme de maintien de l'équilibre écologique et au niveau des intérêts économiques régionaux. La prise en copte de ces deux paramètres dans le cadre du développement d'un écotourisme sociaux de préserver les identités culturelles de la zone et appuyé par une étude scientifique et technique appropriées permettra de réconcilier une préservation à usage humain et une valorisation durable des ressources naturelles et patrimoine.

Aucune étude n'a été faite jusqu'ici au niveau de cette station thermale en question et les autres sites à intérêts biologiques, médicaux, monumentale ainsi que leurs périphériques en vue de leurs valorisations. Or, le nouveau a mode de gestion du patrimoine et sites touristiques qui prévoit le transfert progressif de la gestion de ce patrimoine aux profits des populations riveraines, des collectivités environnantes et au secteur privé peut valablement être initié à travers l'attraction de tous les acteurs et les promoteurs concernés par la mise en évidence des retombés économique qu'ils pourront tirer d'une manière de développement de l'écotourisme au niveau de ces sites.

A présent, les efforts engrangés dans le but de réhabiliter et redynamiser la dite source semble porter leurs fruits dès l'année prochaine. On assiste à un intéressement progressif de l'Etat, des gens locaux, nationaux et surtout les étrangers vers l'écotourisme malgache.

En faite, comme le gouvernement malgache a actuellement relancé la politique de développement rapide et durable, ainsi, pour cette année, les programmes gouvernementaux s'orientent beaucoup au développement rural. En plus, vue les programmes régionaux de la

région de Vakinakaratra qui on déjà des projets sur la redynamisation du secteur touristique que l'on prend comme raison principale de choisir cet projet en parallèle avec les actions des autorités compétentes pour avoir une contribution au développement local, régional et national.

Etant donné les rôles multiples joués par la source thermale qui peuvent varier au cours du temps, une mise en à jour des potentialités des dites stations et les sites qui l'entourent, s'avère nécessaire pour pouvoir les valoriser à leur tour en assurant leurs pérennités.

En effet, la source thermale est déjà exploitée par une association familiale d'une même descendance depuis une dizaine d'année. En plus, ils ont menés une exploitation d'une manière traditionnelle avec des infrastructures simples et inadéquates même pour les malades qui viennent pour faire une cure et surtout pour les visiteurs nationaux ou étrangers. Tant qu'il n'existe pas un système ou arrêté régissant la gestion d'exploitation qui se mesure par le développement elle-même de la source et surtout de la contribution communautaire, c'est la pérennité de ses ressources elles-mêmes qui est mise en jeux à causes des exploitations irrationnelles dont elles font depuis. C'est déjà une réalité pour la région de Betafo où la source thermale n'existe plus que de nom.

Stratégiquement, le projet régional du Vakinakaratra en collaboration avec l'Etat et les bailleurs de fonds actuels permettra à cette réhabilitation de la source thermale de pénétrer le marché dans le secteur de l'écotourisme malgache et de s'y positionner. Financièrement, cette première étape lui permettra d'accumuler une capacité d'autofinancement suffisante pour intégrer le processus de production.

Réalisable, profitable et pérenne tels seront les qualificatifs que nous dégageons dans le présent dossier d'étude. Mais comment procéder ?

Différents méthodologies sont possibles mais celle que nous avons appliquée dans la réalisation de ce mémoire est l'observation participante : observation et investigation sur terrain serviront à explorer la réalité ; analyse financière évalueront la rentabilité souhaitée.

Ainsi, trois enquêtes distinctes ont été menées simultanément dans le cadre du présent dossier :

- Le premier est l'investigation sur le dit terrain auprès des gens qui sont déjà travaillés là-bàs et les habitants aux alentours de cette source puis les autorités locales. Cette méthode trouve son utilité dans la détermination de leur motivation et leurs souhaits vis-à-vis du programme.
- La seconde est l'enquête menée auprès des autres sources thermales (ex : Andranomafana). Cette seconde enquête nous a permis d'appréhender les caractéristiques de cette source en nous référant à l'expérience des professionnels du secteur.
- La troisième est une enquête au niveau de contribution aux vendeurs des matériaux de construction pour la réhabilitation dans la ville d'Antsirabe pour avoir l'efficacité de la réalisation de ce projet.

Le présent dossier renfermera ainsi trois parties essentielles :

-La première partie portera sur l'identification du projet. Dans un premier temps, elle présentera succinctement le projet ainsi que ses aspects essentiels. Dans un second temps, elle situera le projet dans le contexte national et sectoriel afin d'appréhender les opportunités offertes par la conjoncture actuelle. Elle permettra également de discerner les caractéristiques de la concurrence ainsi que celle de la demande. A tout s'ajoute une théorie générale sur les outils et critères d'évaluation d'un projet.

-La deuxième partie exposera la conduite du projet. D'abord, nous définirons les techniques et la qualité de produits et service que nous envisageons de mettre en œuvre pour le fonctionnement de nos activités ainsi que les matériels et les installations nécessaire à la réhabilitation. Ensuite, nous mettrons en évidence l'évolution du chiffre d'affaire réalisé par le centre thermale pendant les cinq premières années d'exercice. Enfin, nous aborderons l'aspect organisationnel soit l'allocation des moyens dont dispose le centre.

-La dernière partie traitera l'étude financière du projet. D'abord, nous verrons en détail les investissements à réaliser, leurs natures et leurs coûts. En second lieu, nous présenterons les états financiers prévisionnels afin d'apprécier l'évolution de l'activité ainsi que sa viabilité. Enfin, nous procéderons à une évaluation du projet tout sur le plan financières, économique que social afin de juger s'il mérite d'être réalisé.

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Description de la zone d'étude

La source thermale d'Andranomafana Betafo est située dans la commune rurale d'Andranomafana, District de Betafo, région du Vakinankaratra

Topographiquement accidentée (enchevêtrement de montagne et des vallées)

Nombreux cours volcaniques dans la partie orientale de la sous-préfecture. Ainsi elle se situe à l'extrême sud-ouest de la Province d'Antananarivo, la sous-préfecture de BETAFO est limitée :

- Au Nord par la sous-préfecture de Tsiroanomandidy, Soavinandriana et de Faratsiho
- A l'Est par la sous-préfecture d'Antsirabe I et II
- Au Sud la sous-préfecture d'Ambositra et d'Ambatofinandrahana de la province de Fianarantsoa
- A l'Ouest la sous-préfecture de Miandrivazo de la province de Tuléar

Elle se trouve sur les terrains volcanique de haute terre centrale entre les chaîne de montagne d'Ankaratra au Nord et les hautes colline d'Ibity au Sud-est et Ouest d'Antsirabe au centre.

Elle a été exploitée par des associations familiales de génération en génération depuis des dizaines d'années.

La zone d'étude peut être scindée en quatre sites en fonctions de niveau des activités et en fonctions de la potentialité touristique qu'elles rapportent :

Sites N°1 : Le tombeau royal et le patrimoine historique d'Amboniavaratra

Sites N°2 : Le lac de Tatamarina

Sites N°3 : Le chute d'Antafofo

Sites N°4 : Les collines d'Iavoko

1-1 : Localisation géographique

Les pays Vakinankaratra se trouvent dans le centre de Madagascar. Le village d'Andranomafana, chef lieu de commune dont relève la source thermale , et en même temps les

autres sites qui se trouve dans la capitale du District du Betafo environ 8 km en allant de la source vers les autres sites ; Betafo est environ cent quatre vingt cinq (185 km) kilomètres au sud ouest de la capital de Madagascar en passant par les commune d'Ambatolampy, Antanifotsy, Antsirabe qui est le capital du région du Vakinankarata par la burification sur la RN 7 ; puis, Antsirabe vers Betafo, on prend la RN 34 environ 22 kilomètres vers l'Ouest.

Le District de Betafo est le plus large en superficie (9 107 km²) parmi les 6 districts du région du Vakinankaratra, il se limite par la commune rural d'Anjoma Ramartine à l'Ouest et la commune rural Tritriva à l'Est.

La source thermale se trouve à 3 km à l'ouest du Betafo ville et à 1 km de la bureau communal d'Andranomafana.

L'accès à la source thermale est un peu difficile mais praticable même dans la période pluvieuse. A peu près 300 m de la route nationale N° 34.

La route vers la chute d'Antafofo est malaisé, pistes carrossables difficilement praticables en période pluvieuse : environs 6 km en allant de Betafo ville vers le nord

1-2: Aspect historique

Historiquement vraie, c'est Betafo qui est le capital du Vakinakaratra dans le temps de Royaume Malgache car c'est à Betafo que s'installa le roi ANDRIANONITOMPONTANY qui était l'adversaire redoutable d'ANDRIANAMPOINIMERINA. C'était à Betafo qui se déroula le duel physique (corps à corps) entre ces deux rois et c'est le roi ANDRIANONITOMPONTANY qui sorta vainqueur dans ce temps.

C'est d'après l'arrivé des missionnaires Norvégiens qui s'installa Antsirabe que commença la création de la ville d'Antsirabe.

C'est dans ces temps que les habitants connurent l'existence de cette source thermale mais depuis des dizaines d'années (90 ans) que les association familiale gère cette exploitation de la dite source

1-3 : Données climatique

Le climat du pays du Vakinakaratra est type « tropical d'altitude » dans la partie Oriental et climat caractéristique du Moyen Ouest dans la partie occidentale.

- L'altitude est supérieure à 900 m jusqu'à 1500 m
- Des précipitations entre 800 à 1000 millimètres

- Une température annuelle inférieure ou égale à 20°C, la température est comprise entre 2 et 15°C pour les mois les plus frais et relativement secs (mois de Mai jusqu'à Septembre)
- Dans la saison pluvieuse et moyennement chaude entre Novembre à Mars la température est comprise entre 10 °C à 23 °C.

Ces trois derniers critères apparentent la région du Vakinakaratra au sous-type de haute montagne.

1-3-1. pluviométrie

La période pluvieuse est de Janvier à Avril avec 28 à 30 jours de pluie par mois, tandis que septembre et Octobre sont relativement les mois les plus secs de l'année.

1-3-2. Température :

L'altitude et la précipitation sont les facteurs qui influent sur la température dans la zone.

La température moyenne annuelle est de 15°C, le maximum est de 22°C depuis une dizaine d'années ; alors que le minimum absolu durant cette période avoisine le 0°C, même au-dessous de 0°C il y a quelques années.

Les mois les plus chauds sont de Novembre à Avril avec une température qui tourne de 22°C, et les mois les plus frais sont de juin à Septembre avec 2 à 9°C.

C'est donc à juste titre que la région Vakinakaratra soit classée parmi les régions habituées les plus fraîches de Madagascar.

Section 2 : caractéristique du projet

Avec les courants environnementaux actuels, il est devenu notoire que la biodiversité des valeurs économiques, écologiques, sociales et éthiques lesquelles sont étroitement liées les unes aux autres.

Les valeurs économiques de la biodiversité peuvent procurer des bénéfices tout en gardant intacte l'écosystème : on peut citer à titre d'exemple la récréation et l'écotourisme, la valeur scientifique et éducative, la protection en eau et des sols.

L'écotourisme, vu ses valeurs économiques, pourra contribuer à freiner l'extinction des espèces animales et végétales : Plus les gens participent à la mise en valeur des ressources par l'intermédiaire de l'écotourisme moins ils détruisent l'environnement.

2-1 : Aspect écologique

L'aspect écologique d'une région peut se présenter par la beauté de paysage, la faune et la flore.

2-1-1 : le paysage

Le paysage peut servir de décor, il constitue un arrière-plan grandiose proche ou lointain. Mise à part des maisons d'habitations constituées avec des matériaux locaux typiquement vakinankaratra, la présence des chaînes de montagne et des cônes volcaniques offre toujours une vue panoramique, magnifique et suscite l'impression d'être dans les régions désertiques.

Pourtant, le paysage de la zone de Betafo est caractérisé par une dégradation du sol et marqué par le système de lavakisation.

Dans partie Est de la zone de Betafo dominée par des cônes volcaniques ; dans les bas fond des vallées et vallons se trouvent les rizières et les plantations des cultures vivrières et contre saison telle que les pommes de terre, tomates...se font remarquer par leurs valeurs économiques de la région du Vakinankaratra en générale.

2-1-2 : La faune

Les chaînes de montagne du Betafo n'abritent que quelques espèces de reptiles comme les petits serpents, les scorpions, les mille-pattes. Cependant, ces espèces sont devenues de plus en plus rares et ils sont les plus menacés de disparition à cause des perturbations fréquentes de ses habitants et surtout par le feu de brousse.

2-1-3 : La flore

La région de Betafo est caractérisée par la dégradation des forêts, il n'y a plus des formations arbustives en générale ; donc, les végétations dans cette région sont de types de végétation désertique comme les arbres de petite taille, prairie, savanes....

2-2 : Aspect socio-économique

L'aspect socio-économique d'une région peut se traduire par le niveau de vie et intellectuel de la population locale.

2-2-1 : Démographie

Comme nous avons déjà vu que le district de Betafo est le plus grand en superficie parmi les 6 districts du Vakinankaratra.

Malgré sa grande superficie, la commune rurale y se trouve la source thermale (Anranomafana) s'étend à 465km²

Le nombre d'habitants s'élève à 7963 ; ce qui nous donne une densité de 13,81 habitants/km²

Ces différents chiffres nous montre que cette région est encore sous peuplée due à l'insécurité et aussi à la dégradation et infertilité des sols.

2-2-2 : La scolarisation

La scolarisation est la base du développement d'un pays. Dans cette commune, il y a 2 écoles publique (EPP) avec 4 instituteurs, le nombre des élèves est : 236 ; 4 écoles communautaires avec 6 instituteurs payés par les parents des élèves, le nombre des élèves est : 271. Il n'existe pas des écoles niveau II et III.

Donc, le taux de scolarisation est encore faible si on se réfère au nombre d'habitants.

2-2-3 : La santé et hygiène

Concernant l'hygiène et la santé, d'abord ; il n'existe pas de source d'eau potable de JIRAMA, puit artificiel comme les bornes fontaines offertes par des associations comme le FIKRIFAMA par exemple.

2-2-4 : Activité économique

En général, l'activité principale des population dans cette zone est l'agriculture et l'élevage : culture vivrière et élevage des volailles, zébus, vache laitière.

2-3 : Forme juridique

Toutes sociétés désirant exercer une activité économique à Madagascar doit le faire dans le cadre d'une société de droit Malagasy, dont le siège et les systèmes de gestion et de comptabilité sont établis à Madagascar.

Le texte régissant la SARL qui est l'une des formes les plus utilisées dans le milieu de l'économie malagasy est la loi du 07 Mars 1925. Ce texte a pris ses sources dans le droit Français.

La procédure de création de société dépend du statut juridique, toutes fois les points essentiels sont :

- dépôt des statuts au tribunal de commerce
- Immatriculation au registre de commerce un tribunal de commerce
- Déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux
- Immatriculation statistique à l'INSTAT
- Publicité d'annonce légale de la constitution de la société dans un journal quotidien.
- Déclaration d'existence au bureau des sociétés
- Formalité de prévoyance sociale à la CNAPS
- Formalité de médecine d'entreprise à OSIE ou SMIA

1-2: Statut juridique :

Les apports propres se détaillent comme suit

- Capitale social
- Capitale courant du promoteur

Ce compte courant du promoteur ne portera d'intérêt afin de ne pas obérer l'exploitation, son remboursement interviendra après l'assortiment total de ce crédit à moyen terme

Chapitre II : ETUDE DE MARCHEE

Ce chapitre est très important pour notre projet car il nous permet de décrire succinctement les : description de marché ; l'analyse de l'offre ; analyse de la demande ; analyse de la concurrence et la politique et stratégie de la commercialisation.

