



UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DE GESTION



MEMOIRE DE MAITRISE ÈS SCIENCES DE GESTION



« PROJET DE CREATION ET EXPLOITATION D'UN
PARKING PAYANT A ANALAKELY POUR
L'ACCROISSEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL »
(Cas de la Commune Urbaine d'Antananarivo)

Présenté et soutenu par :

RASAMIMANANA Jean Patrick Setraniaina

Option : Finance - Comptabilité

PROMOTION 2005 - 2006

10 Novembre 2008

Sous la direction de :

Monsieur LEMIARY
Enseignant Chercheur
A l'Université de Toamasina
Chef de Département Economie
Encadreur Enseignant

Monsieur RAZANAKOLONA Dimy
Chef d'Antenne Régionale Atsinanana
de l'Observatoire Malgache
de l'Emploi et de la Formation
Encadreur Professionnel

ANNEE 2008



UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DE GESTION



MEMOIRE DE MAITRISE ÈS SCIENCES DE GESTION



« PROJET DE CREATION ET EXPLOITATION D'UN
PARKING PAYANT A ANALAKELY POUR
L'ACCROISSEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL »
(Cas de la Commune Urbaine d'Antananarivo)

Présenté et soutenu par :

RASAMIMANANA Jean Patrick Setraniaina

Option : Finance - Comptabilité

PROMOTION 2005 - 2006

Sous la direction de :

Monsieur LEMIARY
Enseignant Chercheur
A l'Université de Toamasina
Chef de Département Economie
Encadreur Enseignant

Monsieur RAZANAKOLONA Dimy
Chef d'Antenne Régionale Atsinanana
de l'Observatoire Malgache
de l'Emploi et de la Formation
Encadreur Professionnel

ANNEE 2008

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTES DES SIGLES, DES ABREVIATIONS ET DES ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION	7
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	9
Chapitre I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	10
Section I : Description du projet.....	10
Section II: Caractéristique du projet.....	11
Chapitre II : LOCALISATION DU PROJET	13
Section I : Situation du projet.....	13
Section II : Le parking payant.....	15
Chapitre III : ETUDE DE MARCHE	16
Section I : Description des services.....	17
Section II : Evaluation du marché potentiel, la politique et stratégie envisagée.	32
Chapitre IV : ETUDE ORGANISATIONNELLE	42
Section I : Organigramme (hiérarchisation des postes).....	42
Section II : Rôle et responsabilité du chaque de poste et la politique du personnel.....	54
Chapitre V : ORGANISATION DE LA PRODUCTION	54
Section I : Besoins en matériels de production.....	54
Section II: Déroulement des services.....	57
DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	58
Chapitre I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE GESTION	59
Section I : Coût des investissements.....	59
Section II : Tableau d'amortissement.....	63
Section III : Le financement du projet et les comptes de gestion.....	68

Chapitre II- ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DU PROJET	81
Section I : Compte de résultat prévisionnel.....	82
Section II : Le compte de résultat par nature.....	83
Section III : Plan de financement, le besoin en fonds de roulement.....	86
Chapitre III : EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET	98
Section I : Calcul du seuil de rentabilité.....	91
Section II : Les ratios.....	95
Section III : Bilan prévisionnel et le plan de trésorerie.....	96
Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET	102
Section I : Evaluation économique.....	102
Section II : Evaluation financière.....	105
Section III : Evaluation sociale.....	111
CONCLUSION	112
BIBLIOGRAPHIE	114
ANNEXES	116
LISTE DES TABLEAUX	118
TABLE DES MATIERES	120

REMERCIEMENTS

Ce mémoire a pu être établi grâce à la contribution de certaines personnes qui nous ont soutenu et encouragé tant au niveau moral: conseil, et matériel que financier.

Que tous ceux qui ont participé, de près ou de loin, dans l'accomplissement de ce travail retrouvent dans ces lignes notre entière reconnaissance et nos vifs remerciements, notamment :

- A notre Enseignant encadreur, Monsieur LEMIARY, Enseignant Chercheur et Chef de Département Economie à l'Université de Toamasina, qui, malgré ses multiples responsabilités, a bien voulu diriger ce travail, avec ses remarques, ses ressources de savoir, son assistance et ses encouragements qui nous ont été utiles et précieux.
- A notre Professionnel encadreur, Monsieur RAZANAKOLONA Dimy, Chef d'Antenne Régionale Atsinanana de l'Observatoire Malgache de l'Emploi et de la Formation, qui n'a cessé de nous consacrer un temps précieux dans la direction de ce travail.
- A Monsieur, Julien VELOTRASINA, Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, pour les sacrifices qu'il a consentis ainsi que le soutien moral et intellectuel qu'il nous a témoigné tout au long de nos études.
- Sans oublier toute la contribution de nos enseignants durant notre formation à la faculté de Gestion de l'Université de Toamasina.
- BANDRO'S GROUP, ainsi que toute la famille qui m'ont épaulé moralement, matériellement, et financièrement par leurs dévouement et sacrifice pour notre bien.

Enfin, nous ne saurions clore nos expressions de remerciement et de reconnaissance sans dédier, à nos chers parents, à nos frères et sœurs pour les efforts soutenus, l'amour et l'éducation infatigable qu'ils nous ont prodigués, tout au long de nos études dont l'ultime objectif est « LA REUSSITE ». Merci à tous.

RASAMIMANANA Jean Patrick Setraniaina

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET ACORNYMES

A.A.I	: Agencement, Aménagement et Installation
A.M	: Agent de Maîtrise
B.N.I- CA	: Banque National de l'Industrie – Crédit Agricole
B.F.R	: Besoins en Fond de Roulement
C.G.A	: Conseil Générale d'Administration
C.U.A	: Commune Urbaine d'Antananarivo
CNaPS	: Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale
C.R.P	: Compte de Résultat Prévisionnel
C.R.N	: Compte de Résultat par Nature
DIR TANA	: Direction de Tananarive
D.R.C.I	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
E.B.E	: Excédent Brute d'Exploitation
F.J.K.M	: Fiangonana Jesoa Kristy eto Madagasikara
G.S.E	: Groupes Socio- Economiques
INSTAT	: Institut National de Statistique
L.J.J.R	: Lycée Jean Joseph Rabearivelo
M.S.C.V	: Marges Sur Coût Variables
Nb	: Nombre
OMEF	: Observatoire Malgache de l'Emploi et de la Formation
O.N.G	: Organismes Non Gouvernementaux
OSIE	: Organisme Socio Inter Entreprise
P.C.G	: Plan Comptable Générale
Q.C.M	: Question à Choix Multiple
S.A.R.L	: Société à Responsabilité Limitée
S.I.M	: Système d'Information Marketing

GLOSSAIRE

Agglomérations	:	ville dont le nombre de maisons est plus ou moins important.
Empathie	:	la capacité de se mettre à la place des autres
Parking	:	est un endroit réservé, localisé par une vaste ou large dimension qui peut accueillir des voitures sur cette place.
Psychologique	:	état scientifique de l'esprit ou de la manière de concevoir.
Rhétorique	:	la qualité de s'exprimer correctement et avec éloquence
Vandalisme	:	état d'esprit qui porte à détruire les œuvres d'art, les belles choses.
Véhicules utilitaires	:	des véhicules très utiles au déplacement urgent.

INTRODUCTION

Madagascar est parmi les pays pauvres, les plus endettés actuellement, la volonté de participer au développement national est un devoir pour tous les citoyens. « Madagascar n'a cessé de s'appauvrir au cours des vingt-cinq dernières années enregistrant en moyenne une maigre croissance économique de 0.5% par an et un accroissement démographique de 12% »¹. Pour cette raison, l'intensification et la spécialisation dans la filière transport est l'une des solutions pour lutter contre la pauvreté.

Aujourd'hui, Madagascar a pour but d'atteindre un objectif : la croissance économique et surtout la politique de l'amélioration de la production dans le milieu Urbain ou Rural c'est-à-dire la croissance au niveau de la recette à partir des impôts payés par les contribuables, pour la mise en œuvre de la stratégie managériale avec la grande participation de l'Etat et les Organismes Non Gouvernementaux (O.N.G) qui s'intéressent à financer des groupements ou des sociétés ayant une initiative et/ou une vocation humanitaire à la réalisation du programme relatif de la dite politique.

Pour remédier à cela, on a élaboré un projet dont l'intitulé est : « PROJET DE CREATION ET EXPLOITATION D'UN PARKING PAYANT A ANALAKELY POUR L'ACCROISSEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL (Cas de la Commune Urbaine d'Antananarivo) ».

Ce projet revêt une importance particulière pour les usagers des véhicules utilitaires. C'est pour cela que nous avons choisi le projet de création d'un parking payant sis à Analakely. Nous avons comme objectif d'augmenter la capacité d'accueil d'Analakely et de donner un service qualifié pour satisfaire les besoins en parking.