Section 1 : Description du Marche

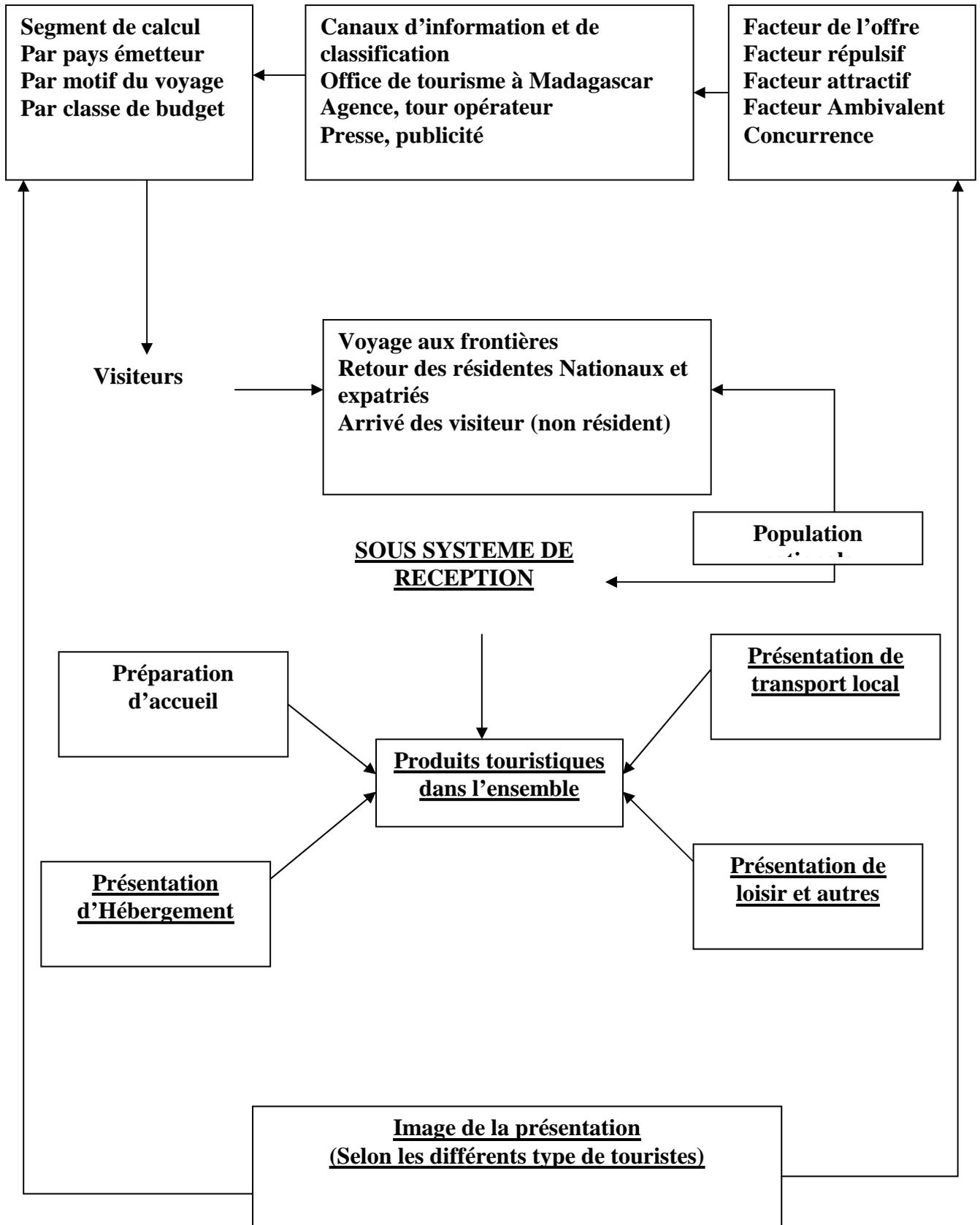
Le tourisme est un secteur qui obéit aux règles de l'offre (une offre de phase en plus concurrentielle) et demande fondamentale libre. Ainsi, toute Ensemble fonctionne dans un système plus générale avec lequel elle interfères : l'environnement. Dans son ensemble, le contexte environnemental du marché peut lui être favorable ou défavorable selon les circonstances. La réussite de l'entreprise peut découler de son aptitude à effectuer un suivi anticipatif de ce qui survient autour d'elle pour s'y accommodes. A cet effet nous allons opérer une analyse de l'environnement globale suivie d'une analyse de l'offre touristique et de la demande touristique

Par ailleurs, Les produits touristiques sont les résultats d'aménagement des potentialités, d'un pays avec tous les équipements qui les accompagnent. Les produits touristiques pouvant correspondre à des ressources naturelles, un site, une population, un équipement, un hébergement, des services privés au publique, des sports (randonnée en bicyclette) et l'accueil, c'est-à-dire ce peut du produit complexe.

1-2- Système touristique

Donc, il est important de connaître le système touristique pour un schéma décrivant tous les éléments constitutifs du tourisme et qui évoluent de façon liée. Ceci pour appréhendes l'évolution du système dans on ensemble vers l'objectifs visé tout en soulignant les obstacles et les marges de manœuvres.

Figure n°01 : SCHEMA DU SYSTEME TOURISTIQUE



Section 2 : Analyse de l'offre

Nous ne pouvons pas parler de tourisme sans évoquer l'état des infrastructures d'accueil existant. Ainsi, nous allons analyser l'offre touristique à Madagascar en se basant sur les statistiques données par le Ministère en matière hôtellerie. En effet, les hébergements touristiques sont classés en trois groupes d'établissements.

Groupe I : Hôtels de 1^{er} et de 2^{ème} catégorie qui sont de 4 à 5 étoiles

Groupe II : Hôtels de 3^{ème} catégorie, de type 2 à 3 étoiles

Groupe III : Hôtels de 4^{ème} et 5^{ème} catégorie qui sont de type 1 étoile et Ravinala

2-1. L'offre touristique

L'évolution de l'offre touristique sur Madagascar est présentée d'après ce tableau à partir de 1998 jusqu'au 2002.

Nous soulignons que le nombre d'hôtel augmente énormément.

Le tableau suivant nous montre l'évolution de l'offre.

Tableau n° 01 : Evolution de l'offre

Année	1998	1999	2000	2001	2002
Nb hôtels	482	556	644	695	717
Nb chambres	6.637	7.207	7.779	8.435	8.780
Nb EVPT	279	331	370	413	522

Source : Ministère du Tourisme

En 2002, il existe 717 hôtels gérant 8.780 chambres. Par rapport aux nombres des touristes, ces 8780 chambres sont vraiment insuffisant tant sur le plan quantitatif que sur le plan qualitatif.

Répartition des chambres par catégories

Il y a 333 hôtels non classés et ne respectant pas aux normes internationales. On peut même voir à travers le tableau que seul 111 Hôtels correspondent aux normes internationales

Le tableau de répartition des chambres par catégories montre que la majorité des Hôtels sont classés dans la catégorie d'un à deux étoiles.

Tableau N°02 : Répartition des chambres par catégorie

Classement	5 étoiles	4 étoiles	3 étoiles	2 étoiles	1 étoile	Total
Nbr hôtels	2	4	22	38	45	111
Nbr chambres	287	243	686	867	957	3040

Source : Ministère du Tourisme

Remarque sur la reconsidérations de la classification hôtelières

La classification actuelle des hôtels à Madagascar ne répond pas aux critères physiques fonctionnels et opérationnels appliqués au niveau international :

Sur les 436 établissements recensés, 400 sont hors normes. Ainsi, le code de tourisme (loi N° 95-0/7 du 25 Août 1995 et décret N° 96-773 du 3 septembre 1996 fixent dorénavant les normes exigées pour chaque catégorie d'établissement. En classement répondant réellement aux normes requis par les voyageurs internationaux.

Par ailleurs, comme nous nous avons vu déjà que les produits touristiques sont les résultats d'aménagement, des potentialités, d'un pays avec tous les sciences qui les accompagnent ; ainsi, les produits touristiques pouvant correspondre à des ressources naturelles, une site, une population, Bien que la plage demeure la première destination touristique mondiale, la situation est un peu renversée pour le cas de Madagascar si l'on se réfère par le nombre des arrivés non résident selon leurs destinations puisque la part des écotourismes est de l'ordre de 67% ajouté au 17% qui profitent de leur séjour dans le pays pour découvrir la fameuse biodiversité malgache et les paysage magnifique.

Donc, Madagascar dispose d'un potentiel touristique remarquablement riche : grande superficie diversifiée des paysages et du Climat, long linéaire côtier (5000 km) grande variété et originalité de la flore et de la faune (taux d'endémisme élevé et faune non dangereuse pour l'homme).

La grande île offre un ensemble uniquement de produits à la carte, susceptible de s'adresser à des clientèles très différenciées.

- Les clientèles de hautes gammes (grande disponibilité au niveau de temps et Budget)
- Les clientèles de circuits et de découverte à budget moyen et élevé
- Les clientèles plus spécifiques orientés vers l'écotourisme

Tableau N°03 : Classification des produits touristiques malgache :

Produits principaux	Produits développement	autres produits
Tourisme balnéaire	Tourisme d'affaire	Yachting
Ecotourisme (intérêt au faune et flore)	Randonnée, trakking	Surf
Tourisme de circuit / de découverte	Plongée	Wales watching
Tourisme d sport	Pêche au gras	Bird Watching
	Mini croisière	Classe au gibier à plume

Source : Ministère de Tourisme

Revue : Manuel de l'Investisseur touristique Madagascar

Ce tableau nous montre que Madagascar dispose des produits touristiques multiples.

Même s'il y a beaucoup des produits touristiques à Madagascar, notre projet ne considère que l'écotourisme (intérêt au faune et flore) ; le tourisme de circuit/de découverte ; randonnée (à bicyclette ou à pieds) et le trekking.

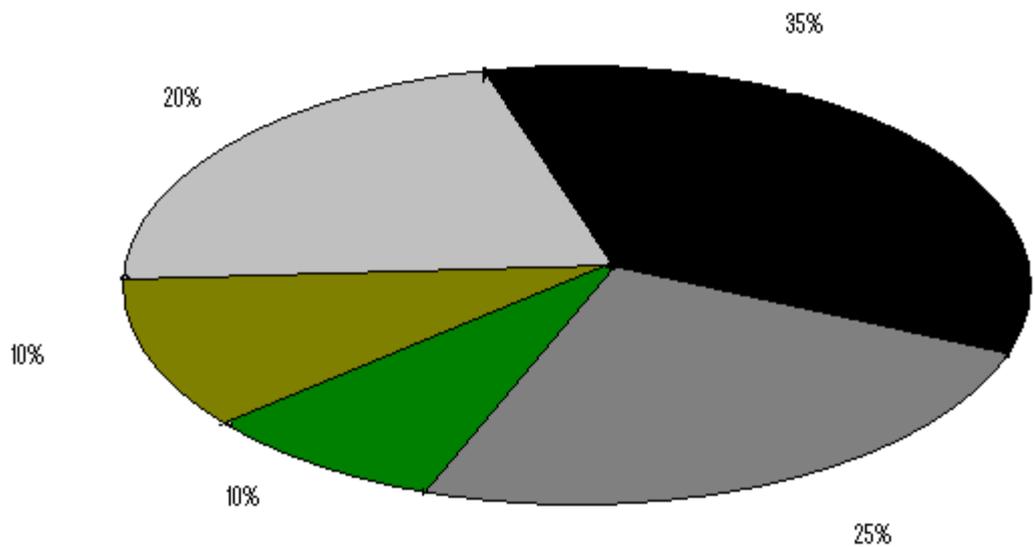
A part ces produits touristiques, nous avons aussi d'autres produits issus des activités médicales comme la cure, le massage.....

Donc, nous allons présenter dans un tableau les différents produits à offrir et ces pourcentages sur notre marché.

Tableau n°04 : Listes des produits à offrir

Produits à offrir sur le marché	Pourcentages
Ecotourisme (intérêt au faune, flore et paysage)	25%
Tourisme de circuit/ de découverte (randonnée, mode de vie communautaire)	35%
Services issus des activités médicales	
Cure thermale	10%
Massage	10%
Hébergement	20%
TOTAL	100%

D'après ce tableau, les produits principaux de ce centre sont le tourisme de circuit suivi de l'écotourisme, car ces deux produits représentent 60% de produits à offrir sur le marché.

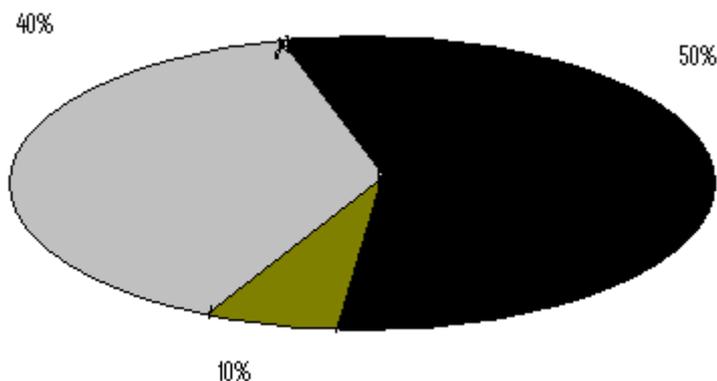


2.3. Part de marché :

Mondialement, la part de marché malgache dans le secteur touristique ne représente 0,01%. Sur le marché du secteur touristique de l’Océan indien, la part du marché de Madagascar ne représente que de 20% de celui de l’île Maurice et la Réunion.

Conscient de la nécessité de rattraper le retard dans le développement économique et social, le promoteur a décidé de coordonner toutes mesures indispensables à une relance économique rapides et durables de sa région. Comme cette dernière fait partie de la région du Vakinankaratra, elle dispose d’atouts et de ressources humaines et naturelles qui lui confèrent un potentiel de développement non négligeable, notamment dans les domaines « Ecotourisme ».

Dans ce contexte, le tourisme devient un secteur technique le milieu naturel) et un secteur marchand, capable de contribuer efficacement et rapidement à la reprise de la croissance stimulant des activités de produit et de services, génératrices de forte valeur ajoutée, la priorité la plus élevée est accordée au tourisme. Par conséquent notre projet ciblera 10% du marché touristique et envisage une visite touristique de 2000 à 2500 touriste par an dont 60% des visiteurs étrangers et 40% des visiteurs nationaux.



D'après ce diagramme, on constate que 60% du marché touristique Malgache appartient à l'écotourisme dont 10% est notre part de marché.

Section 3 : Analyse de la demande.

Une meilleure exploitation des fortes potentialités dont est doté le pays par une mise en valeur tenant compte des différentes spécificités de Madagascar et des divers segments de la demande touristique améliorerait nettement la part détenue par Madagascar dans le marché région - Afrique – Océan Indien du Tourisme.

3.1 Demande touristique

L'évolution des arrivées des non résidents aux frontières ne cesse d'augmenter depuis 1997. La France constitue le principale pays d'origine des visiteurs séjournent à Madagascar

Ce font est dû aux lignes aériennes long courrier desservant Madagascar et qui actuellement à part Singapour proviennent tous de Paris et Italie, avec une fréquence régulière de cinq fois par semaine.

La durée moyenne de séjour des touristes est de 15 à 20 jours. Ce sont les hommes d'affaires qui résident le moins longtemps tandis que les missionnaires et ceux qui rendent visitent à des proches respectent plus ou moi cette moyenne. Quand aux dépenses effectuées dans le pays par les noms résidents, elles sont de l'ordre de 2.500 Euros soit 6.000.000 Ariary par séjour. Elles sont sensiblement également suivant le motif de séjour.

Tableau N°05 : L'Evaluation des non résident aux frontières

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Janvier		7.795	8.377	10.698	11 209	7 074	
Février		7 105	7 673	7 638	9 011	2 942	
Mars		8 449	10 620	10 973	11 027	2 743	
Avril		9 007	9 497	11 841	13 107	2 792	
Mai		9 230	10 285	12459	13 218	1 761	
Juin		8 089	10 073	12 855	15 762	3 061	
Juillet		12 076	15 504	16 942	18 034	5 123	69 225
Août		12 960	13 679	17 321	17 166	6 636	
Septembre		11 742	11 876	15 417	16 008	6 392	
Octobre		12 255	15 410	15 514	16 121	7 505	
Novembre		12 302	13 838	14 319	14 307	7 173	
Décembre		10 096	11 421	14 160	15 238	8 372	
TOTAL	100,762	121 106	138 253	160 137	170 208	61 574	
accroissement en % A l'année précédente		20,20%	14,06%	15,78%	6,33%	-63,82%	112,42%

Source : Ministère du tourisme et Ministère de la sécurité publique

D'après ce tableau, on voit que les nombres des visiteurs non résidents franchir notre frontière ne cesse d'augmenter d'une allure un peu aléatoire. La chute (le déclin) enregistrée en 2002 est due à l'instabilité politique et les grèves qui ont entraîné le blocage des rouages économiques. Ce pendant, la reprise a été très accentuée en 2003 avec un taux de croissance de 112,42% par rapport à l'année précédente pendant le premier semestre seulement.

Tableau N° 06: Répartition par pays d'origine

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002
France	34,4%	51%	54%	55%	56%	52%
Réunion	5,5%	4%	8%	9%	10%	5%
Maurice	-	3%	5%	6%	5%	-
Amérique	6,8%	2%	5%	4%	4%	5%
Angleterre	4,8%	-	3%	3%	3%	5%
Suisse	7,1%	3%	2%	2%	2%	4%
Allemagne	17,8%	4%	4%	4%	4%	4%
Italie	8,4%	6%	6%	5%	5%	5%
Autres	15,2%	27%	13%	12%	11%	20%

Source : Ministère du Tourisme

Les principaux motifs de visite sont :

Tourisme (Loisirs, vacances, sports, écotourisme, aventure, découverte) : 62,9%

Autres (Travail, affaire, mission, visite de famille, Séminaire) : 37,1%

3.2.- Choix de la cible

Notre projet s'intéresse au marché éco touristique tourisme de circuit/de découverte

Par définition, l'écotourisme est une forme de tourisme qui consiste à voyager dans des zones naturelles relativement intactes dans le but d'étudier, d'admirer et de jouir d paysage, de la flore et de la forme sauvage, ainsi que de tout autre éléments de caractère naturel existant dans ces zones. Cela veut dire que l'écotourisme est une composent du tourisme. Ainsi, l'écotourisme peut être traduit comme un tourisme écologique dont les ressources naturelles constituent les matières premières qui devraient être aménagées convenablement pour avoir : des produit de meilleurs qualités compensatifs sur le marché et aussi des avantages économiques visant à rendre la conservation du ressources naturelles à la population locale.

L'écotourisme représente plus de 80% du part de marché touristique à Madagascar. Ainsi, la source thermale un vue préserver sa valeur originale et ses intérêt médicaux vise donc d'une part les malades : ce sont les gens qui sont atteints par la maladies chroniques comme la rhumatisme... qui ont besoins la cure et les massage.

D'autre part les visiteurs résident ou non-résidents chercheurs sur des endémiques et des modes de vie paysanne et surtout ceux qui aiment la découverte, loisir, aventure, vacance... Ce type de touristes résident dans la ville d'Eau et dans le centre écotourisme même. Il faut noter que ce sont des écotouriste à budget moyen.

Les écotourismes se différent par les touristes balnéaires qui sont des touristes de haut de Gamme.

Cette cible justifie notre choix pour une réhabilitation de la source thermale des Betafo pour un centre éco touristique dans la région de Vakinankaratra.

Section 4 : Analyse de la concurrence

4.1 : La concurrence Locale : directe

La concurrence locale la plus grande est Andranomafana (source thermale) Antsirabe mais seulement une partie qui est mise en jeu c'est-à-dire sur l'intérêt et caractère médicaux seulement. Ce projet non propose de visiter des mouvement historique d'Andafiavaratra, de visiter le lac Tatarina, le chute d'Antafofo et les Cabines d'Ivoko, en plus la découverte de mode de vie de la populations dans cet région, les coutumes et les traditions à savoir : l'exhumation (Famadihana) et le circoncision qui se déroule entre le mois de Juin jusqu'au mois de Septembre.

4.2. La concurrence Régionale : Indirecte

La province autonome de Fianarantsoa est aussi avoir des sources thermales comme la province de Tanà. Mais, les sources thermales, qui se trouvant à Fianarantsoa se diffèrent par sa caractère thermique, aussi avoir une plusieurs lieu de base touristique comme : IRANOMAFANA, SOURCE THERMALE d'AMBALAVAO, ANTAMPOLO....

La concurrence régionale est très forte, donc on va appliquer la stratégie de pénétration.

Section 5 : La politique et stratégie de commercialisation

Mc Carty a proposé de regrouper ces variables en quatre catégorie qu'il a appelé les «4P» : Le produits son prix, sa mise en place on distribution et sa promotion ou communication.

5.1. La politique

5.1.1. Politique de produit :

On appelle produit tout ce qui peut être offert sur un marché de façon à y être remarqué, acquis ou consommé en vue de satisfaire un besoin.

Tout produit attendu correspond aux attributs recherchés par le consommateur : le produit global à l'ensemble des sciences et avantages associés au produit et le produit potentiel à toutes les améliorations envisageables.

L'unité doit donc agir à ces différents niveaux pour être efficace dans ces activités

5.1.2. Politique de prix

Le prix joue un rôle de tout premier plan dans le comportement d'achat et il en est encore ainsi dans les pays en voie de développement

Pour fixer le prix, l'unité doit résoudre successivement six problèmes :

Elle doit :

- d'abord déterminer ses objectifs, profit, C.A., croissance
- évaluer la réaction du marché à partir d'une analyse d'une courbe de demande
- estimer ses coûts pour différents niveaux de production.
- Analyser la concurrence
- Choisir parmi les différentes méthodes de tarification (coût plus marge, point mort, valeur perdue, prix du marché, prix de soumission).
- Procéder au choix final en tenant compte des dimensions psychologiques attachées au prix

5.1.3. Politique de communication.

Si l'unité veut aller au-delà d'un courant de vente spontané, elle doit concevoir et transmettre des informations sur ses produits, leurs caractéristiques et leurs avantages. De par sa nature même, toute entreprise est un agent de communication.

- La publicité
- La promotion des ventes
- Les relations publiques
- Le vente

5.2. La stratégie de commercialisation à adopter

Concernant la stratégie de commercialisation à adopter par notre centre, elle se portera d'une part, sur le prix à pratiquer et d'autre part sur la structure commerciale

5.2.1. Les prix :

Pour notre part, tous les prix pratiqués sont relativement raisonnable pour la qualité tant des mets proposés que des services offertes pour la clientèle.

Pour les malades

- consultation : 2000 ariary/ malade
- massage : partielle : 4 000 ariary
Générale : 6 000 ariary
- cure : 10000 ariary/semaine
- hébergement : 1 000 ariary/personne
- petit déjeuner : 500 ariary/ personne
- déjeunes : 2 000 ariary/ personne
- dîner : 2000 ariary/ personne

Pour les visiteurs

- Petit déjeuner : 1000 à 1500 Ar/personne
- déjeuner : 2000 à 5000 Ar/ personne
- Dîner : 2000 à 5000 Ar/ personne
- SNAK : 2000 à 4000 Ar
- Tour et visite des autres site en VTT à la randonnée : A partir de 1 5000 Ar suivant le nombre de personnes.

5.2.2 La structure commerciale

La stratégie PULL sera adoptée comme stratégie marketing de notre centre. De ce fait, on attirera la clientèle vers notre produit.

En conséquence, les actions publicitaires, de promotion seront donc primordiales pour l'exploitation du site avec de la réalisation es films, reportages Madagascar et surtout les sources et chutes d'eau en vue de la protection des ressources naturelles ; des insertions publicitaires, des réalisations de brochures en couleurs à distribuer aux agences de voyage dans toute l'île.

Chapitre 3 : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet

Le choix d'un investissements peut être réalisé à l'aide d'un critère qualitative : la rentabilité de capitaux investis. L'analyse de la rentabilité par le principe qu'un ariary disponible au début de projet vaut plus qu'un ariary disponible dans n années parce que :

Ce lui qui détient une somme d'argent a la possibilité de la faire fructifier soit directement par un investisseur physique qui engendra des perspectives de bénéfices, soit par le biais d'un placement financier productif d'intérêts :

- L'expérience de l'inflation conduit à se dire que le pouvoir d'achat d'un ariary disponible dans n années aura été diminué par rapport au pouvoir d'achat actuel (effet de la dépréciation monétaire).

Un investisseur est donc confronté à des problèmes de choix :

- Entre celui d'investir ou non ses fonds compte tenu des risques d'exploitation ou de l'inflation
- Entre divers projets dont les rentabilités et les risques diffèrent.

Evaluer un projet d'investissement conduit à comparer le capital investi (I) à l'ensemble des cash-flows générés par l'activité. Cette comparaison implique l'évaluation du capital et des cash-flows à une même date. D'où l'actualisation de ces deux éléments lors de la comparaison.

Il y a quatre critères principaux d'évaluation :

- la valeur actuelle nette (VAN).
- L'indice de profitabilité (IP)
- Le taux de rentabilité interne :
- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

1-1 : La valeur Actuelle Nette (VAN)

- Définition

La valeur actuelle nette est représentée par la différence entre la somme des cash-flows actualisés et la somme des capitaux investis actualiser. Ce calcul est réalisé à un taux

d'actualisation exigé par l'entreprise. Ce taux d'actualisation (i) utilisé dans le calcul de la VAN représente le coût des capitaux utilisé par l'entreprise

– Formule

Cette valeur peut être obtenue par la formule

$$VAN = \sum \text{MBA} (1 + i)^{-n} - I_0$$

Avec, MBA : Marge Brut d'Autofinancement

i : Taux d'Intérêt

I₀ : Investissement

– Interprétation

La Valeur Actuelle Nette mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable sa VAN est grande

VAN > 0, implique que la rentabilité est supérieure au taux exigé

VAN = 0, implique que la rentabilité est également au taux exigé

VAN < 0, implique que la rentabilité est inférieure au taux exigé.

1-2. L'indice de profitabilité (IP)

– Définition

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme brute des cash-flows actualisés et la somme des capitaux investis actualiser.

- Formule

$$Ip = \frac{\sum \text{MBA} (1 + i)^{-n}}{I_0}$$

– Interprétation

Alors que la valeur actuelle nette mesure l'avantage absolu successible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire l'avantage induit par 1 ariary de capital investi.

Pour qu'un placement soit satisfaisant, il faut que son indice de profitabilité dépasse la valeur 1. Soulignons qu'un programme d'investissement est d'autant plus séduisant que son I_p est grand.

1-3: le taux de rentabilité interne (TRI)

– Définition

Le taux de rentabilité interne d'un projet représente la rentabilité financière pour l'investisseur, hors toute considération des sources de financement du projet. C'est le taux qui permet de maintenir et de développer l'affaire tout en faisant face aux nouvelles charges engendrée par le projet, à savoir :

- Les charges d'amortissement ;
- Les charges financières
- Les engagements vis-à-vis des actionnaires (dividendes)

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation produit qui annule la valeur actuelle nette (**VAN**) ou qui donne un indice de profitabilité (**I_p**) égale à un.

– Formule

Ce taux est obtenu en application de la formule suivante :

$$TRI = \sum \text{MBA} (1 + i)^{-n} - I_0 = 0$$

– Interprétation

Une telle équation ne peut toutefois se résoudre que par essais successifs : mais il existe des machines à calculer qui prennent de trouver la solution directement.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son TRI soit supérieur aux taux de rentabilité par l'entreprise. Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TRI est plus élevé

Si TRI= taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, le projet d'investissement est neutre à l'égard de la rentabilité globale de l'entreprise.

Si TRI< taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, le projet d'investissement entraîne une chute de la rentabilité globale de l'entreprise.

1-4 : Le Délai de Récupération du capital investi (DRCI)

- Définition

Le DRCI est représenté par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant des capitaux investis

- Formule

Le DRCI est donné par la relation suivant

$$[\sum I(1+i)^{-d}] = [\sum \text{cash-flows}(1+i)^{-d}] + [(Valeur\ résiduelle)(1+i)^{-d}]$$

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son DRCI soit inférieur à un délai fixé compte tenu de taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. La fixation de ce délai est libre. Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son DRCI est plus court.

Section 2 : Les critères d'évaluation du Projet

2.1. La pertinence

La pertinence est la qualité de ce qui est pertinent, ce qui se rapporte exactement à la question au fond de la cause donc ce qui est convenable, approprié.

Dans cette optique, on juge la pertinence du projet par sa rentabilité, son importance et son utilité grâce, aux besoins de consommateurs, étant donné la nouveauté de notre offre de service, l'intensité et l'influence actuelle de ce type de prestation de service suite à l'exhibition de l'écotourisme à Madagascar.

Le projet en question est donc important non seulement pour le besoin mais aussi pour l'évolution de la zone reste à savoir sa rentabilité que nous allons voir dans le prochain chapitre notamment dans l'étude financière.

2.2. L'efficacité :

L'efficacité est la qualité de ce qui est efficace, c'est-à-dire de ce produit l'offre qu'on attend, nous pouvons parler d'un rendement

2.3. L'efficience :

L'efficience est la qualité de ce qui est efficace, c'est la capacité de produire quelque effet. Ainsi, nous pouvons parler d'un rendement satisfaisant imputable à une recherche volontaire systématique.

De ce fait, le projet est efficient si l'on atteint le but qu'on n'est fixé d'atteindre à moindre coût. Il est à noter qu'ici le tout primordial du projet est la recherche de la rentabilité.

2.4. La viabilité :

Elle 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 et financière du projet.

Dans quelle mesure le programme s'intègre-t-il dans la fonction normale de l'institution ?

Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonction du programme après l'aide extérieure ?

Quelle est la capacité d'autofinancement et d'autogestion du programme ?

Remarque : Dans certains programmes ou projets, on met un accent particulier dans l'évaluation sur le critère de portée de l'intervention. Par exemple, le nombre d'individus, d'ensemble et d'organisation touchés par une intervention

Tableau N°07 : les critères d'évaluation

Critères	signification	indicateur possible
Pertinence	Rapport/projet et besoin/attentes	Indice du développement humain
Efficienc	Coût par unités d'out-put produit Rapport coût efficacité en comparaison avec d'autres programmes similaires	Coût par emploi crée
Efficacité	Nombre d'unité produite	Nombre d'emplois créés
Impact	Contributions d'unités produites à la réalisation des objectifs du développement Degré de satisfaction des besoins /attentes par les résultats	Augmentation en % des revenus dus aux emplois créés
Durabilité	Degré de viabilité et profitabilité continue, des résultats Degré d'autonomie des groupes cibles	Augmentation en % du nombre de micro entreprise qui sont viables et profitable

PARTIE II CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : TECHNIQUE DE REALISATION

L'utilisation de la technique adéquate s'avère très utile pour assurer des prestations des meilleures qualités. L'objectif est de satisfaire la clientèle, ce qui suppose des moyens nécessaires pour y parvenir (moyens humains, financiers, matériels)

Avant d'aborder les techniques d'exploitation, il n'est pas utile d'identifier auparavant du matériel mis en œuvre pour la conduite du projet.

Section 1 : Les moyens mis en œuvre

Le marketing de l'écotourisme est la meilleure allocation des ressources pour satisfaire certains besoins. Il est donc nécessaire de connaître tous les moyens mis à notre disposition pour réaliser la production escomptée.

1-1. Les Ressources matérielles

Pour une unité, il est toujours dit que la fin justifie les moyens. L'addition des ressources naturelles doit être en fonction des idées directrices sur laquelle repose l'exploitation. Pour cette réhabilitation de la source thermale, les ressources matérielles sont :

- Terrain : 2 000 m²
- Construction : 1 500 m²
- Matériels de transport
- Matériels d'exploitation
- Matériels et mobilier de bureau
- Matériel informatique
- Agencement, aménagement, installation

1.2. Les Ressources financières

Les moyens financiers constituent le moyen de rémunération du travail de l'homme et de payer : les coûts de ressources qui s'obtiennent par le financement de la Banque Mondiale grâce à l'O.N.E, par les rapports des actionnaires et les financements de la banque

1.3. Les Ressources Humaines

Les moyens humains garantissent le travail à la réalisation du service. Les ressources humaines sont reconnues parmi les plus importantes dans le gestion d'une entreprise ou de la société.

En effet, l'entreprise repose toute son exploitation sur les aspects humains et sociaux. On parle d'homme comme étant le centre d'intérêt de toute organisation.

S'agissant ici d'Ecotourisme, il faut apporter des avantages économiques visant à rendre la conservation des ressources naturelles profitables à la population locale.

Il s'agit par le gérant de procéder à des embauches locales et à des embauches externes pour trouver des personnels qualifiés et compétents.

Pendant les trois premières années d'exploitation nous estimons le nombre à vingt (20)

Section 2 : Identification des matériels

2.1. Les matériels de constructions

- Construction à réhabilite
- Bungalows avec sanitaire complet
- Bâtiment principale : bureau, salle d'attente pour les malade, salle de massage.
- Bâtiment d'accueil : informations, boutique artisanal, SNAK
- Installation diverses : électricité, eau
- Château d'eau
- Agencement extérieur : gestion, parking, clôtures...