¹ Midi Madagascar 2005, n°14 000

Cependant, la réalisation du programme du présent projet semble difficile par la constatation des contraintes suivantes :

- la faible connaissance en matière d'activité transport c'est-à-dire le parking,
- l'insécurité qui ne cesse de s'accroître par les vols et les dégradations qui se commettent souvent sur les biens et les produits,
- la réticence de la population à acheter une voiture. Puisque la question se pose « Où est-ce qu'on peut garer en toute sécurité son véhicule pendant un moment donné pour qu'on puisse s'affairer avec sûreté? ».

Pour le traitement de ce travail, il se divise en deux parties dont on précisera :

La première partie s'intitule identification du projet dans laquelle nous avons cinq chapitres: la présentation du projet, localisation du projet, l'étude de marché, l'étude organisationnelle et l'organisation de la production.

La deuxième partie où seront mis en exergue l'étude financière et l'évaluation du projet en déterminant le montant des investissements nécessaires et les comptes de gestion, l'étude économique et financière du projet d'une part, l'évaluation de la rentabilité du projet d'autre part, l'analyse de rentabilité et enfin l'évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

La première partie décrit l'identification du projet conçue à parler les scénarios conceptuels de cette étude.

Elle comporte cinq chapitres à travers lesquels : présentation générale du projet, localisation du projet, étude de marché, étude organisationnelle et enfin organisation de la production.

Chapitre I- PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Section I : Description du projet

1.1- Notion du parking payant:

On entend par le parking payant, la gestion rationnelle et rémunératrice du parcage des véhicules dans une agglomération.

1.2- Evolution de la filière transport:

La filière transport joue un rôle très important. A Madagascar, il existe 4 types de transports :

- Maritimes,
- Routiers,
- Aériens,
- Ferroviaires.

Ici, le projet en question vise le transport routier c'est-à-dire l'implantation d'un Parking Payant pour les utilisateurs des véhicules utilitaires de la Capitale et ses environnants. L'accroissement du nombre des voitures utilitaires qui arrivent à Madagascar ne cesse d'augmenter dans le temps sans compter les camionnettes, les camions et les engins.

Le parking payant géré par un particulier, conçu suivant la nécessité de pouvoir garer en toute sécurité son véhicule en un lieu sûr pendant un moment d'occupation, consiste à la prospection d'une espace adéquate pouvant s'élargir ou être mutée à un lieu proche suivant les besoins relatifs et propices.

1.3- Les différents types du parking payant¹

¹ Cf. Annexe I

Section II : Caractéristique du projet

Dans cette section nous porterons notre étude, d'abord sur le choix de la forme juridique de la Société du projet en question, ensuite sur les missions du projet pour la détermination de la taille et du secteur d'activité.

2.1- Choix de forme de la Société :

Toute Société désirant exercer une activité économique à Madagascar et doit le faire dans le cadre d'une Société de droit Malgache (dont le siège est établi à Madagascar) et les systèmes de gestion et de comptabilité doivent être conformes au Plan Comptable Générale (P.C.G) 2005.

- **Société à Responsabilité Limité (S.A.R.L) :**
- S.A.R.L : Capital de **105.000.000 Ar** avec **10 Associés.**
- Durée : **99 ans** à compter de la date de son immatriculation auprès du registre de Commerce et sa déclaration d'existence.
- Nom : **PARKING PAYANT** à Analakely.
- Adresse du Siège Sociale : **Esplanade Analakely.** Antananarivo
- Objet de l'entreprise : Donner une espace sécurisée pour garer des voitures.
- Le **Conseil Général d'Administration (C.G.A).**
- Gérant : **RASAMIMANANA Jean Patrick Setraniaina.**
- Loi de Construction : Au niveau de la **Ministère de Transport.**

Ensuite, le **S.A.R.L** ne requiert que peu de somme pour le capital en phase de démarrage de l'activité du parking payant.

Cependant, il serait force de procéder à l'augmentation du capital dans les exercices à venir ou de s'autofinancer en extensives (Augmentation du Capital).

2.2- Mission du projet :

L'implantation de ce projet a pour mission:

- ❖ Gestion du parking à Analakely.
- ❖ Sécurisation des voitures parkées.
- ❖ Prestation de services diversifiées et de qualité.

2.3- Sa dimension envisagée :

Concernant la dimension du projet ; il serait de la Société à Responsabilité Limitée (SARL). Le nombre des Associés est égal ou inférieur à vingt personnes selon la règle du droit commun.

Nous savons que la filière transport est classée dans le secteur tertiaire dont l'activité principale est le parking payant.

La construction se tiendra à Analakely, à l'Esplanade qui peut accueillir 600 voitures.

Nous estimons que le nombre des voitures qui ont besoin d'un Parking à Analakely est de 1000 par jour.

Nous avons fait notre estimation à partir du nombre des voitures du 3^{er} trimestre 2007.

Ainsi, nous avons choisi le projet de création d'un parking payant à Analakely afin de réduire les problèmes de la recherche de parking dans la localité.

Chapitre II : LOCALISATION DU PROJET

L'environnement général de l'entreprise concerne tout ce qui a une influence positive ou négative sur elle et qu'elle ne pourra pas modifier. Il est important de l'analyser pour rendre le projet réalisable. Cette analyse concernera les facteurs démographiques et facteurs socio-économiques au niveau de la sécurité et des services.

Section I : Situation du projet.

1.1- Les facteurs démographiques.

Le marché de l'entreprise est constitué par sa clientèle. Cette clientèle est composée de différentes personnes. L'ex Faritany (Circonscription Régionale) d'Antananarivo est la plus peuplée. Elle compte 5.370.910 habitants qui représentent les 30% de la population de Madagascar¹. La région d'Analamanga, une des régions de la Circonscription Régionale d'Antananarivo², quant à elle compte 2.811.500 habitants. Comme, Antananarivo est la ville la plus fréquentée, nous avons choisi d'y implanter notre projet.

1.2- Facteurs socioéconomiques.

A Analakely, les personnes qui travaillent aux alentours et qui ont des voitures sont les cadres supérieurs comme les D.G et les Directeurs de différents départements, les cadres moyens ou agents de maîtrise (les différents responsables), les ouvriers qualifiés qui sont des salariés ayant des diplômes et qui bénéficient des salaires différents de ceux des autres de même poste mais qui n'ont pas de diplôme, et des fois certaines secrétaires.

D'après l'INSTAT, selon les G.S.E, ce sont les cadres supérieurs qui détiennent la plus forte moyenne de consommation et les manœuvres qui détiennent la plus faible. Le tableau suivant récapitule la consommation annuelle par tête du chef de ménage.

¹ Source: DDSS/INSTAT 2004

² Source: INSTAT/UNICEF, Enquête sur la croissance démographique à Madagascar

Le tableau ci-dessous nous montre la consommation des ménages.

Tableau n°1: Consommation des ménages (en millier Ar)

Groupes Socio-économiques	Urbain	Rural	Ensemble
Cadre Supérieur (C.S)	712.66	639.66	676.16
Cadre Moyen (C.M) ou Agent de Maîtrise (A.M)	480.36	350.88	415.62
Ouvrier ou Salarié Qualifié (S.Q)	347.98	274.2	311.09
Ouvrier Non Qualifié (O.N.Q)	285.8	226.16	255.98
Manœuvre	234.02	181.02	207.52
Total	2060.82	1671.92	1866.37

Source: INSTAT/D.S.M/E.P.M 2004

Dans le milieu urbain, la part attribuée à la consommation non alimentaire est de 14% de la consommation totale (Source: INSTAT/D.S.M/E.P.M 2004). Il est inclus dans cette part de la consommation non alimentaire la part de la consommation pour le gardiennage des voitures.

D'après les données de l'INSTAT, le nombre des voitures à Antananarivo est récapitulé dans le tableau suivant :

Tableau n2: Nombre des voitures DIR TANA

Année	Nombre de voiture	Transports particuliers	Camionnettes	Transports en commun
2005	7 886	2 531	3 288	2 067
2006	6 464	3 266	972	2 226
2007(3 ^{ème} trimestres)	1 745	945	532	268
TOTAL	16 095	6 472	4792	4 561

Source: INSTAT/DIR TANA

Section II : Le parking payant.

2.1- Contexte du projet :

Pour les voitures garées à Analakely, la sécurité est nécessaire. La sécurité est primordiale dans notre parking. Il s'agit de clôturer l'Esplanade Analakely et de l'aménager pour y bâtir un parking payant pour la journée et/ou pendant toute la nuit. Des constructions telles que bureaux et salles de garde, et des espaces telles que aires de lavage et de garage y seront aménagées.

2.2- Objectif du projet :

Notre projet a pour objectifs de :

- Réduire les embouteillages en facilitant l'accès au parking.
- Améliorer la gestion des emplacements des voitures.
- Assurer la sécurité des voitures et leurs contenues.
- Gagner du profit.

2.3- Problématique :

Nous avons constaté que les voitures qui se garent à Analakely ne suivent pas les emplacements voulus ; elles se placent comme elles veulent. De ce fait, une place nécessaire pour deux ou trois véhicules est parfois occupée par une seule.

Ainsi, il y a une manque d'organisation dans la gestion du parking à Analakely et les usagers tentent de s'y faire au mieux pour garer son véhicule pendant un temps plus ou moins prolongé en dépit de toute sécurité.