2-2. Les matériels et équipements

- Groupe électrogène
- Appareils de climatisation (Climatiseurs)
- Tables divers pour le bureau et les bungalows
- Chaises, banquette/canapés
- Lits
- Matériels et outillage
- Divers
- Baignoire

Chapitre II – CAPACITE D'ACCUEIL ENVISAGEE

Section 1 : Evolution des chiffres d'affaires et production envisagées

1-1 : La production de l'entreprise :

L'ensemble est à la fois une entreprise sanitaire et un entreprise touristique, c'est-à-dire. C'est une entreprise de service. Donc, les productions de l'entreprise sont limitées à la structure hébergement y compris la restauration, la consultation et les prestations afférentes et les prestations complémentaires.

1-1-1 : Structure hébergement

• **Les Bungalows :** (consacrés au visiteurs)

Pour satisfaire les besoins des visiteurs qui sont pour la plus part signataires des pays développés, donc exigeant le minimum de confort auquel ils sont habitués la construction des bungalow, conforme aux architectures locales, en harmonie avec la nature et de coût d'investissement moindre par rapport à la construction en dure s'avère primordial.

La superficie de ces bungalows au nombre de 10 sera chacun de 5m x 4m (toilettes, douche, lavabo et lit à deux places). Les chambres auront une capacité de deux (2) personnes. Un toit en herbe (bozaka) couvrira chaque bungalow, une petite véranda sur la façade principale afin de permettre aux pensionnaires de bénéficier de l'ombre et d'un vue sur les paysages.

Des ventilateurs seront prévus pour les bâtiments, augmentant ainsi la fraîcheur des chambres.

Les constructions seront faites avec des matériaux locaux.

La construction de ces bungalows est estimée à 15 à 45 jours et le coût par bungalow s'élève à 1.000.000 Ar.

Le centre aura donc une capacité d'hébergement d'une dizaine de listes par jours.

Toutes les bungalows devront disposer les minimum sanitaire : serviette, savonnette, miroir...

L'éclairage doit être disposé pour toute la pièce et chaque pièce doit être équipé d'une bonne literie, d'un siège par personne, si possible, une table ou plan de travail d'un meuble pour rangement et d'une repose valide.

Les services d'accueil ou de réception doit être d'une part placé à l'entrée du centre et d'autre part, apte à renseigner la clientèle sur les informations général que se soit pour les malades que ce soit pour les touriste sur les différentes sites qu'ils peuvent être à visiter.

L'ensemble de ses sites doit bénéficier et avoir les soins conformes à la normes en aux d'urgence, d'où une pharmacie d'urgence doit être mise à la disposition de la clientèle.

• **La tarification** : Les grille de tarification doit tenir compte des critères déterminent. Ainsi en fonction de la période, du nombre de personnes, de l'âge, de la durée du se jours, les prix doivent s'y adapter.

D'après ces critères, le prix moyen d'un bungalow pour notre site doit donc se situer à 10.000 ar (hébergement) /jour/bungalow.

Concernant les restaurations, le restaurant de notre site qui est à la fois complémentaire et différente du produit hôtelier doit mise en tout premier lieu sur la qualité de la prestation :

- qualité de menu (menu local)
- qualité de service
- qualité de personnel
- qualité de l'ambiance

Dans notre étude, il n'y a pas l'existence d'un restaurant, mais les repas sont servis aux bungalow ou dans le coin du centre sous les grands parapluies (Parasol).

- La cuisine régionale et les spécialités typiques locale pour un prix attractif et psychologiquement acceptable entre 2 000 et 5 000 Ar.
- Mais il y a d'autre mode en raison de commande sur le menu
- Le petit déjeuner est évalué à 1 000 ar par personne.
- 112. Bâtiment pour les consultations médicales.

Cet bâtiment devra construit à côté des salles de bain existants de source thermale a fois de ne pas perturber les touristes et les visiteurs.

La cuve thermal est un acte thérapeutique nécessitant l'intervention d'un médecin des technicien spécialistes en kinésithérapie et massage, donc, la construction de ce bâtiment doit comprendre : un cabinet de consultation, un ensemble administrative, une salle d'attente, un bloc

sanitaire (WC, LAVABO...) et un bloc de traitement thermal (cabines des bains, cabines de massage) destiné pour les malades seulement

Par ailleurs, pour optimiser l'explication et le développement de l'établissement thermal.

- une formation des personnels dans les stations pilote comme Antsirabe constitue une priorité.
- La construction d'une piscine thermale pour tout public ne fera qu'augmenter la chance de réussite du thermalisme.

Les coûts :

- Consultation : 2000 ar/ malade
- cure : 5000 ar /semaine/malade
- massage : 4000 ar / partielle/séance et
6 000 ar/Générale /séance.

1-1-3- les principales prestations

La visites des sites touristique aux alentours d'Andranomafana est l'une de principale sujet de cet projet : c'est-à-dire une visite éco touristique, un circuit éco touristique pour découvrir la magnifique chute d'Antafofo, le vue magnifique au sommet de la colline d'Iavoko, l'histoire de patrimoine d'Amboavaratra.

Cette visite pour se faire à pied, mais on peut faire aussi à c'est-à – dire une randonnée à pied / ou en VTT pour admirer la nature de ces sites.

Cette VTT est allouée de 20.000 ar par VTT en raison du tour de ces sites.

1-1-4. Les productions complémentaires.

Comme nous le savons que les touristes (ou les visiteur), après leurs séjour on leur visite, les touriste achètent suivant des articles de souvenir pour marquer son passage dans un endroit, ainsi il s'intéressant surtout aux produit locaux qui p présentent une certaines originalité pour eux.

Dans le cas de Betafo, les femmes jouent un rôle primordial dans l'épanouissement de l'artisanat dans la région, elles pratiquent principalement de la RARY. Ce pendant, en tant qu'activité secondaire et faute de débouchées potentielles les produits de la RARY demeurent à la satisfaction des besoins des communautés locaux.

Ainsi, la découverte des traditions et les coutumes comme le « Mitety rano » l'exhumation et la circoncision pendant la période de juin jusqu'au septembre est aussi intéressante pour les visiteurs.

1-1. La prévision de vente dans la première année

Le nombre de visiteurs de la centre éco touristique pendant la première année d'exploitation est estimé à 2 500 personnes et reparti comme suite.

On remarque que le nombre élevés des visiteurs que nous estimées est du à la distance de la Ville d'Antsirabe, qui est la 2^{ème} ville de Madagascar, et le site d'Andranomafana du Betafo, environ 26 km.

Ainsi, on remarque que durant une année d'exploitation, la saison est groupée en deux types de saisons dont la haute saison et la basse saison.

Tableau n°08 : Evaluation des visiteurs dans une Année

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Visiteurs	200	50	75	75	100	125	325	325	350	350	275	250	2.500

La vente de la première année est calculée à partir de séjour à la site presque 2 jours en général et selon leur besoin dont :

- Hébergement : 2 nuits

$$15\ 000 \times 2\ 500 \times 2 = 75\ 000\ 000 \text{ Fmg soit } 15\ 000\ 000 \text{ Ar}$$

- Restauration : 3 fois (Déjeuner)

$$5\ 000 \times 2\ 500 \times 3 = 37\ 500\ 000 \text{ Fmg soit } 7\ 500\ 000 \text{ Ar}$$

- Petit déjeuner : 2 fois

$$1\ 000 \times 2\ 500 \times 2 = 50\ 000\ 000 \text{ Fmg soit } 10\ 000\ 000 \text{ Ar}$$

- Excursion (visite des sites)

$$2\ 500 \times 20\ 000 = 50\ 000\ 000 \text{ fmg / soit } 10\ 000\ 000 \text{ ar}$$

$$\text{TOTAL} = \underline{167\ 500\ 000 \text{ fmg}} \quad \underline{33\ 500\ 000 \text{ ar}}$$

La vente de la première année est calculée à partir de nombre de malades et la durée de traitement selon les maladies qu'ils ont atteintes (maladies chroniques comme le charismatisme, les affections épidermiques qui ont besoins de traitement en 1 mois en moyenne. Donc, la base de calcul pour cette étude est de 1 mois et de 5 malades par mois

- Consultation : 5 malades

$$5\ 000\ \text{ar} \times 5 = 25\ 000\ \text{ar}$$

- Cures thermales : 5 malades

$$5\ 000 \times 4 \times 5 = 100\ 000\ \text{ar}$$

- Massages (1fois par semaine) 5 malades

$$6.000 \times 4 \times 5 = 144\ 000\ \text{ar}$$

TOTAL = **269 000 ar / mois**

Donc, dans une année, on a :

$$269\ 000 \times 12 = 3.228.000\ \text{ar}$$

1-2 : Les ventes des quatre dernières années

En procédant de la même façon que le précédent mais le nombre des visiteurs est augmentés on raison de 10% par an, on obtient le tableau suivant mais avant ce tableau voila le volume total de vente de la première année :

$$33\ 500.000\ \text{ar} + 3.228.000\ \text{ar} = 36.728.000\ \text{ar}$$

Tableau N°09 : ventes des quatre dernières années (en Ar)

Année Activité	Année1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Hébergement	15 000 000	16 500 000	18 150 000	19 965 000	21 691 000
Restauration (Déjeuner)	7 500 000	8 250 000	9 075 000	9 982 500	10 980 750
Petit déjeuner	1 000 000	1 100 000	12 100 000	13 310 000	1 464 100
Excursion (circuits) Visites du sites	10 000 000	11 000 000	12 100 000	13 310 000	14 641 000
Activité Médicaux	3 228 000	3 550 800	3 905 880	4 296 468	4 726115
TOATAL	36 728 000	40400 800	44 440 880	48 874 968	53 762 465

D'après ce tableau, nous constatons que les C.A sont toujours en progression croissante.

Section 2 : Aspect qualitatifs et quantitatifs

2-1. Aspect qualitatifs : validation de la programmation fonctionnelle

La réhabilitation de la source thermale pour un centre écotourisme comprend plusieurs produits dont le produit techniques et le produit marchand, à savoir.

– Le produit technique qui est le milieu naturel comme : la chute d'Antafofo, patrimoine historique, lac Tatamarina, les collines d'Iavoko, randonnée à bicyclette, eau thermal.

– Le produit marchand qui est le produit technique et tous les services l'accompagnent comme – l'accueil – bungalow – cure thermale – massage – visite des site Boutique artisanal –SNAK, restauration – consultation – rencontre avec les paysans – découverte de différente croyance « Mitety Rano », découverte de la tradition et coutume l'exhumation, la circoncision.

Chaque produit, s'il vise des clientèles différentes, est complémentaire des autres produits complexes.

Ainsi, il convient de définir pour chacun des produits une politique commerciale adaptée aux clientèle ciblée. Certaines actions devons absolument être engagées avant l'ouverture de l'établissement (démarche auprès de l'offre du tourisme) synthèse de positionnement.

- caractéristiques de l'établissement avec son marché cible
 - établissement médical d'une part
 - maladie atteint par les maladies chroniques (cure thermale)
 - maladie atteint par les affections épidermique (massage)
 - établissement de gamme moyenne
- clientèle des bungalows
- Clientèle touristique pour dispensaire
- Clientèle du Week-end
- Clientèle de passage

2.2- Aspect quantitatifs : données techniques

* Climatisation

L'ensemble des bungalows sera climatisé

* Electricité

Un groupe électrogène permettra d'alimenter les locaux suivants :

- cuisine
- 75% de l'éclairage extérieur
- Alarme
- Bungalows

La puissance électrique nécessaire pour ce projet peut être évaluée à 350 kVA

* consommation en eau potable

- Pre-bilan des consommations en eau : 0,55 m³/personne/ jour
- Besoin journalier en eau potable : 25 m³

Section 3 : Les différents facteurs de production

3-1. Aspect socioculturel

L'identité culturelle du Vakinankaratra n'est plus à démontrer, en effet l'isolement relatif de la zone et l'adaptation progressive de la population à son milieu ont permis l'émergence d'une entité culturelle spécifique.

Cette identité se manifeste dans l'organisation sociale, dans les mœurs alimentaires, au niveau de la technique habitationnelle et surtout dans la maîtrise de l'art « Rary et ... »

3.1.1 – Système sociale

Le système social reflète la société traditionnelle malgache qui est structurée au sein des « Foko » et sous-tend par le concept du « Fihavanana » qui traduit l'idéologie communautaire basée sur la consanguinité et l'alliance entre les membres.

En plus, comme nous avons vu déjà que c'est à Betafo que s'installât le roi Andriamanjakavahoaka, l'adversaire redoutable d'Andranampoinimerina.

Malgré le Fihavanana et l'existence du Roi Andriamanjakavahoaka, la différenciation sociale est relativement très marquée entre les anciens hommes libres ou anciens maîtres appelés « Hova tranainy » surtout les descendances de ce Roi, et celle des anciens esclaves dénommés « Hova vao ». En effet, les « Hova tranainy » et ceux de la descendance royale sont dans la majorité de la religion protestante et les « Hova vao » ont adopté la religion de leur libérateur, c'est-à-dire des catholiques français. L'opposition entre les deux castes se manifeste aussi au

niveau de l'emplacement dans le village : le « Hova tranainy », occupent les parties hautes tandis que les « Hova vao » doivent se contenter de la partie basse. Le mariage entre les deux castes est très rare.

La différence entre les deux cartes se relève aussi au niveau de dynamisme économique. Les « Hova vao » sont moins soucieux des « Fady » et des tabous et ont plus d'initiative en matière économique (moins de jour Fady. Presque pas de produit tabou ou interdit).

Outre, le « Fihavanana », le société se caractérise aussi par le principe basé sur l'âge et le sexe. Le prestige revient toujours aux « Ray Amandreny » qui ont le droit de prendre la parole et qui détiennent toutes les connaissances sociohistoriques du groupe. Cette hiérarchisation explique aussi l'importance du spirituel dans la dite société notamment la reconnaissance et l'observation du culte des ancêtres.

3.1.2 : les traditions

3.1.2.1 : le « Fady »

Le « Fady » est un élément de la vie sociale qui règle l'existence quotidienne de la famille, et d'après les explications des « Tompomenakely », « tangalamena » et « Ray amandreny », ils observent quelque interdiction alimentaire comme manger « voan-kena », « anatarika ». Il y a aussi des interdits au niveau de la pratique sociale, c'est tabou de :

- commercer une construction de maison un mardi ou jeudi car ces jours ont des jours des morts.
- s'adosser au pilier central, seuls les vieillards ou les hautes de marque le peuvent.

3.1.2.2 : La croyance :

Certains habitants de communauté de la commune rural d'Andranomafana pratique le « Mitety rano », à Antokofoana, ils prient et demandent des bénédiction pour exaucés ces vœux.

3.1.2.3 : Les traditions et les coutumes

Les vakinankaratra célèbrent une certain nombre d'évènement de la vie d'un /des membre de famille : la naissance ; la circoncision qui se pratique pendant les mois de juin, juillet et Août de chaque année, le mariage l'exhumation (périodique : dans 3,5,7,9 et même 11 ans), la

construction d'une maison et la construction d'un tombeau. Les rites et les cérémoniales pour chacun de ses événements reflètent toujours le lien qui vont les vivants à leurs ancêtres.

3.2. Aspect touristique

3.2.1 Les circuits exploités :

A part la source thermale d'Andranomafana Betafo, les sites qui devaient être à visités par les touristes sont

- Amboniavaratra et le lac de Tatamarina
- La chute d'Antafofo
- Les collines d'Iavoko

Ces 3 sites qui constituent le circuit éco touristique de ce projet. C'est l'itinéraire principal pour admirer la beauté du paysage et les beautés des architectures traditionnelles y compris la tradition et la coutume.

3.2.2 Nombre de touristes et pays d'origine :

La période (de tourisme) d'arrivée de tourisme se situe entre le mois de Juin et le mois d'Octobre

Ces touristes visitent leur site n 2 ou 3 raisons dont :

- touriste récidiviste
- Touriste en base qui visite les pays Vakinankaratra et la beauté de la nature et le découverte de mode de vie et tradition.
- Touriste qui fait des recherches environnementales et biologiques.

Ces touristes constituent de plus de 70% d'homme ont entre 20 et 45 ans, ils viennent de

- La France (45%)
- La Réunion (30%)
- L'Angleterre (25%)

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNEL

Cette étude joue un rôle très important à la réalisation de projet. Il conditionne la réussite du travail de l'exploitation et de l'Organisation bien adapté au projet.

Section 1 : Organisation administrative.

1.1. Organisation juridique

Toutes sociétés désirant exercer une activité économique à Madagascar doit le faire dans le cadre d'une société de droit Malagasy, dont le siège et les systèmes de gestion et de comptabilité sont établis à Madagascar.

Le texte régissant la SARL qui est l'une de formes les plus utilisées dans le milieu de l'économie malagasy est la loi du 07 Mars 1925. Ce texte a pris ses sources dans le droit Français.

La procédure de création de société dépend du statut juridique, toutes fois les points essentiels sont :

- dépôt des statuts au tribunal de commerce
- Immatriculation au registre de commerce un tribunal de commerce
- Déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux
- Immatriculation statistique à l'INSTAT
- Publicité d'annonce légale de la constitution de la société dans un journal quotidien.
- Déclaration d'existence au bureau des sociétés
- Formalité de prévoyance sociale à la CNAPS
- Formalité de médecine d'entreprise à OSIE ou SMIA

1-2: Statut juridique :

Les apports propres se détaillent comme suit

- Capitale social
- Capitale courant du promoteur

Ce compte courant du promoteur ne portera d'intérêt afin de ne pas obérer l'exploitation, son remboursement interviendra après l'assortiment total de ce crédit à moyen terme.

Section 2 : Organisation des ressources humaines

2.1 : Attribution de personnel

2-1-1. Le gérant.

Il gère et dirige l'unité dans le cadre d'un budget. Il contrôle journalièrement à l'aide d'un document de synthèse de résultat appelé tableau de bord. Il rectifie l'angle de tir et prend des décisions nouvelles, si c'est nécessaire, si l'unité n'a pas atteint ses objectifs.

Il interprète l'analyse les écarts constatés entre la prévision et la réalisation. Il assure la bonne marche de l'établissement. Etant aussi responsable de service administrative et financière, il s'occupe des achats des denrées et des matériels ainsi que des relations avec les fournisseurs. Il assure la gestion de stock et d'approvisionnement ainsi que de la gestion des Ressources Humaines. Il est le responsable de l'embauche et celui du licenciement. Il est aussi responsable du service entretien et réparation.

2.1.2 : Le médecin.

Il est le premier responsable de la politique et du planning au sein de l'établissement médical. Il représente l'unité et négocie des arrangements avec les techniciens spécialisés en massage en matière de l'emploi du temps. Il établit donc le tableau de bord et contrôle les malades sur son évolution de jour en jour.

2-1-3 : La réceptionniste :

Elle s'occupe du service réception accueil, du service réservation de la gestion des coffres fort client et elle assure l'encaissement, les paiements à effectuer ainsi que le versement des recettes journalières au service comptable.

2-1-4 : Le concierges

L'un il est responsable du service information. Il doit former et veiller à ce que son personnel ait des éléments de réponses aux demandes de renseignements du plus du client.

Il doit veiller à la sécurité dans les chambre (bungalows) et responsable des clés, des bagages et des courriers.

L'autre, responsable de la propriété des salles de bains et les équipements.

2-1-5 : La gouvernante

C'est celui qui ouvre la portière pour laisser le client descendre et qui s'occupe des dépenses. Elle s'occupe de la gestion des draps, couvertures, de serviettes et nappes de tables. Elle est responsable de tous les équipements dans les chambres.

2-1-6 : Les femmes de chambres et les sécurités.

Les femmes de chambres s'occupent de la propriété générale dans les chambres et les sécurités assurent la sécurité dans toute la station.

Le chef de service de la restauration. Il responsable de la politique de vente des préventions du restaurant. Il doit ainsi, il est aussi le responsable de l'organisation matérielle et logistique de la restauration.

Il est responsable des qualités de services offerts à la restauration.

2-1-7 : Les serveurs

Ils sont responsables de la mise en place des couverts et du débarrassage. Il servent les repas et les boissons et présentent les additions. Ils aident suivent le chef dans l'accomplissement de sa tâche.

Section 3 : Gestion du Personnel

3.1. Politique salariale

Cette rubrique détaille la rémunération du personnel de l'unité la rémunération des ouvriers n'est pas inclus dans cette rubrique car ils ont déjà rémunérés dans le coût de production. Ils sont des saisonniers compte tenu des calendrier culturaux et son recrutés au fur et à mesure des besoins de l'unité.

Tableau N°10: Salaire mensuel du personnel permanent (Ariary)

Postes	Effectif	Salaire mensuel	Total
Gérant	1	200 .000	200 .000
Médecin	1	200.000	200.000
Technicien	1	100.000	100.000
Réceptionniste	1	80.000	80.000
Gouvernante	1	80.000	80.000
Femme de chambre	1	60.000	60.000
Sécurité	2	60.000	120.000
Concierge	1	60.000	60.000
Serveur	2	50.000	100.000
TOTAL	11		1.000.000

Ce tableau montre que le nombre de personnels est onze (11), ainsi le montant du salaire mensuel qui est égal à un million Ariary (1.000.000 Ariary).

3.2 : Politique de formation de personnel

Les ressources Humaines de l'Ensemble constituent ses vraies valeurs. Il faut donc les former, les perfectionner et les épanouir

Le programme de formation cible l'ensemble du personnel de l'Unité. Il a pour but d'accroître la performance du personnel et faciliter son insertion au milieu professionnel. La formation concerne la technique d'exploitation de site. Tout le personnel doit avoir une connaissance de base à partir de cette formation.

Coût de formation

L'unité prévoit une formation une fois tous les ans .Il que la première année,troisième et cinquième année d'exploitation. La durée de formation se fait pendant 5(cinq) jours d'un montant de Ar 80 000/jour soit 400 000ariary.

3.3 : Politique de motivation

La direction prévoit une augmentation de salaire de l'ordre de 10% tous les 3ans. A chaque fin d'année, afin d'encourager le personnel, une prime sera instituée. Nous n'avons prévu de prime pour le gérant, il bénéficiera du résultat positif de la société. Cette norme se reparti dans le tableau suivant :

Tableau N°11 : Répartition des primes annuelles

Postes	Montant (ariary)	Effectif	Montant total
Gérant	20 000	1	20 000
Médecin	20.000	1	20 000
Technicien	10 000	1	10 000
Réceptionniste	8 000	1	8 000
Gouvernante	8 000	1	8 000
Femme de chambre	6 000	1	6 000
Sécurité	6 000	2	12 000
Concierge	6 000	1	6 000
Serveurs	5 000	2	10 000
TOTAL	89 000	16	100 000

On peut donc passer dans le tableau suivant, les montants des charges du personnel permanent pour les cinq années successives.

Tableau n°12 : Charges des personelles permanentes

Postes	Salaire mensuel	Charges du personnel (en Ar)				
		A1	A2	A3	A4	A5
Gérant	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.420.000	2.420.000
Médecin	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.420.000	2.420.000
Technicien	100.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.210.000	1.210.000
Réceptionniste	80.000	960.000	960.000	960.000	968.000	968.000
Gouvernante	80.000	960.000	960.000	960.000	968.000	968.000
Femme de chambre	60.000	720.000	720.000	720.000	726.000	726.000
Sécurité	120.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.452.000	1.452.000
Concierge	60.000	720.000	720.000	720.000	726.000	726.000
Serveur	100.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.210.000	1.210.000
TOTAL	1.000.000	10.920.000	10.920.000	10.920.000	12.100.000	12.100.000
CNaPS 13%		3.276.000	3.276.000	3.276.000	3.630.000	3.630.000
OSIE 5%		546.000	546.000	546.000	605.000	605.000
Primes		89 000	89 000	89 000	89 000	89 000
Coût de formation		400.000		400.000		400.000
TOTAL GENERAL		15.231.000	14.831.000	15.231.000	16.424.000	16.824.000

Le montant de la 1^{er} Année se calcule comme suit

(Salaire mensuel x 12) + prime

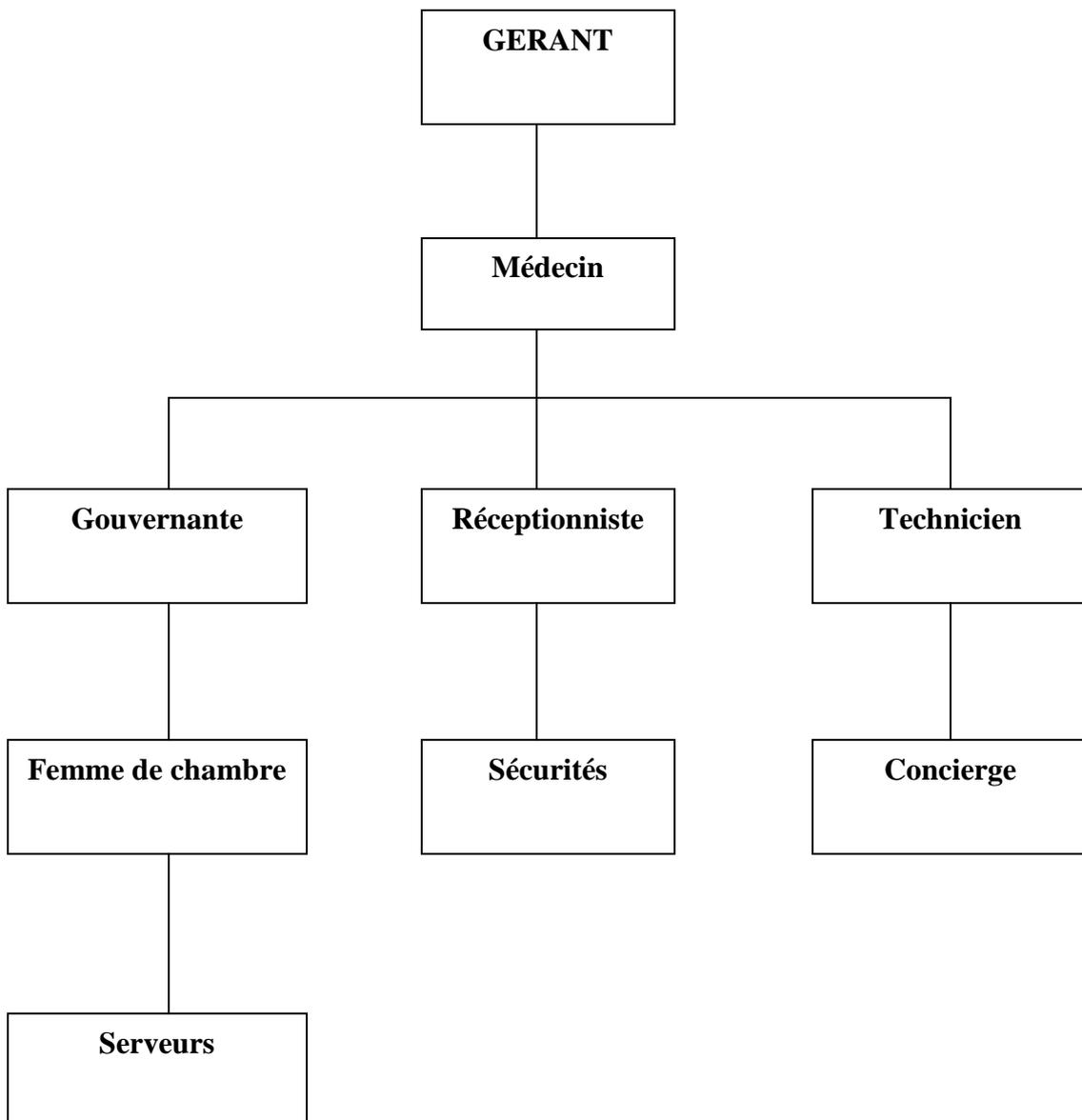
A partir de la quatrième année, il y a une augmentation de 10% pour le salaire de chaque porte, le calcul devient.

(Salaire mensuel + augmentation) x 12 + prime + 10% salaire mensuel

Section 4 : Organigramme à mettre en place

C'est la présentation de la structure interne de la société de l'unité avec le titre et la position de chacun des membres. On y voit la hiérarchisation, la fonction. Ainsi, on y voit dans cette structure une double ligne : une ligne verticale qui représente la hiérarchie et une ligne horizontale qui représente la spécialité.

Figure n°02 : Organigramme hiérarchique



PARTIE III : ETUDE FINANCIER

Chapitre I : COUT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

L'exécution du projet est d'abord technique mais il ne peut se concevoir sans la mobilisation des capitaux nécessaires. Elle conduit à des choix financiers dont la répercussion est parfois durable.

Au cours de ce chapitre, nous allons évaluer les investissements nécessaires et déterminer le fond de roulement initial puis le plan de financement, c'est-à-dire comment finance-t-on ces investissements et de remboursement des emprunts interviendront ensuite pour terminer ses compte de gestions de l'unité.

Section 1 : Investissement incorporelle

Investir, c'est acquérir un bien dont on attend des avantages durables. Cette section recense les immobilisations.

1-1: Immobilisation incorporelle

Ce sont surtout les frais d'établissements, c'est-à-dire les frais relatifs à la constitution. D'une manière plus précise, ce sont des frais engagés à l'occasion de l'opération qui conditionne le développement de l'entreprise mais dont le montant n'est rapporté à de production de bien ou de services. Ils sont évalués 300.000Ariary.

1-2 : Immobilisation corporelle

Ce sont des immobilisations qui ont une existence matérielle à l'inverse des immobilisations incorporelles.

- Terrain

Nous ferons l'acquisition de terrain pour la construction. Dans notre cas, la surface du terrain que nous avons en est 20ares : 2.000m².

Il est estimé a : 4.000.000 Ariary (C'est-à-dire 2.000Ar /m²).

- Matériels et outillages

C'est l'ensemble des équipements et matériels qui se trouve dans l'établissement.

Equipements mobiliers

Hébergement :	4.000.000Ar
Restauration et cuisine :	1.000.000Ar
Groupe électrogène :	10.000.000Ar
Ventilateurs :	1.200.000Ar
Baignoires :	4.800.000Ar
	21.000.000Ar

D'où, les coûts des matériels et outillages s'élève à 21.000.000Ariary.

- Agencement, Aménagement, installation.

Les frais d'installations d'eau, électricité coûtent 200.000Ariary

- Matériels et Mobilier de bureaux (MMB).

Ce sont les matériels utilisés aux bureaux.

Tableau n° 10: Liste des MMB

Eléments	Quantités	P.U	Montant
Armoire	2	100.000	200.000
Table de bureau	3	40.000	120.000
Chaises	6	20.000	120.000
Machine à calculer	2	16.000	32.000
Divers	–	200.000	200.000
Total			672.000

- Matériel informatique

Les deux ordinateurs sont acquis valant 2.000.000Ariary : l'un sera à la disposition du gerant et l'autre au médecin.

- Matériel de transport

L'unité envisage acquérir une véhicule bonne occasion d'une somme de 5.000.000Ariary mise à la disposition du gérant et 20 vélos (VTT) d'une somme de 1.600.000Ariary.

D'où la somme est de 6.600.000Ariary.

- La construction est évaluée à la somme de 10.000.000ariary.

Récapitulation des immobilisations

Tableau n° 11: coût des immobilisation

Libellés	Montant (Ariary)
- Immobilisations incorporelles	
Fris d'établissement	300.000
- Immobilisations corporelles	
Terrain	4.000.000
Construction	10.000.000
Matériels et Outillages	21.000.000
Agencement, aménagement, installation	200.000
MMB	672.000
Matériel informatique	2.000.000
Matériel de transport	6.600.000
TOTAL	44.772.000

1-3 : Fonds de Roulement Initial (FRI)

Le fond de roulement est un moyen de financement des besoins de l'entreprise. On calcule le fond de roulement pour connaître l'équilibre financier du projet. Le fond de roulement est calculé à partir du bilan d'ouverture c'est-à-dire la différence entre les ressources stables et les emplois stables

1-3-1 : Le bilan d'ouverture

D'habitude, la réalisation du bilan d'ouverture commence le 01/01 de l'année N.

Le bilan d'ouverture se divise en 2 parties :

La première partie (ou partie gauche) : l'actif qui présente l'immobilisation, c'est-à-dire les biens durables de l'entreprise.

Au niveau du bilan, dans les éléments de l'actif sont classés selon la distinction économique ou la disponibilité (banque ou caisse) du profit.