Chapitre III : ETUDE DE MARCHÉ

Dans cette partie, nous allons décrire le différent type de services que nous offrons et le déroulement du service dans le parking payant à Analakely. L'étude de marché est une véritable fonction de ce projet pour élaborer les programmes de marketing dont dépendent la production et l'administration financière.

En d'autre terme, l'étude de marché permet de se renseigner sur :

- Le type de produit et les services accompagnés.
- La description des différents clients du projet.
- La distribution à établir ou à adapter selon la force de vente, les charges commerciales et de promotion.
- Les concurrences pour adopter la meilleure stratégie.
- L'information économique de tout ce qui influence l'offre et la demande par la suite des fluctuations monétaires, politiques, démographiques,...

Pendant l'étude de marché, pour la réalisation de ce projet, nous avons utilisé les techniques et méthodes du Système d'Information Marketing (S.I.M), notamment l'enquête par sondage (c'est-à-dire enquête par interview directe) et l'appel téléphonique.

Par conséquent, ce chapitre se rapporte en trois sections :

- ❖ Description des services.
- ❖ Evaluation du marché potentiel.
- ❖ Politique et stratégie envisagée.

Section I : Les services.

Pour expliquer cette section, nous allons voir : la capacité d'exploitation et la technique utilisée, l'analyse environnementale du projet, la sécurité, l'embellissement de la ville, la capacité de production envisagée, et enfin la présentation succincte de la Commune Urbaine Antananarivo.

1.1- La capacité d'exploitation et la technique utilisée :

1.1.1- Le parcage des voitures :

Dans ce service, nous offrons une espace aux clients pour garer leurs voitures et nous assurons la sécurité de ces voitures parquées ainsi que leurs contenus.

1.1.2- La technique utilisée :

La surveillance par l'installation des postes de garde par des agents de sécurité au parking.

On applique aussi la nouvelle technologie, l'utilisation des caméras de surveillance pour visualiser les actions qui se passent toute la journée ou durant toute la nuit sur les lieux et ses périphériques. On utilise ces techniques pour parer contre toute tentative de vols par des malfaiteurs ou d'intrusion nocive.

Le parcage des voitures qui nous sont confiées pour s'y garer juste pour un temps ou bien pendant un mois selon les conditions acceptables au niveau de la société et convenues avec les clients joue un rôle respectueuse entre nous parce qu'il y a un accord par écrit et un suivi de décharge.

❖ Le lavage extérieur des voitures :

Ce lavage consiste à nettoyer uniquement l'extérieur de la voiture. Pour cela, les clients devront laisser les clés à la caisse afin que le responsable de lavage puisse déplacer la voiture jusqu'à la salle de lavage.

❖ Le lavage intérieur :

Il s'agit de nettoyer uniquement l'intérieur de la voiture.

Les clients devront aussi laisser les clés pour que les responsables de lavage puissent s'en occuper pendant le temps de garage. .

Nos services sont assurés par la compagnie d'Assurance NY HAVANA. Elle prendra en charge des dommages causés pendant le temps d'occupation des voitures dans le parking.

Nous avons choisi la compagnie d'Assurance NY HAVANA car elle était la première compagnie d'assurance existant à Madagascar. Nous pensons qu'elle a l'expérience ou la capacité requise dans ce domaine. La recommandation faite par l'Assurance est la tenue des cahiers de charge et la liste des voitures qui se garent le jour ou la nuit dans le parking.

1.2- Analyse environnementale du projet :

L'entreprise est un système ouvert sur l'environnement ; elle entretient des relations permanentes envers les extérieurs et ses intérieurs, afin qu'elle s'adapte à la réalité du marché et au secteur de ses activités.

On peut classer l'environnement de l'entreprise en deux, à savoir :

- l'environnement interne.
- l'environnement externe.

a) L'environnement interne:

L'environnement interne se définit par les forces et les faiblesses de l'entreprise. Pour évaluer les compétences ou les faiblesses de l'entreprise, on doit analyser sur les différentes domaines : le domaine marketing, le domaine financier, le domaine production et le domaine des ressources humaines.

— **Le domaine marketing:**

On doit bien analyser la part du marché, la qualité des produits, l'attractivité des prix, l'efficacité de distribution, l'efficacité de la force de vente et la couverture géographique.

— **Le domaine financier:**

On analyse le Fond de Roulement, le coût du capital, la stabilité financière et les résultats.

— **Le domaine production :**

Ici, on applique les outils de production, la capacité de production, les traitements et le savoir-faire technique.

— **Le domaine ressource humaine:**

On doit utiliser la capacité d'organisation, de Leaderships, la gestion et l'esprit d'équipe pour l'entreprise.

b) L'environnement externe :

L'environnement externe est constitué par les opportunités et les menaces. Pour une entreprise, les opportunités et les menaces peuvent être vérifiés selon l'étude des situations démographiques, économiques, technologiques, socioculturelles et des autres acteurs de l'environnement, c'est-à-dire les clients, les concurrences et les circuits de distribution.

Mais on sait que l'opportunité est un domaine d'action auquel l'entreprise peut espérer de jouir un avantage différentiel. Une opportunité est liée à son attrait et à sa probabilité de succès.

1.3- La sécurité :

La sécurité du lieu de dépôt des véhicules (parking) et ses environs est le principal objectif du projet. A part, la vigile est assurée par des caméras de surveillance, des gardes formées par des postes statiques (sentinelles) et des postes mobiles (éléments de rondes) effectuées par des ex-militaires ou des jeunes gens pratiquant des arts martiaux seront organisées dans le parking.

1.4- Embellissement de la ville :

L'existence de notre parking payant présente un aspect positif non seulement pour ses clients mais aussi pour la zone où il est implanté. Le promoteur du projet a fixé comme objectif l'amélioration de la qualité de prestation des services offerts en respectant les normes internationales aussi bien sur les constructions et l'aménagement d'un immeuble pour les différents bureaux que les outils d'exploitation. Ceci a pour effet immédiat l'embellissement de la ville d'Antananarivo.

1.5- Capacité de production envisagée :

a) Prévision des ventes :

➤ Pour la première année :

Tableau n°3: Parcage des voitures (- 2H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture /mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	40	1200	500	600000
Février	35	1050	500	525000
Mars	40	1200	500	600000
Avril	50	1500	500	750000
Mai	30	900	500	450000
Juin	60	1800	500	900000
Juillet	40	1200	500	600000
Août	42	1260	500	630000
Septembre	45	1350	500	675000
Octobre	43	1290	500	645000
Novembre	45	1350	500	675000
Décembre	60	1800	500	900000
TOTAL	530	15900		79750000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mai de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (30) alors que celui du Juillet et de Décembre a augmenté (60).

Tableau n°4: Parcage des voitures (4H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture /mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	10	300	1000	300000
Février	8	240	1000	240000
Mars	7	210	1000	210000
Avril	15	450	1000	450000
Mai	13	390	1000	390000
Juin	20	600	1000	600000
Juillet	15	450	1000	450000
Août	25	750	1000	750000
Septembre	20	600	1000	600000
Octobre	12	260	1000	260000
Novembre	15	450	1000	450000
Décembre	25	750	1000	750000
TOTAL	185	5550		5550000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mars de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (7) alors que celui d'Août et de Décembre a augmenté (25).

Tableau n°5: Parcage des voitures (6H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture /mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	10	300	1500	450000
Février	8	240	1500	360000
Mars	5	150	1500	225000
Avril	9	270	1500	405000
Mai	15	450	1500	675000
Juin	18	540	1500	810000
Juillet	15	450	1500	675000
Août	10	300	1500	450000
Septembre	17	510	1500	765000
Octobre	13	390	1500	585000
Novembre	20	600	1500	900000
Décembre	30	900	1500	1300000
TOTAL	170	5100		7650000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mars de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (5) alors que celui de Décembre a augmenté (30).

Tableau n°6: Parcage des voitures (plus de 6H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture /mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	12	360	2000	720000
Février	12	360	2000	720000
Mars	14	420	2000	840000
Avril	20	600	2000	1200000
Mai	16	480	2000	960000
Juin	20	600	2000	1200000
Juillet	5	150	2000	300000
Août	15	450	2000	900000
Septembre	18	540	2000	1080000
Octobre	15	450	2000	900000
Novembre	18	540	2000	1080000
Décembre	20	600	2000	1200000
TOTAL	185	5550		11100000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Juillet de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (5) alors que celui d'Avril, Juin et de Décembre a augmenté (20).

Tableau n°7 : Parcage des voitures : Pendant toute la nuit de 18h à 6h du matin

Mois	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	150	50000	7500000
Février	150	50000	7500000
Mars	150	50000	7500000
Avril	200	50000	10000000
Mai	200	50000	10000000
Juin	200	50000	10000000
Juillet	175	50000	8750000
Août	175	50000	8750000
Septembre	175	50000	8750000
Octobre	225	50000	11250000
Novembre	225	50000	11250000
Décembre	225	50000	11250000
TOTAL	2250		112500000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le trois premier mois de la première année, le nombre des clients est faible (150) alors que celui du trois dernier mois a augmenté (225).