Tableau n°12 : Bilan d'ouverture en Ariary

Libellés	Montant	Libellés	Montant
ACTIF IMMOBILISE			
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement	300 .000	CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations corporelles		Capital	34.900.000
Terrain	4.000.000		
Construction	10.000.000	DETTES	
Matériels et Outillages	21.000.000		
Agacement, Installation	200.000	Dettes à long et moyen terme	15.000.000
MMB	672.000	Dettes à court terme	5.100.000
Matériel informatique	2.000.000		
Matériel de transport	6..600.000		
ACTIF CIRCULANT			
Banque	15.228.000		
TOTAL	60.000.000	TOTAL	60.000.000

Ce bilan d'ouverture nous permet de connaître la situation du projet. Donc, on peut calculer tout de suite le fonds du projet et les besoins de fonds de roulement de l'entreprise du projet pour démarrer le projet.

1-3-2 : Le fonds de roulement initial (FRI)

Le **FRI** montre l'évaluation de l'équilibre financier du projet et il détermine les encaissements et les décaissements du projet. On peut calculer le fonds de roulement à la différence de ressources stables et des emplois stables (Actif immobilisé).

D'où, $FR = CP - AI$

Avec, FR : Fonds de Roulement

CP : Capitaux Propres

AI : Actif Immobilisé

Alors, $FR = (34.900.000 + 15.000.000) - 44.772.000$
 $= 44.900.000 - 44.772.000$

FR = 5.128.000

1-3-3 : Besoins de Fonds de Roulement

Le **BFR** est définie par la différence de l'actif circulant et le passif circulant à court terme (Dettes à court terme)

$$\mathbf{BFR = AC - Dettes \grave{a} court terme}$$

$$\text{D'o\`u, BFR} = 15.228.000 - 5.100.000$$

$$\mathbf{BFR = 10.128.000}$$

On constate que le BFR est toujours positif, on peut conclure que la partie des capitaux permanents a été investie dans les actifs circulant

Section 2 : Planning de financement

En générale, le planning de financement sert à dynamiser la situation financière du projet. Il permet aussi de faire face au cas échéant au remboursement des emprunts contractés.

Il est indispensable à la détermination des besoins en capitaux de chaque exercice.

En ce qui concerne les emprunts, on va recevoir à la banque pour réaliser et démarrer ce projet. Ce qui fait que le gérant et les promoteurs doit apporter leurs apports tout en numéraire ou en native.

Les promoteurs de ce projet doivent demander 2 sortes de crédits :

- Crédits d'investissement
- Crédit de fonctionnement

2-1 : Le crédit d'investissement

Pour mieux connaître le crédit d'investissement, nous allons dresser un tableau de financement. Le tableau de financement signifie le tableau des emplois et des ressources, ce qui explique la variation d'un patrimoine de l'entreprise au cours de la période de référence ;

Tableau n°13 : Tableau de financement

Libellés	TOTAL	APPORTS	APPORT	CREDIT A
		NATURE	NUMERAIRE	DEMANDER
Frais d'établissements	300.000		300.000	
Terrain	4.000.000	4.000.000		
Construction	10.000.000	2.000.000	4.000.000	4.000.000
Matériels et Outillages	21.000.000	8.000.000		13.000.000
Agencement, Installation	200.000			200.000
MMB	672.000	500.000	172.000	
Matériel informatique	2.000.000		500.000	1.500.000
Matériels de transport	6.600.000			6.600.000
TOTAL	44.772.000	14.700.000	4.972.000	25.100.000
	44.772.000	19.672.000		25.100.000
Pourcentage	100 %	41,18 %		58,82 %

2-2 : Le crédit de financement

Le crédit de financement est un crédit calculé à partir du total des dépenses. L'apport personnel du gérant et fondateur est la somme des apports sur le financement et les apports sur l'investissement.

Soit, APF : apport personnels des fondateurs

AF : Apport sur le gouvernement

AI : Apport sur l'investissement

$$\mathbf{APF = AF + AI}$$

D'où, $= 15.228.000 + 19.672.000 = 34.900.000$

APF = 34.900.000

Section 3 : Amortissement

3-1 : Définition de l'amortissement

L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation inévitable sur les éléments d'actif sont appelé immobilisation. La valeur d'origine de l'immobilisation est constituée par le coût d'achat de l'immobilisation et les frais nécessaire pour mettre cette immobilisation en question commence à se déprécier et sa valeur d'origine est orientée dans le sens de diminution. L'annuité d'amortissement représente la valeur annuelle de la dépréciation constatée.

3-2 : Calcul des amortissements

Du point de vue général, le calcul d'amortissement est réparti en deux types dont :

- l'amortissement linéaire
- l'amortissement dégressif

Dans le but de faciliter le calcul, nous avons opté l'amortissement linéaire. Cette méthode consiste à établir uniformément la valeur des biens immobilisés sur la durée de vie probable et ce à compter de son entrée en service. L'amortissement linéaire ou constant est calculé par la formule :

$$\text{Annuité d'amortissement} = \frac{100}{\text{Durée de vie}}$$

On trouve ci-après le taux pratiqué et la durée de vie des immobilisations nécessaires à la réalisation de ce projet.

Tableau n° 14: Tableau de taux d'amortissement

Libellés	Durée de vie (année)	Taux d'amortissement (%)
Frais d'établissement	3	33
Construction	5	20
Matériels et Outillages	10	10
AAI	10	10
MMB	10	10
Matériels informatiques	5	20
Matériels de transport	10	10

Section 3 : Tableau des amortissements

Tableau d'amortissement

Libellés	Valeur d'origine	Taux	AMORTISSEMENT					VALEUR NETTE COMPTABLE				
			A1	A2	A3	A4	A5	A1	A2	A3	A4	A5
Frais d'établissement												
Terrain	300.000	33	100.000	100.000	100.000			200.000	100.000	0		
Construction	4.000.000	-						4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Matériels et Outillages	10.000.000	20	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	8.000.000	6.000.000	4.000.000	2.000.000	0
Agencement, Aménagement, Installation	21.000.000	10	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	18.900.000	16.800.000	14.700.000	12.600.000	10.500.000
Matériels, Mobilier de bureau	200.000	10	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	180.000	160.000	140.000	120.000	100.000
Matériels informatique	672.000	10	67.200	67.200	67.000	67.000	67.000	604.800	537.600	470.400	403.200	336.000
Matériels de transport	2.000.000	20	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	1.600.000	1.200.000	800.000	400.000	0
TOTAL	6.600.000	10	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	5.940.000	4.620.000	3.960.000	3.300.000	2.640.000
TOTAL	47.772.000		5.347.200	5.347.000	5.347.000	5.247.200	5.247.000	34.078.800	32.933.760	28.070.400	22.823.200	17.576.000

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes

Le tableau de remboursement des dettes fait état des coûts des emprunts représentés par les charges financières rapportées par chaque exercice.

Le prêt dure 5 ans et le premier remboursement aura lieu à la fin de la première année.

Le taux d'intérêt s'élève à 20 %.

Ce tableau présente un double intérêt :

- Il est indispensable pour tous nos comptes de gestion
- Il est indispensable pour les emprunts pour s'assurer le retour de leur prêt

Pendant les 5 exercices, le paiement sera effectué par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule suivante :

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

Avec, A : annuité

C : le montant de l'emprunt

i : le taux d'intérêt appliqué

n : la durée de remboursement

L'annuité est décomposée en :

- Charge financière (intérêt du capital non remboursé)
- Amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéant)

Le tableau qui est montré le plan de remboursement de l'emprunt. On y trouve : le tableau au début de la période, l'annuité, l'amortissement et le capital restant dû en fin de période.

Le tableau de l'emprunt s'évalue à 20.100.000 Ariary avec un taux d'intérêt de 20 %

$$D'où l'annuité : 20.100.000 \times \frac{0,20}{1 - (1 + 0,2)^{-5}}$$

$$A = 6.700.000 \text{ Ar}$$

Tableau n°15 : Tableau de remboursement des emprunts (en Ariary)

Année	Capital en début de période (A)	Annuité (B)	Intérêt (C) = (A) x 20 %	Amortissement (D) = (B) – (C)	Capital en fin de la période E = A - D
1	34.900.000	11.672.241	6.980.000	4.692.241	30.207.759
2	30.207.759	11.672.241	6.041.550	5.630.691	24.577.068
3	24.577.068	11.672.241	4.915.414	6.756.827	17.820.241
4	17.820.241	11.672.241	3.564.048	8.063.193	9.757.048
5	9.757.048	11.672.241	1.951.410	9.757.048	0
TOTAL	108.480.776	58.361.205	23.452.422	34.900.000	73.580.776

Section 5 : Compte de gestion

5-1 : Les comptes de charges

Les charges sont des opérations commerciales dont l'effet manifeste une tendance à la fonction d'un déficit ou d'une perte lors d'une période déterminée.

Les charges sont enregistrées au débit d'un compte de résultat. Dans une entreprise, elles sont redressées et reclassées selon la nature des charges et de même genre telle que : charges des matières consommables, charges du personnel et les autres charges de gestion.

5-1-1 : Les achats des matières premières

Elles sont estimées à 2 % du chiffre d'affaire :

Tableau n°16 : Evolution d'achat des matières premières

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat de matière première	788.700	867.570	954.327	1.049.759	1.154.736

5-1-2 : Les achats des marchandises

Dans notre cas, ils sont estimés à 3 % du chiffre d'affaire durant les années d'exploitation.

Tableau n°17 : Evolution des achats des marchandises

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat de marchandises	946.440	1.040.084	1.145.195	1.259.712	1.385.683

5-1-3 : Les fournitures consommables

Elles comprennent les produits d'entretien et les fournitures de l'unité ainsi que les combustibles. Les produits d'entretiens entraînent les détergents et les désinfectants pour nettoyage et le lavage des appareils et des locaux ; Le budget alloué à ces produits est de 800.000 Ar/ an durant les cinq années d'exploitation.

5-1-4 : Matières et fourniture non stockées

- Eau et électricité

L'éclairage surtout par le groupe électrogène donc la matière non stockée est le carburant.

Tableau n° 18: Evolution de fournitures non stockées

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Carburants	1.104.180	1.214.598	1.336.058	1.469.664	1.616.630
Fourniture administrative	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
TOTAL	1.144.180	1.254.598	1.376.058	1.509.664	1.656.630

5-1-5 : Charges externes

Les charges externes représentent 1,5% du chiffre d'affaire. Les charges sont entretien, réparations, prime d'assurance et déplacement.

Tableau n°19 : charges externes (2 % du CA)

A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
630.960	694.056	763.462	839.808	923.788

D'après ce tableau nous constatons que les charges externes augmentent de l'année 1 à l'année 5.

5-1-6 : Impôts et Taxes

Ce sont des charges variées auprès de l'administration de lieu d'implantation. Le tableau suivant résume les impôts et taxes versées à l'Etat par l'entreprise durant les 5 années d'exercices.

Tableau n°20 : Impôts et Taxes

Libellés	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
Impôts et taxes	30.0000	30.000	30.000	30.000	30.000
Droit d'enregistrement	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Vignette touristique	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Timbres fiscaux	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
TOTAL	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000

Les impôt et taxes sont fixés par l'Etat

5-1-7 : Charges de personnels

Les charges personnelles regroupent la rémunération, les charges sociales, les cotisations aux organismes sociaux et les autres charges.

Tableau n°21 : Charges de personnelles

Elément	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
Charges personnelles	14.660.000	14.260.000	14.660.000	14.429.920	14.829.920

Les charges du personnel augmentent en quatrième année due aux primes.

5-1-8 : Récapitulation des charges

Tableau n°22 : récapitulation des charges

Libellés	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
Matière première	788.700	867.570	954.327	1.049.759	1.154.736
Marchandise	946.440	1.041.084	1.145.195	1.259.712	1.385.683
Fourniture consommable	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Fourniture non stockées	1.144.180	1.254.598	1.376.058	1.509.664	1.656.630
Charges externes	630.960	694.056	763.462	839.808	923.788
Impôts et taxes	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000
Charges personnelles	14.660.000	14.260.000	14.660.000	14.429.920	14.829.920
TOTAL	19.106.280	19.053.308	19.835.042	20.024.863	20.886.757

Les charges ont tendances à augmenter au fur et à mesure de l'année d'exploitation, c'est-à-dire que les charges ne cessent d'augmenter de l'année 1 jusqu'à l'année 5.

5-2 : Comptes des produits

Les produits de l'entreprise sont constitués par les ventes des prestations de l'hébergement, restauration, les circuits touristiques (excursion) et les activités médicales.

Tableau n° 23: comptes de produits

Libellés	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
Hébergement	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.000
Restauration (déjeuner)	7.500.000	8.250.000	9.075.000	9982.500	10.980.750
Petit déjeuner	1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100
Circuit touristique	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.100
Activités médicales	3.048.000	3.688.080	3.688.080	4.056.888	4.462.576,8
TOTAL	31.548.000	34.702.800	38.173.080	41.990.388	46.189.426,8

Ce tableau nous montre que les ventes ne cessent d'augmenter ; en plus, en cinquième année les ventes dépassent la valeur de l'investissement.

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE LA RENTABILITE

Maintenant, nous allons analyser si l'activité de l'unité permet de dégager de profit satisfaisant, compte tenu des différentes charges supportées par les exercices

Section 1 : compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est destiné à apprécier les conséquences des actions prévues sur l'activité et la formation du résultat pour l'année à venir. Il permet également de :

- Juger si l'activité est capable de rembourser ou non à partir du compte de résultat
- Contrôler le résultat des budgets avec les données réelles du compte de résultat pour la même période

Donc, nous allons voir ci-dessous le tableau qui montre le compte de résultat prévisionnel.

Tableau n°24 : Compte de résultat prévisionnelle

LIBELLES	A₁	A₂	A₃	A₄	A₅
PRODUITS					
Vente	36.728.000	40.400.800	44.440.880	48.874.968	53.762.465
CHARGES					
Achat de matière première	788.700	867.570	954.327	1.049.759	1.154.736
Achat de marchandise	946.440	1.041.084	1.145.195	1.259.712	1.385.683
Fournitures consommables	800.000	800.000	800.000	800.000	800 000
Fourniture non stockées	1 .144 .180	1.254.598	1 .376.058	1.509.664	1.656.630
Charges externes	630.960	694.056	763.462	839.808	923.788
Impôts et taxes	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000
Charges de personnelles	14.660.000	14.260.000	14.660.000	14.429.920	14.829.920
Charges financières	4.020.000	3.461.200	2.794.084	1.990.120	1.025.404
Dotation aux amortissements	5.347 200	5.347.200	5.347.200	5.247.200	5.247.200
TOTAL CHARGES	28 .473 .480	27.961.508	27.982.326	27.362.183	27.259.361
Résultat avant impôts	8.254.520	12.539.292	16.458.554	21.512.785	26.503.104
IBS (30%)				6.453.836	7.950.931
Résultat net	8.254.520	12.539.292	16.458.554	15.058.949	18.552.173
MBA	13.601.520	17.886.492	21.205.754	20.406.149	23.899.373
MBA cumulé	.13.601.520	31.488.012	53.293.766	73.699.915	97.599.288

D'après ce tableau, nous constatons que les résultats durant les cinq années d'exploitation sont positifs, puis une augmentation progressive des résultats, mais à la quatrième année le résultat un peu réduit en raison de paiement de l'IBS.

Section 2 : Tableau des Grandeurs Caractéristiques de gestion (T.G.C.G).