Tableau n°8 : La prévision des ventes pour le lavage extérieur

Mois	Nb de voiture/j	Nbde voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	7	210	5000	1050000
Février	8	240	5000	1200000
Mars	9	270	5000	1350000
Avril	15	450	5000	2250000
Mai	10	300	5000	1500000
Juin	20	600	5000	3000000
Juillet	15	450	5000	2250000
Août	15	450	5000	2250000
Septembre	15	450	5000	2250000
Octobre	15	450	5000	2250000
Novembre	20	600	5000	3000000
Décembre	25	750	5000	3750000
TOTAL	170	5100		25500000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Janvier de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (7) alors que celui du Novembre et de Décembre a augmenté (20, 25).

Tableau n°9: La prévision des ventes pour le lavage intérieur

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	5	150	1500	225000
Février	7	210	1500	315000
Mars	5	150	1500	225000
Avril	10	300	1500	450000
Mai	5	150	1500	225000
Juin	10	300	1500	450000
Juillet	7	210	1500	315000
Août	6	180	1500	270000
Septembre	5	150	1500	225000
Octobre	5	150	1500	225000
Novembre	7	210	1500	315000
Décembre	13	390	1500	585000
TOTAL	85	2550		3825000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de mai de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (5) alors que celui du Juin et de Décembre a augmenté (13).

Tableau n°10: La prévision des ventes pour le lavage intérieur + lavage extérieur

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	5	150	6000	900000
Février	5	150	6000	900000
Mars	4	120	6000	720000
Avril	4	120	6000	720000
Mai	5	150	6000	900000
Juin	6	180	6000	1080000
Juillet	4	120	6000	720000
Août	7	210	6000	1260000
Septembre	3	90	6000	540000
Octobre	5	150	6000	900000
Novembre	7	210	6000	1260000
Décembre	10	300	6000	1800000
TOTAL	65	1950		11700000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mars, Juillet et Septembre de la première année d'exercice le nombre des clients est faible (4) alors que celui du Décembre a augmenté (10).

➤ **Pour la Deuxième année :**

Tableau n°11: Parcage des voitures (-2H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	50	1500	500	750000
Février	40	1200	500	600000
Mars	45	1350	500	675000
Avril	65	1950	500	975000
Mai	40	1200	500	600000
Juin	70	2100	500	1050000
Juillet	45	1350	500	675000
Août	47	1410	500	705000
Septembre	48	1440	500	720000
Octobre	45	1350	500	675000
Novembre	50	1500	500	750000
Décembre	70	2100	500	1050000
TOTAL	615	18450		9225000

Source: Recherche

personnelle 2008

Tableau n°12: Parcage des voitures (4H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	20	600	1000	600000
Février	16	480	1000	480000
Mars	14	420	1000	420000
Avril	20	600	1000	600000
Mai	18	540	1000	540000
Juin	30	900	1000	900000
Juillet	17	510	1000	510000
Août	20	600	1000	600000
Septembre	25	750	1000	750000
Octobre	17	510	1000	510000
Novembre	18	540	1000	540000
Décembre	35	1050	1000	1050000
TOTAL	250	7500		7500000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mars de la deuxième année d'exercice le nombre des clients est faible (14) alors que celui du Juillet et de Décembre a augmenté (35).

Tableau n°13: Parcage des voitures (6H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	20	600	1500	900000
Février	15	450	1500	675000
Mars	10	300	1500	450000
Avril	20	600	1500	900000
Mai	15	450	1500	675000
Juin	25	750	1500	1125000
Juillet	20	600	1500	900000
Août	20	600	1500	900000
Septembre	25	750	1500	1125000
Octobre	15	450	1500	675000
Novembre	30	900	1500	1350000
Décembre	45	1350	1500	2025000
TOTAL	255	7800		11700000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Février, Mars et Mai de la deuxième année d'exercice le nombre des clients est faible (10.15) alors que celui du Novembre et de Décembre a augmenté (30.35).

Tableau n°14: Parcage des voitures (plus de 6H)

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	25	750	2000	1500000
Février	25	750	2000	1500000
Mars	20	600	2000	1200000
Avril	30	900	2000	1800000
Mai	20	600	2000	1200000
Juin	30	900	2000	1800000
Juillet	10	300	2000	600000
Août	25	750	2000	1500000
Septembre	22	660	2000	1320000
Octobre	25	750	2000	1500000
Novembre	28	840	2000	1680000
Décembre	30	900	2000	1800000
TOTAL	290	8700		17400000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant les mois de Mars, Mai et Juillet de la deuxième année d'exercice le nombre des clients est faible (10.20) alors que celui des mois de Janvier, Février, Juin et Décembre a augmenté (25.30).

Tableau n°15: Parcage des voitures : Pendant toute la nuit de 18h à 6h du matin

Mois	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	150	50000	7500000
Février	150	50000	7500000
Mars	150	50000	7500000
Avril	200	50000	10000000
Mai	200	50000	10000000
Juin	200	50000	10000000
Juillet	175	50000	8750000
Août	175	50000	8750000
Septembre	175	50000	8750000
Octobre	225	50000	11250000
Novembre	225	50000	11250000
Décembre	225	50000	11250000
TOTAL	2250		112500000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le trois premier mois de la deuxième année est le même que la première année. C'est à dire le nombre des clients est faible (150) alors que celui du trois dernier mois a augmenté (225).

Tableau n°16: La prévision des ventes pour le lavage extérieur

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	15	450	5000	2250000
Février	12	360	5000	1800000
Mars	13	390	5000	1950000
Avril	20	600	5000	3000000
Mai	15	450	5000	2250000
Juin	15	450	5000	2250000
Juillet	25	750	5000	3750000
Août	20	600	5000	3000000
Septembre	20	600	5000	3000000
Octobre	20	600	5000	3000000
Novembre	25	750	5000	3750000
Décembre	30	900	5000	4500000
TOTAL	230	6900		34500000

Source : Recherche Personnelle 2008

Tableau n°17: La prévision des ventes pour le lavage intérieur

Mois	Nb de voiture/j	Nb de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	10	300	1500	450000
Février	15	450	1500	675000
Mars	10	300	1500	450000
Avril	20	600	1500	900000
Mai	10	300	1500	450000
Juin	20	600	1500	900000
Juillet	15	450	1500	675000
Août	13	390	1500	585000
Septembre	12	360	1500	540000
Octobre	10	300	1500	450000
Novembre	15	450	1500	675000
Décembre	25	750	1500	1125000
TOTAL	175	5250		7875000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant les mois de Janvier, Mars et Octobre de la deuxième année d'exercice le nombre des clients est faible (10) alors que celui d'Avril, Juin et de Décembre a augmenté (20.25).

Tableau n°18: La prévision des ventes pour le lavage intérieur + lavage extérieur

Mois	Nombre de voiture/jour	Nombre de voiture/ mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Janvier	10	300	6000	1800000
Février	10	300	6000	1800000
Mars	8	240	6000	1440000
Avril	7	210	6000	1260000
Mai	10	300	6000	1800000
Juin	15	450	6000	2700000
Juillet	12	360	6000	2160000
Août	15	450	6000	2700000
Septembre	8	240	6000	1440000
Octobre	10	300	6000	1800000
Novembre	15	450	6000	2700000
Décembre	20	600	6000	3600000
TOTAL	140	4200		25200000

Source : Recherche Personnelle 2008

Le tableau ci-dessus nous montre que pendant le mois de Mars, Avril et Septembre de la deuxième année d'exercice le nombre des clients est faible (7.8) alors que celui du Juin, Novembre et de Décembre a augmenté (15.20).

➤ **Pour la troisième année :**

Tableau n°19: Récapitulation des ventes pour la troisième année.

Eléments	Nb de voiture /j	Nb de voiture/mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Parcage de voiture (-2h)	620	18600	1000	18600000
Parcage de voiture (4h)	330	9900	1500	14850000
Parcage de voiture (6h)	280	8400	2000	16800000
Parcage de voiture (+6h)	265	7950	2500	19875000
Parcage de voiture pendant toute la nuit	2550		60000	153000000
Lavage Intérieur	230	6900	1500	10350000
Lavage Extérieur	285	8550	5000	42750000
Lavage Intérieur + Extérieur	185	5550	6000	33300000
TOTAL	4840			316800000

Source : Recherche Personnelle 2008

➤ **Pour la Quatrième année :**

Tableau n°20: Récapitulation des ventes pour la quatrième année.

Eléments	Nb de voiture /j	Nb de voiture/mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Parcage de voiture (-2h)	650	19500	1000	19500000
Parcage de voiture (4h)	350	10500	1500	15750000
Parcage de voiture (6h)	300	9000	2000	18000000
Parcage de voiture (+6h)	250	7500	2500	18750000
Parcage de voiture pendant toute la nuit	2550		60000	153000000
Lavage Intérieur	240	7200	1500	10800000
Lavage Extérieur	300	9000	5000	45000000
Lavage Intérieur + Extérieur	200	6000	6000	36000000
TOTAL	4840			316800000

Source : Recherche Personnelle 2008

➤ **Pour la Cinquième année :**

Tableau n°21: Récapitulation des ventes pour la cinquième année

Eléments	Nbde voiture /j	Nbde voiture/mois	Prix (en Ar)	Montant (en Ar)
Parcage de voiture (-2h)	655	19650	1000	19650000
Parcage de voiture (4h)	355	10650	1500	15975000
Parcage de voiture (6h)	300	9000	2000	18000000
Parcage de voiture (+6h)	250	7500	2500	187500000
Parcage de voiture pendant toute la nuit	2600		60000	156000000
Lavage Intérieur	250	7500	1500	11250000
Lavage Extérieur	310	9300	5000	46500000
Lavage Intérieur + Extérieur	225	6750	6000	40500000
TOTAL	4945			326625000

Source : Recherche Personnelle 2008

A première vue le nombre des parquants est encore faible pendant l'année N et N+1. Comme étant les premières années d'exercice, la société est évidemment en phase de démarrage. Pour les années N+2, N+3 et N+4, le nombre accuse une augmentation d'une année à l'autre ; ce qui marque une hausse. Elle prouve une communication passée concernant le parking payant sur les utilisateurs des véhicules circulant à Analakely et ses environnants.

1.6- Présentation succincte de la Commune Urbaine Antananarivo (C.U.A) :

Antananarivo, capitale de Madagascar, est le chef-lieu de région le plus fréquenté de vingt deux régions. Cela s'explique par le nombre de sa population qui est de 2 811 500 et les genres d'activités qu'on y professe et des affaires qu'on y traite.

Section II- Evaluation du marché potentielle, la politique et la stratégie envisagée:

Il est important de savoir ce qui se passe sur le marché avant d'y pénétrer. Ainsi, pour réaliser le projet, il est nécessaire de connaître la demande sur le marché de différentes offres et aussi d'en savoir plus sur les concurrences.

2.1- Analyse de la demande :

La demande apparaît lorsqu'il y a un vouloir et un pouvoir d'achat. De nombreux consommateurs souhaitent acheter un produit qui est plus complexe ou plus différent, un produit de haute qualité donc offrant plus de valeur ajoutée car plus le marché évolue plus les clients sont exigeants.

Pour expliquer cette section, nous allons voir la définition de la clientèle, les besoins¹ des consommateurs, la motivation des consommateurs et enfin nos cibles.

2.1.1- Définition de la clientèle :

En général, la nature de la clientèle dépend des caractéristiques des produits à vendre. Comme c'est le service de parking que nous offrons, nos clients sont les propriétaires et utilisateurs des voitures circulant à Analakely ou sensé de s'y rendre et/ou ses environnants de la Capitale.

Il existe de différents types de consommateurs :

- **Les consommateurs actuels** : ce sont ceux qui parquent déjà leurs voitures à l'Esplanade Analakely.
- **Les consommateurs potentiels** : ceux qui ont des voitures et qui sont susceptibles de passer à Analakely et d'y garer leurs voitures.
- **Les consommateurs relatifs** : dont la consommation est provisoire. Ce sont donc les personnes qui ont des voitures et qui ne passent à Analakely que le week-end ou les jours de fête, par exemple.

¹ Alain DESREUMAUX, « Introduction à la Gestion des Entreprises », édition Armand COLIN, Paris 1992, page 232

— **Les consommateurs absolus** : ce sont les personnes qui n'ont pas des voitures mais qui louent pour les besoins.

2.1.2- Besoin des consommateurs :

Chacun éprouve son propre besoin et cela varie selon les G.S.E. D'après nos enquêtes, ce sont les cadres moyens, les ouvriers qualifiés et les fournisseurs des services aux alentours d'Analakely qui ont besoin du parking. Aussi, les personnes habitant près du parking qui ont des voitures désirent les y mettre en toute sécurité pendant toute la journée et/ou mois.

Le parking de l'établissement est réservé pour les cadres supérieurs et est occupé par ceux qui arrivent à l'avance.

Les cadres moyens et les ouvriers qualifiés ont besoin d'un parking propre, large où les emplacements des voitures sont en ordre. Et ils souhaitent la sécurité des voitures.

Les autres personnes, en ont envie pour pouvoir garer leurs voitures, en sécurité, l'usage l'importe.

Toutes ces différentes personnes ont besoin d'un service qualifié et du professionnalisme à leur portée.

2.1.3- Motivation des consommateurs :

Avant de consommer les produits ou les services, les consommateurs font des analyses et en dégagent des motivations pour la consommation ou non ! Selon, les besoins cités ci-dessus les motivations pour les cadres moyens sont la propreté du parking et l'ordre des emplacements des véhicules ; pour les sociétés un parking bien organisé est souhaité par les consommateurs. Concernant les ouvriers qualifiés (agent de maîtrise) et les autres consommateurs, leurs motivations sont fondées sur la disponibilité du parking.

Ces différents clients sont tous motivés par les prix du service offert et par la sécurité promise.

2.1.4- Nos cibles :

Ainsi, nous ciblons les différents cadres qui travaillent à Analakely, les personnes qui ont besoin d'y garer leurs voitures afin de finir leurs commissions, et les habitants de ses alentours qui sont intéressés pour la sécurité de leurs véhicules.

2.2- Analyse de l'offre :

Quand on parle de l'offre, on se pose toujours la question suivante « *Qu'est ce que l'entreprise peut l'offrir sur le marché?* ».

D'où les réponses :

- Un produit adapté au besoin du marché.
- A un prix très compétitif.
- Une quantité suffisante pour subvenir aux besoins de ce marché.
- Et une qualité de service satisfaisante pour fidéliser ce marché.

Afin de mieux définir la stratégie à appliquer pour la réalisation de notre projet, il est utile d'étudier les différentes offres qui sont déjà sur le marché. Ces offres regroupent les services ou les produits qui satisfont les mêmes besoins éprouvés par les consommateurs finaux.

Par conséquent, nous allons aborder notre analyse à tracer des paramètres sur les produits de substitution suivant les offres ci-après :

2.2.1- La gamme de service :

Parmi les parkings à Analakely, il y a des services différents et la prestation varie selon les prestataires.

On y rencontre des parkings qui offrent des services de jour et de nuit. Il y a ceux qui ne présentent que des services de jour d'un côté et aussi ceux qui ne font que des services de nuit d'un autre.

Ainsi, les clients font le choix entre ces services. Concernant la consommation, il faut tenir compte de la qualité et des prix de services offerts.

2.2.2- Qualités de services :

Chaque service a sa qualité et cette dernière dépend de la prestation de chaque prestataire. Pour les services de parking, il y a des différentes qualités rencontrées.

Il y a les parkings qui sont gardés, donc les voitures sont en sécurité. Mais pour les autres, ils ne sont pas gardés. Les clients garent seulement leurs voitures mais il n'y a pas de gardien.

Pour nos services, le parking sera gardé par des agents de sécurité pour assurer la garde des voitures qui se garent et sera visualisé par camera de surveillance pour éviter les malveillances.

Les prix des services sont les projections des services de chaque prestataire.

2.2.3- Les prix de services :

Il y a une approche qu'on peut considérer. La première pour l'entreprise de transformation, le prix d'un produit est l'ensemble des coûts de fabrication et de distribution, et des coûts de conditionnement du produit majoré d'un pourcentage de bénéfice¹.

Chaque prestataire définit son prix selon sa manière. Pour le service de parking, chacun établit son prix en fonction de temps : service de jour ou de nuit.

Les prix de services de parking à Analakely sont différents. Il y a aussi les parkings gratuits, car ils sont des propriétés publiques.

Il y a des paiements journaliers pour certains parkings ; le paiement peut aussi être accordé par mois, cela dépend des propriétaires.

Le mode de paiement s'effectuera par un contrat entre la société et les clients : la confiance joue un rôle important. Les décharges sont portées dans des registres.

2.2.4- Autres services :

Il y a des établissements qui, leur principale prestation n'étant pas le service de parking, offrent ce service en plus de leurs prestations.

¹ Manuel de Marketing pour Madagascar édition CECOR

2.3- Analyse des concurrents :

« Entre le prix plafond issu de la demande et le prix plancher imposé par le coût, les prix des concurrents constituent un troisième pôle de référence »¹.

Pour pouvoir accéder sur le marché, il faut connaître les différents concurrents qui sont déjà sur le parking. Il est nécessaire de savoir leur stratégie et les caractéristiques des produits ou de services qu'ils offrent.

Concernant le service de parking, à Analakely, nous avons des concurrents directs et aussi des indirects.

2.3.1- Concurrents directs :

Nos concurrents directs sont le parking du Lycée Jean Joseph Rabearivelo, les parkings de l'Avenue de l'Indépendance et aussi celui d'Antaninarenina.

a) Gammes de services :

D'abord, pour le parking du L.J.J.R, il n'y a que du service de nuit ; pour le jour les voitures du personnel peuvent y accéder. Il peut accueillir 60 voitures.

En ce qui concerne les parkings de l'Avenue de l'Indépendance, il y a les services du jour et aussi de nuit. Ils peuvent garer des voitures au nombre de 360.