Tableau n° 25 : Tableau des Grandeurs Caractéristiques en Gestion

Libellés	A₁	A₂	A₃	A₄	A₅
1- Marge commerciale					
2-Production de l'exercice	36.728.000	40.400.800	44.440.880	48.874.968	53.762.465
Vente	36.728.000	40.400.800.	44.440.880	48.874.968	53.762.465
3-Consommation Intermédiaire	4.310.280	4.657.308	5.039.042	5.458.943	5.920.837
+ Achat de matière première	788.700	867.570	954.327	1.049.759	1.154.736
+ Achat de marchandises	946.440	1.041.084	1.145.195	1.259.712	1.385.683
+ Achat matière consommable	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
+ Achat de fourniture non stockées	1.144.180	1.254.598	1.376.058	1.509.664	1.656.630
+ charge externe	630.960	694.056	763.462	839.808	923.788
4- Valeur ajoutée	32.417.720	35.743.492	39.401.838	43.416.025	47.841.628
+Production de l'exercice	36.728.000	40.400.800	44.440.880	48.874.968	53.762.4650
+Marge commerciale	0	0	0	0	0
- Consommation Intermédiaire	4.310.280	4.657.308	5.039.042	5.458.943	5.920.837
5- Excède Brut d'Exploitation	17.621.720	21.347.492	24.605.838	28.850.105	32.875.708
+Valeur ajoutée	32.417.720	35.743.492	39.401.838	43.416.025	47.841.628
-Impôts et taxes	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000
-Charges de personnelles	14.660.000	14.260.000	14.660.000	14.429.920	14.829.920
6- Résultat d'exploitation	12.274.520	16.000.292	19.258.638	23.502.905	27.528.508
+ EBE	17.621.720	21.347.492	24.605.838	28.850.105	32.875.708
-Dotation au amortissement	5.347.200	5.347.200	5.347.200	5.247.200	5.247.200
7- Résultat financières	(4.020.000)	(3.461.200)	(2.794.084)	(1.990.120)	(1.025.404)
+ Produits financières	0	0	0	0	0
-Charges financières	4.020.000	3.461.200	2.794.084	1.990.120	1.025.404
8- Résultat exceptionnel	0	0	0	0	0
+ Produits exceptionnels	0	0	0	0	0
-charges exceptionnelles					
9- Résultat avant impôt	8.254.520	12.539.292	16.458.554	21.512.785	26.503.104
IBS (30 %)				6.453.836	7.950.931
10- Résultat de l'exercice	8.254.520	12.539.292	16.458.554	15.058.949	18.552.173

Section 3 : Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie concerne la prévision des ressources nécessaires aux actions programmées. Il montre la destination des fonds de l'entreprise. En outre, il permet de savoir si l'on ne rencontre pas des difficultés sur les remboursements des emprunts

Tableau n°26 : Plan de trésorerie

LIBELLE	A₀	A₁	A₂	A₃	A₄	A₅
RESSOURCE						
MBA (+)		13.601.520	17.886.492	21.805.754	20.406.146	23.189.373
Emprunt à LMT	15.000.000					
Emprunt à CT	5.100.000					
Fonds propres	19.672.000					
Total Ressources	44.772.000	13.601.520	17.886.492	21.805.754	20.406.146	23.899.373
EMPLOIS						
MBA (-)						
Investissement						
Frais d'établissement	300.000					
Terrain	4.000.000					
Construction	10.000.000					
Matériels et outillages	21.000.000					
A.A.I	200.000					
M.M.B	612.000					
Matériel informatique	2.000.000					
Matériels de transport	6.600.000					
Fonds de roulement	0					
Remboursement d'emprunts	0	4.692.241	5.630.691	6.756.827	8.063.193	9.757.048
TOTAL EMPLOIS	44.772.000	4.692.241	5.630.691	6.756.827	8.063.193	9.757.048
Solde	0	8.909.279	12.255.801	15.048.927	12.342.953	14.142.325
Solde cumulé	0	8.909.279	21.165.080	36.214.007	48.556.960	62.699.285

Section 4 : Bilan Prévisionnel

Le bilan donne des informations sur l'état de santé général l'exercice de l'exploitation. Les bilans prévisionnels présentés ici montre les aménagements du poste actif et du poste passif ainsi que les augmentations des ressources lors de la période de démarrage et les différentes utilisations de ces fonds. L'étude s'étend sur cinq (5) année de prévision.

4-1 : Bilan prévisionnel de la première année

Tableau n°27 : Bilan prévisionnel de la première année

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissement	Montant net	Intitulés	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle					
Frais d'établissement	300.000	100.000	200.000	CAPITAL	34.900.000
Immobilisations corporelles					
Terrain	4.000.000		4.000.000	Résultat net	8.254.520
Construction	10.000.000	2.000.000	8.000.000		
Matériels et outillages	21.000.000	2.100.000	18.900.000	DETTES	
Agencement, Installation	200.000	20.000	180.000		
MMB	672.000	67.200	604.800	D à LMT	
Matériel informatique	2.000.000	400.000	1.600.000		17.306.100
Matériel de transport	6.600.000	660.000	5.940.000		
ACTIF CIRCULANT					
Banque			21.035.820		
TOTAL			60.460.620		60.460.620

Ce tableau nous montre que nous avons un résultat net positif 8.254.520 et une trésorerie positif aussi.

4-2 : Bilan prévisionnel de la deuxième année

Tableau n°28 : Bilan au 31/ 12 de l'année 2

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissement	Montant net	Intitulés	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle					
Frais d'établissement	200.000	100.000	100.000	CAPITAL	34.900.000
				Report à	
				nouveau	8.254.520
Immobilisations corporelles				Résultat	12.539.292
Terrain	4.000.000		4.000.000	net	
Construction	8.000.000	2.000.000	6.000.000		
Matériels et outillages	18.900.000	2.100.000	16.800.000	DETTES	13.970.120
Agencement, Installation	180.000	20.000	160.000	D à LMT	
MMB	604.800	67.200	537.600		
Matériel informatique	1.600.000	400.000	1.200.000		
Matériel de transport	5.940.000	660.000	4.620.000		
ACTIF CIRCULANT					
Banque			36.246.520		
TOTAL			68.715.140		68.715.140

D'après ce tableau, nous constatons que le résultat augmente aussi bien que la trésorerie, avec un report à nouveau d'une somme de 8 254 520 Ariary.

4-3 : Bilan prévisionnel de la troisième année

Tableau n°29 : Bilan au 31/ 12 de l'année 3

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissement	Montant net	Intitulés	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle				CAPITAL	34.900.000
Frais d'établissement	100.000	100.000	0	Report à nouveau	12.539.290
Immobilisations corporelles				Résultat net	16.458.554
Terrain	4.000.000		4.000.000		
Construction	6.000.000	2.000.000	4.000.000		
Matériels et outillages	16.800.000	2.100.000	14.700.000		
Agencement, Installation	160.000	20.000	140.000	DETTES	
MMB	537.600	67.200	470.400		
Matériel informatique	1.200.000	400.000	800.000	D à LMT	9.950.604
Matériel de transport	4.620.000	660.000	3.960.000		
ACTIF CIRCULANT					
Banque			45.778.048		
TOTAL			73.848.448		73.848.448

Ce tableau montre que le frais d'établissement est déjà amorti à cette année trois. Les dettes à LMT sont diminuées proportionnellement avec l'augmentation progressive de résultat et la trésorerie.

4-4 : Bilan prévisionnel de la quatrième année

Tableau n°30 : Bilan au 31/12 de l'année 4

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissement	Montant net	Intitulés	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle Frais d'établissement				CAPITAL Report à nouveau	34.900.000
Immobilisations corporelles					16.458.554
Terrain	4.000.000		4.000.000	Résultat net	
Construction	4.000.000	2.000.000	2.000.000		15.058.949
Matériels et outillages	14.700.000	2.100.000	12.600.000	DETTES D à LMT	
Agencement, Installation	140.000	20.000	120.000		
MMB	470.400	67.200	403.200		5.127.025
Matériel informatique	800.000	400.000	400.000		
Matériel de transport	3.960.000	660.000	3.300.000		
ACTIF CIRCULANT					
Banque			48.721.328		
TOTAL			71.544.528		71.544.528

Ce bilan de la quatrième année montre que :a trésorerie dépasse largement le capital, les dettes ne cessent pas de diminuées, ainsi le résultat et la trésorerie augmente toujours.

4-5 : Bilan prévisionnel de la cinquième année

Tableau n°31 : Bilan au 31/ 12 de l'année 5

ACTIF				PASSIF	
Intitulés	Montant brut	Amortissement	Montant net	Intitulés	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle Frais d'établissement					
Immobilisations corporelles				CAPITAL	34.900.000
Terrain	4.000.000		4.000.000	Report à	
Construction	2.000.000	2.000.000	0	nouveau	15.058.949
Matériels et outillages	12.600.000	2.100.000	10.500.000		
Agencement, Installation	120.000	20.000	100.000	Résultat	
MMB	403.200	67.200	336.000	net	18.552.173
Matériel informatique	400.000	400.000	0		
Matériel de transport	3.300.000	660.000	2.640.000	DETTES	
				D à LM	0
ACTIF CIRCULANT					
Banque			50.935.122		
TOTAL			68.511.122		68.511.122

D'après les 5 tableaux de bilan prévisionnel, nous constatons que la trésorerie est toujours Positive et aussi augmentée dès la première année jusqu'à la cinquième année. Ainsi, la construction et le matériel informatique sont aussi amortis.

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET

Pour permettre de prendre les décisions d'investissement, il nous appartient d'étudier aussi notre situation par l'utilisation d'autres outils d'évaluations comme la méthode de la Valeur Nette Comptable (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) et l'Indice de Profitabilité (IP).

Section 1 : Evaluation économique

1-1 : Notion de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction faite de celle des consommations intermédiaires.

Elle permet de cerner la dimension de l'entreprise : c'est un indicateur de sa taille économique, et permet aussi de mesurer la croissance de la forme au niveau des moyens mis en œuvre.

On l'obtient par la formule suivante

$\text{Valeur ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{Consommation intermédiaire}$

1-2 : Ratios de performance économique

L'objectif fondamental de cette méthode consiste à mieux connaître l'entreprise et évaluer précisément l'importance de ses qualités des services.

Les ratios qui suivent montrant l'efficacité du projet sur le plan économique.

- Le rendement apparent de la main d'œuvre. (1)

$R1 = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Effectif}}$
--

La performance économique (2)

$$\mathbf{R2} = \frac{\mathbf{R\acute{e}sultat\ net}}{\mathbf{Valeur\ ajout\acute{e}e}} \times 100$$

Tableau n°32 Ratios de performance économique

Désignation	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
R1	2.947.706	3.249.408	3.581.985	3.946.911	4.349.238
R2	25,46	35,08	41,77	34,68	38,77

Malgré l'évolution des charges du personnel, les indicateurs montrent une productivité toujours croissante du facteur de travail. Cette situation est expliquée par la valeur ajoutée créée annuellement par chaque employé et qui augmente progressivement.

Section 2 : Evaluation du projet

2-1 : Selon les outils d'évaluation

2-1-1 : Valeur actuelle nette (VAN)

C'est un outils d'évaluation de la rentabilité d ressources au projet. La valeur actuelle nette permet de juger si l'investissement est acceptable ou non, par l'expression des cash-flows ou MBA au moment de l'évaluation à l'aide du taux d'intérêt de l'emprunt.

D'après l'étude technique dans la première partie, la VAN on obtient :

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

Avec: MBA: Marge brut d'autofinancement

I: taux d'intérêt (20%)

Io: investissement

Tableau n°33 tableau de calcul de la VAN

Année	MBA	(1,20)⁻ⁿ	MBA (1,20)⁻ⁿ
1	13.601.520	0,833333	11.334.595
2	17.886.492	0,694444	12.421.167
3	21.805.754	0,578703	12.619.055
4	20.406.149	0,482253	9.840.927
5	23.899.373	0,401877	9.604.608
TOTAL			55.820.352

$$VAN = 55.820.352 - 44.772.000$$

VAN = 11.048.352 Ar

La VAN est positive largement supérieure à zéro (0) d'un montant égal à 11.048.358Ar, ce qui nous amène à dire que le projet est rentable.

C'est le taux d'intérêt maximum auquel il est possible de contracter un emprunt nécessaire au financement de l'investissement pour que l'opération ne soit pas déficitaire.

Ce taux intéressé nos partenaires financiers à l'étude de la rentabilité de l'investissement envisagé pour ce projet.

2-1-2 : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

C'est le taux qui donne une VAN=0 ou IP=1 .il se calcul de la manière suivante :

$TRI = \sum MBA (1+i)^n - I_0 = 0$

Tableau n° 34 Tableau de calcul de TRI

Année	MBA	(1,19)-n	(1,5)-n	MBA (1,19)-n	MBA (1,5)-n
1	13.1.520	0.840.336	0.666666	11.429.847	9.067.670
2	17.886.490	0.706.164	0.444444	12.630.797	7.949.544
3	21.805.754	0.593.415	0.296.296	12.939.861	6.460.950
4	20.406.149	0.498.668	0.197.530.	10.175.893	4.030.827
5	23.899.373	0.419.049	0.131.687	10.015.008	3.147.237
TOTAL				57.191.406	30.656.228

Le taux exact est compris entre 19% et 50%. En faisant une extrapolation proportionnelle, on a les relations suivantes:

$$\begin{array}{r}
 19\% \qquad \qquad < \quad \text{TRI} \quad < \qquad \qquad 50\% \\
 \\
 57.191.406 \qquad < \quad 44.772.000 \quad < \qquad \qquad 30.656.228 \\
 \\
 \text{TRI} \qquad \qquad \frac{44\ 772.000-57.191.406}{\qquad \qquad \qquad} = \frac{12.419.406}{\qquad \qquad \qquad} \\
 \hline
 50-19 \qquad \qquad \frac{30.656.228 - 57.191.406}{\qquad \qquad \qquad} = \frac{26.535.180}{\qquad \qquad \qquad}
 \end{array}$$

TRI = 33,5%

Après calcul, on obtient un TRI égal à 33,5%.

Rappelons que le taux d'intérêt de l'emprunt est estimé à 20%, nous disposons donc une marge de 13,5% qui nous permet de nous endetter davantage.

2-1-3 : Délai de Récupération de Capital Investi (DRCI)

C'est le temps nécessaire pour le total des recettes procurées par le projet atteigne le montant des investissements réalisés : il indique donc le nombre d'années au cours desquelles le projet procure suffisamment des ressources afin que la somme investie soit récupérée

Tableau n ° 35 Calcul de la DRCI

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
MBA	13.601.520	17.886.492	21.805.754	20.406.146	23.899.373
MBA cumulé	13.601.520	31.488.012	53.293.766	73.699.914	97.599.288
		44.772.000			

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le MBA cumulé de la deuxième année et celui de la MBA de la troisième année.

MBA cumulé : 31..488.012 < 44..772.000 < 53.293.766

Année : 2 < x < 3

Par interpolation linéaire, on a

x-2	44 .772.000-31.488.012	13.283.988
3-2	53.293.766-31.488.012	21.805.754

X=2,609

Le Délai de Récupération du capital investi est égal à : **2ans 7mois et 9jours.**

2-1-4 : Indice de Profitabilité (IP)

L'IP nous aide à mieux évaluer la rentabilité du capital. Il indique le montant du résultat attendu par Aria investi et selon la formule, il se calcule de la manière suivante :

$$IP = \frac{VAN}{I_0} + 1$$

$$IP = \frac{11\ 048\ 352}{44\ 772\ 000} + 1$$

IP = 1, 24

L'IP est égal à 1, 24 supérieurs à 1, c'est-à-dire que investir 1Ar génère 0, 24Ar de bénéfice. Donc, le projet est rentable, fiable et viable car elle permet de dégager une marge bénéficiaire de 0,24Ar nous autorisant à endetter davantage.

2-2 : Selon les critères d'évaluation

Selon les critères d'évaluation, notre projet est efficient, avec l'initiative d'un promoteur pour publier centre thermal pour un centre éco touristique dans la zone de vakinankaratra.

Le promoteur est apte à la gestion d'une équipe de réalisation, compétente en la matière. Vu le programme gouvernemental axé au développement rural et le programme régional des autorités de la région de vakinankaratra qui s'oriente beaucoup à la relance du secteur tourisme, que ce projet a beaucoup de chance d'y positionner, de progresser et de réaliser.

Ainsi, notre projet est également efficient, car un minimum d'investissement d'une valeur de 44 772 000 Ariary, l'objectif est atteint. Cette création de centre éco touristique en réhabilitant la source thermale envisage d'accueillir près de 10% des écotourismes pour le centre de Madagascar.

Section 3 : évaluation socio-économique du projet

3-1 : Evaluation sociale

L'évaluation sociale du projet a trait à son impact sur l'environnement immédiat sur la population riveraine du centre où sera crée la nouvelle structure d'accueil.

- La création d'emploi :

Pour faire fonctionner l'établissement, on besoin des ressources humaines. Ce qui traduira par une création d'emplois dans la région, visant en partie la population locale (recrutement de main d'œuvre au cours de la phase de construction) et à amoindrir le taux de chômage au niveau régional aussi bien que national.

- L'accroissement du pouvoir d'achat de la population riveraine

La création d'emploi entraînera du même coup l'accroissement du pouvoir d'achat de la population riveraine parce qu'elle verra son revenu augmenter au fur et à mesure.

3-2 : Evaluation économique

La réalisation du projet pourra engendrer des avantages socio- économiques importants tant sur le plan régional que sur le plan national.