Et enfin, notre dernier concurrent direct, qui peut accueillir 68 voitures, n'offre que le service n'est de jour. Nous savons que dans le quartier d'Antaninarenina, la sécurité manque le moins ; le vol est fréquent.

b) Qualités de services :

Pour le parking du L.J.J.R, il est gardé par le gardien du Lycée. Le grand portail est fermé à 19 h. S'il passe un vol pendant que la voiture est parquée dans le Lycée, le gardien n'est pas responsable. Donc, il y a un manque sur la surveillance au niveau de la sécurisation et la responsabilité.

¹ **TSITOHAINA** Eddy, Marketing 2^{ème} année Gestion, Université de Toamasina.

Les parkings de l'Avenue de l'Indépendance ne sont pas gardés. Seul service fourni est le fait par un homme qui guide le chauffeur à faire la manœuvre pour accéder à une place où la voiture peut se garer.

A Antaninarenina, les parkings ne sont pas aussi gardés. Une personne s'occupe de l'emplacement pour pouvoir y réguler l'entrée et la sortie des voitures.

c) Prix de services :

Les concurrents pratiquent des prix différents. Ils varient selon les accords des parties.

Concernant le parking du L.J.J.R, il ne donne que du service de nuit. Le paiement est mensuel, d'après l'Economat du Lycée, ce prix est de 12.000 Ar par mois.

Pour celui d'Antaninarenina, le prix n'est pas fixé ; les clients donnent des pourboires. Les clients paient avant de s'en aller, c'est-à-dire avant de quitter le parking.

Sur l'Avenue de l'Indépendance, les parkings sont informels. Il y a certaines personnes qui prétendent s'occuper de ces parkings alors qu'elles n'ont pas eu l'accord de la C.U.A. Il y a une partie dont le parking est payable et aussi une autre partie où il est gratuit. Pour la partie de parking payant les clients paient selon le temps d'occupation. Le prix varie entre 500Ar à 2000 Ar. C'est la bonne volonté du client qui règle le prix pour la partie où le parking est gratuit. Les clients paient lors de la manœuvre de sortie des voitures.

2.3.2- Concurrents indirects :

Comme les concurrents directs, nous avons les parkings des établissements aux alentours d'Analakely. Par exemple, le parking de la B.N.I, celui de GLACIER, du SHOPRITE,...

a) Gammes de services :

Tous nos concurrents indirects n'ont pas de gamme de service concernant le parking. C'est juste le gardiennage des voitures des clients qui consomment leurs services ou leurs produits ; ou des clients qui font leurs commissions aux alentours du parking.

b) Qualités de services :

Chaque établissement a son propre gardien qui assure la sécurité pour fidéliser les clients. Ces gardiens assument la sécurisation des voitures des clients si bien le jour que la nuit. Ce sont les gardiens qui sont les premiers responsables des faits causés par des vols, c'est l'insécurité au niveau du parking.

c) Prix des services :

Pour nos concurrents indirects ; le service de parking n'est pas l'activité principale. Le client ne paie pas le gardien pour avoir gardé sa voiture ; c'est déjà inclus dans le prix de son dîner.

- . Le client ne paie pas le gardien pour avoir gardé sa voiture.

2.4- Politique et stratégie envisagée :

Après avoir fait l'analyse de l'environnement général, il est important de définir la politique et la stratégie que nous allons appliquer pour notre service de parking payant.

Cette étude va concerner sur:

- Les services proprement dites,
- Leurs prix,
- Et leurs conditions de vente.

2.4.1- Les services :

a) Lieu d'implantation :

Nous allons implanter notre parking payant à l'Esplanade Analakely, devant des pavillons, en face de la POSTE et celle de la Cathédrale F.J.K.M Analakely.

b) Choix de l'implantation :

Nous avons choisi d'implanter notre parking payant à Analakely parce que toutes les activités sont réunies dans cette zone. Le parking à Analakely n'est pas organisé : il y a un manque d'organisation, les utilisateurs des voitures ne se garent pas suivant les places indiquées.

Ainsi, avons remarqué d'après notre étude et nos enquêtes que la demande en parking à Analakely n'est pas satisfaite et que les voitures ne sont pas du tout en bonne sécurité durant le parking.

c) Gammes de services :

Comme, c'est le service de parking gardé que nous allons offrir, il y a en premier lieu la sécurité des voitures parquées. Nos clients peuvent faire des choix pour le temps d'occupation de notre parking. Il y en a cinq : moins de deux heures, quatre heures, six heures, plus de six heures et pendant toute la nuit.

Nous avons également prévu d'autres services pour les voitures qui acceptent le parking :

- ✓ Le lavage extérieur des voitures parkées ou non,
- ✓ Le lavage intérieur de ces voitures,
- ✓ Et le lavage intérieur - extérieur, qui est la combinaison des deux services précédents.

Notre parking peut accueillir 2310 voitures par mois dont la répartition est la suivante :

- ❖ Pour les moins de deux heures, 1200 voitures.
- ❖ Pour les quatre heures, 300 voitures.
- ❖ Celle de six heures, 300 voitures aussi.
- ❖ Et pour les plus de six heures, 360 voitures car en générale, les travailleurs à Analakely garent leurs voitures le matin et ne rentrent que le soir.

On estime les voitures qui se garent pendant toute la nuit au nombre de 150 voitures.

d) **Qualités de services :**

Pour satisfaire les besoins des clients et aussi pour réussir à les fidéliser, il est important d'offrir des services de qualité correspondant à leurs attentes. Nos clients peuvent faire des réclamations ou des remarques s'ils ne sont pas satisfaits par les services donnés. Ils peuvent aussi donner des conseils pour développer notre société.

Nous assurons nos services offerts pour donner satisfaction aux clients et nous sommes responsables des voitures qui sont dans notre parking.

e) **Les prix :**

Nous fixons nos prix selon la durée d'occupation dans notre parking. Mais, pour les autres services, nos prix sont compatibles avec nos prestations dans notre société.

Tableau n°22: Tableau de récapitulatif des prix pour la première année

Services	Prix et temps d'occupation			
	Moins de deux heures	Quatre heures	Six heures	Plus de six heures
Parcage des voitures	500 Ar	1 000 Ar	1 500 Ar	2 000 Ar
Pendant toute la nuit	50 000 Ar			
Lavage extérieur des voitures	5 000 Ar			
Lavage intérieur des voitures	1 500 Ar			
Lavage intérieur + lavage extérieur	6 000 Ar			

Source: Recherche Personnelle.

f) **Condition de vente :**

Pour donner des services meilleurs, il y a quelques conditions à respecter:

- D'abord, un ticket est obligatoire à l'entrée.
- Personne ne doit garer sa voiture dans notre parking payant sans avoir un ticket.
- Les sécurités doivent prendre note les effets qui se trouvent dans la voiture.
- Pendant que la voiture est parquée dans notre parking, personne ne doit y rester pour éviter la tentative des vols.

Il faut respecter la place choisie. Chaque temps d'occupation a des places correspondantes.

Avant de partir, les clients doivent vérifier avec sûreté si les effets à l'entrée sont encore dedans. La vérification des différents matériels est primordiale dans le Parking.

Chapitre IV: ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'organisation générale de l'entreprise est un outil pour bien maîtriser les activités sur les plans financiers et d'avoir une bonne gestion surtout sur les ressources humaines.

Ce chapitre se divise en deux sections. L'organisation des services et les relations entre eux sont montrées par l'organigramme qui permet de savoir qui fait quoi et de visualiser les niveaux hiérarchiques et les liaisons entre les différents services.

En première section c'est l'organigramme, et en second les rôles et les responsabilités des différents postes de travail.

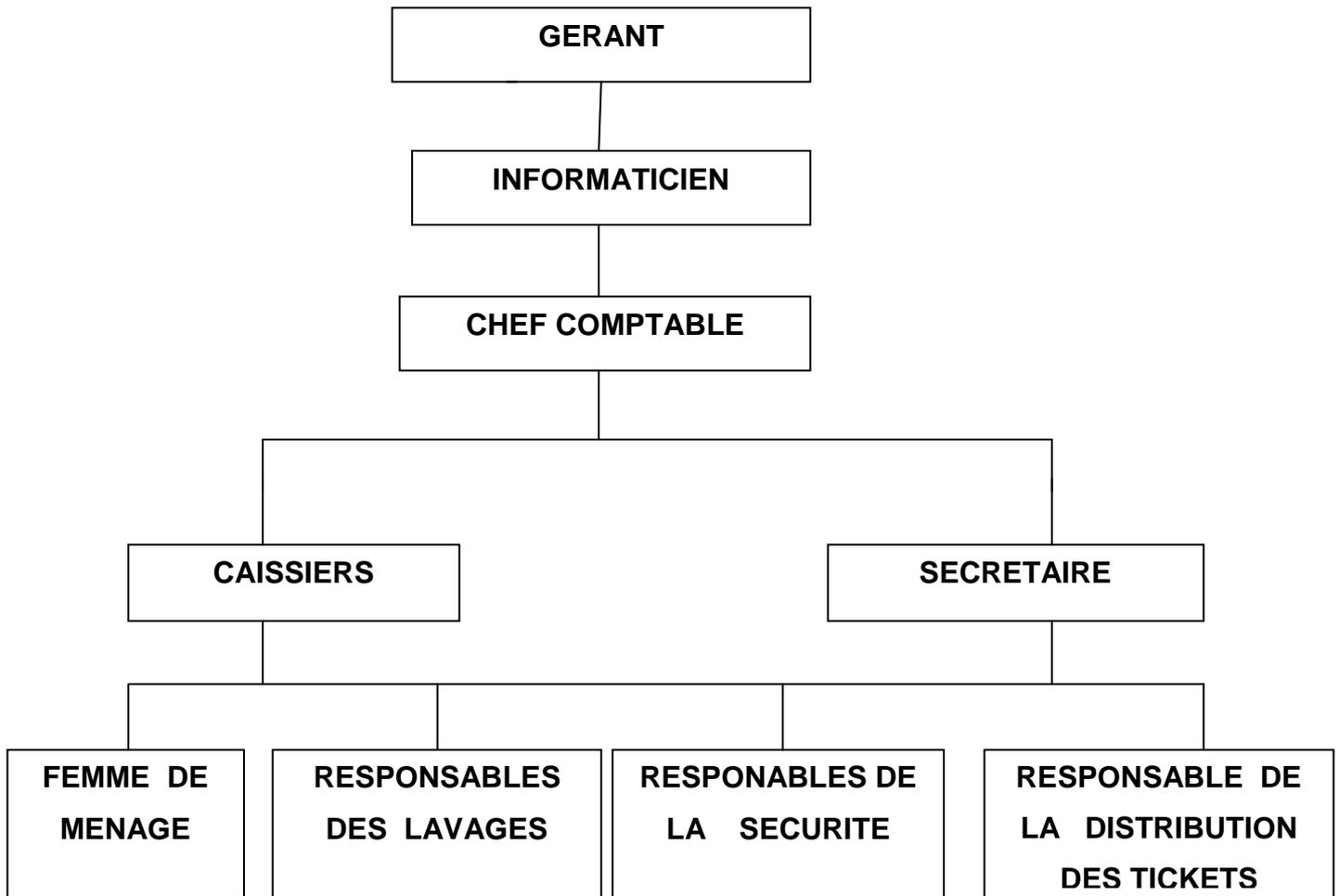
Section I- Organigramme (Hiérarchisation des postes)

1.1- Organigramme de l'entreprise :

Cette partie concerne l'organisation de l'entreprise et le personnel. Des personnels qualifiés sont utilisés pour réaliser un meilleur service.

1.2- Schémas de l'organigramme :

Figure n°1: Organigramme



Source: Recherche Personnelle 2008

1.3- Besoin en personnel : (répartition des tâches)

Nous avons besoin de 22 personnes pour le bon fonctionnement de notre travail. Pour chaque poste, il y a une compétence exigée de développer notre entreprise. Ainsi, chaque poste exige aussi une expérience professionnelle.

Tableau n°23: Besoin en personnel

Fonctions	N ombre	Compétence
GERANT	01	BACC + 4 en Finance- Comptabilité
CHEF COMPTABLE	01	BACC + 2 ou équivalent.
INFORMATICIEN	01	Ingénieur en Informatique.
SECRETAIRE	01	BACC.
CAISSIER	01	Brevet Technique (B.T).
RESPONSABLE DES LAVAGES	02	Bonne connaissance en lavage. Permis B.
RESPONSABLE DE LA SECURITE	01	BACC Bonne condition physique et bonne sens de l'organisation
AGENTS DE SECURITE	10	BEPC minimum Bonne condition physique.
RESPONSABLES DE LA DISTRIBUTION DES TICKETS	01	Bonne connaissance en informatique, en élaboration des tickets.
FEMME DE MENAGE	01	Une bonne ménagère.

Source: Recherche personnelle 2008

Section II- Rôle et responsabilité du chaque poste de travail et politique du personnel :

2.1- Rôle et la responsable du chef de poste :

C'est le chef hiérarchique de tous les employés. Il est chargé d'organiser et d'animer toutes les activités. C'est lui qui prend des décisions stratégiques au niveau de l'entreprise. Ses attributions:

- Assurer la gestion de la société en appliquant des théories de ce qu'il fallait en générale.
- Vérifier les mouvements des comptes de la société.
- Premier responsable pour le recrutement du personnel, paiement de leurs salaires, prendre la décision de licenciement s'il en faut.
- Relation entre les clients envers la société pour favoriser la confiance.

2.2- Présentation de différentes postes :

- **Informaticien :**
 - Installation des nouveaux logiciels pour le bon fonctionnement de l'entreprise.
 - Pour la maintenance des ordinateurs.
 - Réparation et entretien de l'ordinateur.
 - Partager le savoir faire pour les personnels de l'entreprise.
 - Donner de formation au niveau de la société (cours informatique).
- **Chef comptable :**
 - Comptabiliser les entrées et les sorties dans la société.
 - Vérifier les mouvements des comptes au niveau des établissements financiers.
 - Amélioration de la gestion de l'entreprise.

- **Caissier :**
 - Percevoir l'argent des clients en fonction des tickets vendus.
 - Faire la comptabilité des recettes.
 - Tenir les sorties des comptes.
 - Vérifier les comptes.

- **Secrétaire :**
 - Assumer les tâches administratives.
 - Aider le gérant pour les recrutements des nouvelles postes.
 - Accueillir les clients qui veulent faire des réclamations.
 - Donner des renseignements aux clients.
 - Donner un accueil chaleureux pour la satisfaction des clients.

- **Responsable de lavage :**
 - Déplacer les voitures vers la salle de lavage.
 - Faire les lavages des voitures et garantir la propreté.

- **Responsable de sécurité :**
 - Etablir le calendrier de faction des agents de sécurité.
 - Organiser des rondes à bon escient.
 - Organiser les places des agents de sécurité.
 - Donner la formation aux agents pour les sensibiliser.

- **Responsable distribution des tickets :**
 - Elaboration des tickets pour les clients.
 - Les distribuer et les ramasser à la caisse lorsque le client est parti.
 - Visualiser les voitures en parking.

- **Femme de ménage :**
 - Nettoyer les différents bureaux et le parking.
 - Mise en œuvre des certains matériels à utiliser.

➤ **Agent de sécurité :**

- Assurer la sécurité des voitures dans le parking.
- Vérifier le contenu de la voiture à l'entrée et à la sortie.
- Ordonner les emplacements des voitures.
- Organiser l'entrée et la sortie des voitures au parking.

2.3- Politique du personnel :

2.3.1- Recrutement et la sélection :

Bien choisir les personnels est crucial pour la réussite d'une entreprise. Pour ce faire, recruter suppose les définitions du poste / qualité / condition, moyens de recherches des candidats et méthode de recrutement.

Le postulant pour le poste du personnel devra posséder un bon nombre des qualités pour assurer les différentes tâches qui lui seront incombées.

Il existe deux (2) profils-types du personnel qui pourra compléter l'équipe : la première est axée sur des qualités mentales et physiques ; le second se basera sur les aptitudes.

➤ **Premier profil :**

- Faire preuve d'empathie et de connaissance psychologique.
- Avoir le sens des affaires.
- Maîtrise la technique des ventes.
- Etre dynamique.
- Capacité rhétorique.
- Capacité d'organisation.
- Capacité de contact et d'intégration.
- Equilibre émotif.
- Connaissance des services.
- Bonne présentation.

➤ **Deuxième profil :**

- Aptitudes intellectuelles.
- Aptitudes affectives.
- Aptitudes physiques.

Ces deux profils ne sont que des propositions mais d'autres critères peuvent aussi être pris en considération par les dirigeants de la société.

2.3.2- *Rémunération du personnel :*

Tableau n°24 : Rémunération du personnel (en Ariary)

Personnel	Nombre	Salaire Mensuel Brute	Charges Sociales		Rémunération Mensuel
			Cnaps 13 %	Osie 5 %	
Gérant	1	400000	52000	20000	472000
Informaticien	1	275000	35750	13750	324500
Chef Comptable	1	225000	29250	11250	265500
Secrétaire	1	175000	22750	8750	206500
Caissier	1	150000	19500	7500	177000
Responsables Lavages	2	250000	32500	12500	295000
Responsable Sécurité	1	125000	16250	6250	147500
Responsable Distribution	1	110000	14300	5500	129800
Femme de Ménage	1	90000	11700	4500	106200
Agents de Sécurité	10	1000000	130000	50000	1180000
TOTAL	20	2800000	364000	140000	3304000

Source: Recherche personnelle 2008

2.3.3- Moyen de recherche des candidats :

Après avoir défini les critères auxquels doit répondre le futur personnel, la société enchaîne la recherche des candidats à l'aide de diverses procédures.

A cet effet, elle aura le choix entre le recours à :

- Des sociétés spécialisées comme les cabinets de placement (Malagasy ressources,...)
- Des petites annonces dans les journaux, à la télé, à la radio, dans les écoles de commerce, dans les presses spécialisées (publidiffusion, etc., ...)
- Des contrats avec le milieu étudiant lors des sorties des promotions par exemple (les institutions différents,...)
- Et l'exploitation des candidatures spontanés (C.V, des demandes d'emploi,...)