- Au niveau régional

L'arrivée des clients suscite une augmentation de la consommation des produits locaux étant donné que le restaurant ne compte s'approvisionner sur le marché local. Ce qui génère une prolifération des activités agricoles

Le secteur artisanal est également concerné. La présence de la boutique artisanal au sein du village et l'exploitation des circuits touristiques axés la découvertes du savoir-faire

Localement la matière génère un écoulement assez important des articles fabriqués localement.

- Au niveau national

Les revenus du gouvernement sont générés par divers impôt et taxes dont ceux qui proviennent du secteur tourisme

En outre, tout projet touristique favorise l'entrée des devises par le biais de l'accueil des étrangers dans le.

Le projet sera donc générateur de biens socio-économiques dans la région concernée et au niveau national même, favorisant le développement autonome intégré, en cette période où chaque province s'ingénie à réussir son autonomie nouvellement acquise, dans la structure actuelle de notre pays.

La mise en place de ce projet permet d'une part la création d'emploi et d'autre part le développement de la région.

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Notre projet est une unité de création d'emploi pour les jeunes diplômés et surtout les natifs et aussi les communautés locaux.

Comme nous avons déjà vu en première partie que l'activité principale de la population dans cette région est l'agriculture et l'élevage, mais notre projet apporte une nouvelle activité autre que celle de principale : l'activité touristique en générale.

Donc, notre projet contribue d'une manière importante au développement rural de cette région à savoir la création d'emploi, le développement de l'artisanat, ... alors le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant une autre revenue stable que se soit journalière ou que se soit hebdomadaire ou mensuel.

L'instauration de ce centre éco touristique en réhabilitant la source thermale de Betafo favorise le développement économique de cette région et améliore le niveau de vie des paysans locaux.

Ce projet apporte une contribution au développement rural à Madagascar comme le gouvernement orienté ses activités pour cette année.

Ainsi, ce projet favorise aussi le développement social car il renseigne et explique à la communauté rurale l'importance des ressources naturelles en les protégeant mais non pas les détruites.

Madagascar, frappant de potentiels inexploités, et pour observateurs, la première réaction est l'incrédulité face aux contrastes entre les potentiels d'un pays et la situation économique, qui en fait l'un des pays les plus pauvres du monde.

La stagnation de notre économie est marquée par l'absence d'investissements privés importants, la faiblesse de la croissance et la non progressions des revenus par tête.

C'est le secteur tourisme (secteur tertiaire) qui assurera le dynamisme de l'économie de Madagascar.

Enfin, ce projet occupe une grande partie dans l'éducation de la population locale pour protéger l'environnement en arrêtant immédiat le feux de brousse qui est une acte comme criminelle pour la protection de l'environnement.

CONCLUSION

A l'heure où le ministère du tourisme et de la culture entend développer le tourisme national, la création des infrastructures d'hébergement adaptées au besoin des touristes locaux figure parmi les priorités. Il faut reconnaître qu'avant, la majorité des opérateurs touristiques du pays consacraient une grande partie de leur investissement à la promotion des activités internationales. Il faut mentionner également que les professionnels du tourisme ont l'habitude de mettre sur le plateau de produit touristique balnéaire, qui n'est d'ailleurs accessible qu'au budget d'une mince frange des consommateurs locaux.

Ainsi, la réhabilitation de source thermale Betafo s'avère opportune pour la relance de proximité, semble-t-elle, la formule la mieux adéquate pour les tourisms locaux ayant encore un budget rétréci. Nous admettons que le principal problème du développement du tourisme national est celui du niveau très faible du pouvoir d'achat cde la population. En effet, notre projet répond à un impératif d'étoffer les moyens d'accueil susceptible d'attirer en premier temps les vacanciers dans la région de Vakinakaratra. Rappelons que cette dernière est toujours considérée comme une escale dont on n'enregistre qu'une durée de séjour très limitée.

En s'efforçant d'effacer cette vielle tendance, Le produit que nous avons conçu est destiner à faire découvrir les attrait touristiques de la région d'implantation, ce qui demande, un séjour allant de deux à trois jours.

Les différentes informations que nous avons exposées dans la partie monographique analytique sont avérées favorable pour une telle initiative. L'étude financière a particulièrement démontré la rentabilité du projet, la condition sine qua non de la recherche des bailleurs de fonds.

Il ne faut pas non plus négliger l'impact de la réalisation du projet sur l'environnement économique et social de la région dans la mesure où elle participe la création d'emplois pour la population riveraine et à une ouverture d'un nouveau marché permettant de la production agricole et artisanale, c'est à dire ce projet apporte une grande contribution au développement rurale de la région.

Pour terminer, nous rappelons que le projet envisagé est profitable et qu'il faut donc s'atteler à sa réalisation dans les meilleurs délais, afin de rendre cette zone insuffisamment exploitée sur le plan touristique, plus attrayante et plus fréquentée. C'est ce que nous appelons de tous nos vœux.

ANNEXE I

DOCUMENTS REQUIS POUR LA DEMANDE D'AVIS AU PREALABLE POUR DES ETABLISSEMENTS D'HEBERGEMENT ET DE RESTORATION FAISANT L'OBJET DE CLASSEMENT OU NON

HOTELS, MOTELS, RELAIS, ECOLOGES, RESTAURANTS, VILLAGE DE VACANCES, PENSION DE FAMILLE, CENTRE.

- 1- Une lettre de demande ;
- 2- Une fiche de renseignement sur l'identité du demandeur, sur la description sommaire de l'établissement ou de terrain de camping (conformément au modèle prescrit par le Ministre chargé du tourisme). Pour les étrangers, cette fiche doit être accompagnée d'une copie certifiée conforme de l'original du visa de long séjour en cour de validité ;
- 3- Une description sommaire de l'environnement : information sur les sites touristiques, culturels, naturels situés à moins de 500m de l'établissement ;
- 4- Un plan de masse ;
- 5- Un plan esquisse du projet ;
- 6- Un plan d'immatriculation ou plan cadastral du terrain ;
- 7- Un certificat de situation juridique du terrain ;
- 8- Un bail dûment enregistré auprès du service de l'enregistrement dont relève le lieu d'implantation de l'immeuble (cas de location) ;
- 9- Un programme d'engagements environnementaux (PREE) pour tout aménagement hôtelier ;
- 10- Un permis environnemental délivré par le Ministre chargé de l'environnement pour toutes implantations ou des modifications d'aménagements situés dans les zones sensibles ; ces projets nécessitent une étude d'impact environnemental (EIE)

Source : Manuel de l'investisseur touristique, p.25

ANNEXE II

MODELE TYPE DE LETRE DE DEMANDE D'AVIS AU PREALABLE

Monsieur le ministre,

Je soussigné(e),....., ai l'honneur de vous soumettre un dossier relatif à la réalisation d'un projet de construction d'un établissement et/ ou de restauration aux fins d'obtention d'un avis préalable.

OU

Je soussigné(e), ..., agissant au nom de la Société....., ai l'honneur de soumettre un dossier relatif à la réalisation d'un projet de construction d'un établissement d'hébergement et/ ou de restauration aux fins d'obtention d'avis préalable.

Vous trouverez ci-joint les dossiers requis.

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

Source : Manuel de l'investisseur touristique, p.26

ANNEXE III

Questionnaire adressé aux membres de la communauté locale

- 1- D'après vous, votre région attire t elle des touristes ? Si non, pour quelle raison ?
- 2- Est-ce que votre région est elle suffisamment équipé en matière d'infrastructure d'accueil ?
- 3- Est-ce que les gens de votre région apprécient la venue des personnes étrangères (nationaux et étrangers) sur leur territoire ?
- 4- Cette venue des étrangers pourrait elle susciter des avantages pour la région ?
- 5- D'après vous, quel type d'activité pourra contribuer au développement de votre région ?
- 6- Aimeriez vous travailler avec des personnes, association ou organisme qui vont œuvrer pour la promotion de votre région ?
- 7- La création d'un établissement hôtelier ou d'autres infrastructures du même type au sein de votre région vous semble t elle particulièrement intéressante ? Si non, pourquoi ?

ANNEXE IV

Questionnaire adressé au publique cible

1-Quel est votre loisir préféré ?

2-Est-ce que votre région vous donnez t-elle de satisfaction en matière de divertissement ?

3-Avez-vous/votre famille l'habitude de passer vos week-end ou vos vacances hors de votre résidence habituelle ?

4-Avez-vous de voiture privée ?

5-Le fait de dépenser de l'argent pour des raisons d'agrément constitue-t-il une gêne pour vous ?

6-Penez vous que les activités de divertissement payantes, existant déjà à Madagascar sont à la portée de tous ?

ANNEXE V

SITES VISITES PAR LES TOURISTES

Régions visitées	Sites visités	% de touristes
Sud	Toliara, Parc national d'Isalo, Taolagnaro, Ifaty, Parc national de Ranomafana,	38,4%
Nord	Antsarnana, Nosy-Be, Montagne d'Ambre	21,1%
Est	Sainte Marie, Toamasina, Parc national d'Andasibe, Foulpointe, Fenerive-Est ?...	19,3%
Ouest	Mahajanga, Morondava, Parc national Bemaharaha, Belo sur Tsiribihina,....	13,9%
Hautes terres	Antsirabe, Itasy, Ampefy, Mantasoa,....	,3%

SOURCE : Revue manuel de l'investisseur touristique Madagascar

ANNEXE VI

FORCES ET FAIBLESSES DE LA DESTINATION MADAGASCAR

FORCES	FAIBLESSES
<p>-véritable monde de la nature : faune et flore, abondance des rares espèces endémiques</p> <p>-destination exotique préservée par le tourisme de masse</p> <p>-population accueillante</p> <p>-richesse culturelle</p> <p>-possible d'associer tourisme balnéaire et tourisme de découverte/d'aventure en un seul jour</p>	<p>-accès difficile et coût élevé</p> <p>-cherté du coût du tourisme national</p> <p>-Région inaccessible pendant la saison de pluie</p> <p>-Insuffisance flagrante des infrastructures et équipement de base</p> <p>-Mauvais rapport qualité/prix et prix/performance</p> <p>-Destination long courrier</p> <p>-Maladies infectieuses</p> <p>-Insuffisance d'action promotionnelle/marketing</p>

ANNEXE VII

Comparaison du nombre de touristes des îles de l'Océan Indien

		1992	1993	1994	1995	1996	1997
ILE MAURICE	Nombre des visiteurs	335400	374630	400526	422463	486867	536125
	Taux de croissance annuel		11,7%	6,9%	5,5%	15,2%	10,1%
LA REUNION	Nombre des visiteurs	217400	244700	262600	304000	347000	370255
	Taux de croissance annuel		12,6%	7,3%	15,8%	14,1%	6,7%
SEYCHELLES	Nombre des visiteurs	98547	116180	109901	120716	130955	130070
	Taux de croissance annuel		17,9%	-5,4%	9,8%	8,5%	-0,7%
MADAGASCAR	Nombre des visiteurs	53655	55102	65839	74619	82681	100762
	Taux de croissance annuel		2,7%	19,5%	13,3%	10,8%	21,2%

Source Madio, 1998

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIES

SOURCES :

- Résultat des enquêtes auprès de quelques villageois du commun rural de Betafo.
- BSP/LALONA, Monographie de Betafo, novembre 2004
- Ministère du tourisme et de la culture, code du tourisme
- Ministère du tourisme et de la culture, Dépliant statistique touristique 2002
- Ministère du tourisme et de la culture, Dépliant statistique touristique 2003
- Ministère du tourisme et de la culture, Manuel de l'investisseur touristique 2003
- Cours « Entreprenariat et Gestion de projet » de Mr **RAZAFIMBELO Florent**.

BIBLIOGRAPHIES :

CHRISTI (I.T) et **CROPMTON (E.)**, République de Madagascar, Etude du secteur tourisme, Novembre 2003, 303 p.

Groupe huit – Dirasset – Aura, Projet Tourisme à Madagascar, Contribution à l'élaboration d'une politique de développement touristique à moyen et à long terme, Rapport final, 1992, 1244p

COMMISSION EUROPEENNE, 2001. Manuel gestion du cycle de Projet EuropiAid Office.

DELALANDE, PHILIPPE (P),1984.Gestion de l'entreprise en Afrique Collection Coopération et Développement , Ed Economica, Paris.

KOTLER et DUBOIS, Marketing et Management, 11^{ème} Edition Horizon. 716 pages

TABLBE DES MATIERES

REREMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Description de la zone d'étude

1-1: Localisation géographique

1-2 : Aspect historique

1-3 : données climatiques

Section 2 : Caractéristiques du projet

2-1 : Aspect écologique

2-2 : Aspect socio économique

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE

Section 1 : Description du marché

1-1 : Système touristique

Section 2 : Analyse de l'offre

2-1 : offre touristique

2-2 : Part de marché

Section 3 : Analyse de la demande

3-1 : Demande touristique

3-2 : Choix de la cible

Section 4 : Analyse de la concurrence

4-1 : La concurrence locale : Directe

4-2 : La concurrence régionale : Indirecte

Section 5 : La politique et stratégie de commercialisation à adopter

5-1 : La politique

5-2 : La stratégie de commercialisation à adopter

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet

- 1-1: La Valeur Actuelle Nette (V.A.N)
- 1-2 : L'Indice de Profitabilité (I.P)
- 1-3 : Le Taux de Rentabilité Interne (T.R.I)
- 1-4 : Le Délai de Récupération du Capital Investi (D.R.C.I)

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet

- 2-1 : La pertinence
- 2-2 : L'efficacité
- 2-3 : l'efficience
- 2-4 : La durée de vie du projet

PARTIE II : CONDUITE DU PROJET

Chapitre 1 : TECHNIQUE DE REALISATION

Section 1 : Les moyens mis en œuvres

- 1-1: Les ressources matérielles
- 1-2: Les ressources financières
- 1-3 : Les ressources humaines

Section 2 : Identification des matières

- 2-1 : Les matériels de construction
- 2-2 : Les matériels et équipements

Chapitre III : LA CAPACITE D'ACCEUIL ENVISAGEE

Section 1 : L'évolution des chiffre d'affaires et production envisagées

- 1-1: La production de l'entreprise
- 1-2 : Les productions complémentaires

Section 2 : L'évolution des chiffre d'affaire

- 2-1 : La prévision de vente de la première année
- 2-2 : Les ventes des quatre derniers année

Section 3 : Aspects qualitatifs et quantitatifs

- 3-1 : Aspects qualitatifs
- 3-2 : Aspects quantitatifs

Section 4 : Les différents facteurs de production

4-1 : Aspects socioculturels

4-2 : Aspects touristiques

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Organisation administratives

1-1: Organisation juridique

1-2 : Statut juridique

Section 2 : Organisation des ressources humaines

2-1 : Attribution personnelle

Section 3 : Gestion du personnel

3-1 : Politique salariale

3-2 : Politique de formation des personnelle

3-3 : Politique de motivation

Section 4 : Organigramme à mettre en place

PARTIE III: ETUDE FINANCIERE

Chapitre I : COUT DES INVESTISSEMENT ET LES COMPTE DE PROJET

Section 1 : Investissements incorporel

1-1: Immobilisation incorporelle

1-2 : Immobilisation corporelle

1-3 : Fonds de roulement initial (F.R.I)

Section 2 : Planning de financement

2-1 : Le crédit d'investissement

2-2 : Le crédit de financement

Section 3 : Tableau des amortissements

3-1 : Définition de l'amortissement

3-2 : Calcul des amortissement

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes

Section 5 : Les comptes de gestion

5-1 : Les compte de charges

5-2 : Les compte des produits

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ETY ALNLYSE DE LA RENTABILITE

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel

Section 2 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG)

Section 3 : Plan de trésorerie

Section 4 : Bilan prévisionnel

4-1 : Bilan prévisionnel de la première année

4-2 : Bilan prévisionnel de la deuxième année

4-3 : Bilan prévisionnel de la troisième année

4-4 : Bilan prévisionnel de la quatrième année

4-5 : Bilan prévisionnel de la cinquième année

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET

Section 1 : Evaluation eco-touristique

1-1: Notion de la valeur ajoutée

1-2 : Ratios de performance économique

Section 2 : Evaluation du projet

2-1 : Valeur actuelle nette

2-2 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

2-3 : Le DRCI

2-4 : L'indice de profitabilité (IP)

Section 2 : Critère d'évaluation

Section 3 : Evaluation du projet

3-1 : Evaluation sociale

3-2 : Evaluation économique

CONCLUSION

ANNEXES

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIES

TABLE DES MATIERES