2.3.4- La Gestion des ressources humaines :(gestion de la carrière)

Par définition, la gestion prévisionnelle est une méthode qui tend à remplacer systématiquement les décisions à entreprendre dans le présent, dans le cadre d'une planification cohérent à long et moyen terme¹.

Cette méthode permet de :

- déterminer et prévenir les actions nécessaires aux besoins de l'entreprise (évaluer les besoins en personnel en fonction de l'hypothèse d'activités) ;
- disposer en temps voulu du personnel ayant les compétences nécessaires ;

¹ **ANDRIAMBELOSON** Patricia, « Cours de Gestion des Ressources Humaines, Quatrième Année Gestion », Université de Toamasina, Année « U » 2005 - 2006

- maîtriser l'évolution des ressources humaines et programmer les différentes actions nécessaires.

En fait, on peut simplifier les démarches à suivre comme suit :

- analyse de l'activité actuelle (c'est l'objet de l'évaluation du gérant) ;
- étude du personnel existant ;
- détermination des prévisions (en tenant compte de la taille de l'activité à chaque service) ;
- établissement des besoins réels (état des besoins) ;
- mise en œuvre (compte rendu).

2.3.5- Méthode de recrutement :

Généralement, pour procéder à un recrutement, quatre étapes sont préconisées.

a) **Sélection sur dossier :**

- Analyse du Curriculum Vitae en vue d'assurer l'adéquation profil du candidat/ profil du poste selon les termes de références ci-dessus.
- Analyse de la lettre de motivation du postulant (motivation et expression écrite).
- Etude graphologique éventuellement, ce qui n'est pas souvent employé dans notre pays.

b) **Test technique :**

Test se rapportant aux connaissances techniques requis par le poste à pourvoir :

- Soit sous forme de Question à Choix Multiple (Q.C.M).
- Soit sous forme de question ouverte.

c) Test psychologique :

C'est un test permettant de mesurer le quotient intellectuel du candidat et faisant ressortir les fruits de sa personnalité, tels que l'adaptation professionnelle, le dynamisme, la sociabilité, la nature émotionnelle, l'énergie productive,...

d) Entretien de recrutement (Interview):

Les critères à évaluer sont :

- La présentation physique.
- L'expression orale et argumentation.
- Le comportement (calme, nervosité, agressivité,...)

En effet, cet entretien permet de vérifier les informations fournies par le C.V, de recueillir d'autres informations susceptibles d'intérêt du poste et de confirmer les résultats du test technique et du test psychotechnique.

Par ailleurs, elle permet surtout de « visionner » le profil du candidat idéal et le service de tableau de bord pendant la sélection.

2.3.6- Profil du personnel :

Tableau n°25 : Profil du personnel.

Fonctions	Profils requis
<i>Gérant</i>	Homme âgé de 23 ans minimum Diplôme d'Etude Supérieure BACC+ 5 et ayant une bonne connaissance en gestion Maîtrise parfaite de l'outil informatique Ayant une connaissance en termes de planification et de mise en œuvre de programme de travail Maîtrise parfaite de l'Anglais et du Français 5 ans d'expériences
<i>Informaticien</i>	Ingénieur en informatique 2 ans d'expériences Maîtrise parfaite de l'Anglais et du Français Capable de travailler en équipe

<i>Chef Comptable</i>	BTS en Gestion comptable ou équivalent Faire un audit des comptes Maîtrise parfaite de l'Anglais et du Français
<i>Secrétaire</i>	Homme ou Femme 21 à 25 ans BACC minimum 2 ans d'expériences dans un poste similaire Souhaite et dynamique
<i>Caissiers (es)</i>	Homme ou Femme Entre 22 à 30 ans BACC Technique (en Gestion) 3 années d'expérience
<i>Responsable des lavages</i>	Hommes 20 ans minimum Bonne connaissance en lavage Permis B ou plus Bonne condition physique
<i>Responsable de la sécurité</i>	Hommes 26 ans minimum Bonne condition physique Bonne intégration dans le groupe Ex militaire ou pratiquant arts martiaux
<i>Responsable de distribution des Tickets</i>	Hommes ou Femmes 25 ans de plus Bonne condition physique Capable de travailler en groupe Honnête
<i>Agent de sécurité</i>	Hommes de 21 à 30 ans Ayant passé le service militaire, ou pratiqué des arts martiaux, très souhaité Bonne condition physique BEPC minimum Sociable Rigoureux

Source: Recherche personnelle 2008

2.3.7- Horaire de travail :

Chaque employé doit travailler 8 heures par jour sauf les agents de sécurité. Le matin, les employés travaillent de 8 à 12 h et l'après midi, ils entrent à 14 h et rentrent à 18 h. Notre entreprise doit travailler du lundi au dimanche, et les jours fériés ; une rotation des personnels sera équitablement établie ;

Les agents de sécurités travaillent 12 h par jour. Ils se relaient pour le travail de jour et de nuit. Le responsable de sécurité organise la faction des agents de sécurité et la mise en œuvre des mesures propres pour la sécurité des voitures en parking aux fins de rendre un service meilleur envers les clients.

2.3.8- Chronogramme :

Pour réaliser notre projet, le programme de réalisation se présente comme suit :

Tableau n°26: Chronogramme d'exécution des activités

ACTIVITES	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier
<ul style="list-style-type: none"> • Aménagement et construction • Installations électriques • Recrutement du personnel • Achat des divers matériels pour la production • Publicité • Début d'activité 	■	■	■	■	■			

Source: Recherche personnelle 2008

Elle est composée par les étapes suivantes :

- Aménagement et construction : 4 mois.
- Installations électriques : 2 mois.
- Recrutement du personnel : 3 mois.
- Achat des divers matériels pour la production : 3 mois.
- Publicité : 2 mois.
- Début d'activité : le mois de Janvier.

Afin de réaliser un projet, il est important de valoriser toutes les ressources matérielles, humaines et financières. Les ressources humaines, que nous avons vues dans cette partie, permettent à l'entreprise de se développer et de donner une meilleure production

Chapitre V : ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Les ressources matérielles nécessaires pour la production du service sont définies dans cette partie.

- ❖ Les besoins en matériels de production.
- ❖ Le processus de production.

Section I: Besoins en matériels de production.

1.1- Matériels et mobilier de bureaux :

Tableau n°27: Matériels et mobilier de bureaux.

Rubriques	Quantités
Tables de bureau	03
Tables	03
Chaise de bureau	01
Chaises pliantes	10
Téléphones Fixes (TELMA)	02
Fax	01
Armoire à classeur	01

Source : Auteur 2008

Le bureau du gérant comporte en ameublement une des tables de bureau, la chaise de bureau, un téléphone fixe et le fax.

Les autres tables de bureau sont pour le secrétaire, le chef comptable et le caissier ainsi que le téléphone fixe et l'armoire à classeur.

La répartition des chaises pliantes soit : l'une pour le caissier, une autre pour le distributeur de tickets et le reste pour les autres bureaux afin d'accueillir les clients

Les tables sont utilisées pour le caissier et le distributeur des tickets.

1.2- Matériels Informatiques :

Tableau n°28: Matériels Informatiques

Rubriques	Quantités
Ordinateur ACER	02
Onduleur	02
Scanner	02
Imprimante	02
Photocopieur	01

Source : Auteur 2008

Ces matériels seront utilisés par le gérant et l'Informaticien, le chef comptable. Le caissier fait la comptabilisation dans un cahier. C'est le chef comptable qui la saisit dans l'ordinateur.

1.3- Fournitures consommables :

Tableau n°29: Fournitures de bureau

Rubriques	Quantités
Stylos Schneider	100
Cahiers grand format Calligraphe (200 pages)	50
Paquets papier A4	10
Classeurs	50
Agendas	03
Bloc note	03

Source : Auteur 2008

— Les stylos sont pour les personnels, ils sont déposés au bureau pour faire la signature dans la fiche de présence.

— Les cahiers grand format 200 pages sont pour le caissier et les agents de sécurité afin d'enregistrer les événements et de faire des compte rendu, et aussi prendre note des effets des clients.

— Les classeurs restent dans l'armoire de bureau du secrétaire pour y ranger les papiers administratifs.

— Les agendas et les blocs notes sont pour le gérant et son secrétaire afin de noter ou de fixer le rendez- vous avec les clients.

1.4- Matériels pour les lavages :

Tableau n°30: Matériels pour les lavages

Rubriques	Quantités
Chiffons	100
Serpillières	10
Essuies de vitre	20
Tuyau 40 m	01
Cuvettes	10
Savon liquide spécial voiture	10

Source : Auteur 2008

1.5- Matériels pour la femme de ménage :

Tableau n°31: Matériels pour la femme de ménage

Rubriques	Quantités
Balai	15
Tabliers	10
Chiffons	40
Serpillières	10
Seaux	10
Brosse Rasta	10
Savons liquide pour carreaux	26

Source : Auteur 2008

Nos bureaux sont en carreaux c'est pourquoi la femme de ménage a besoin de brosse rasta, des serpillières, des chiffons ainsi que des savons liquides.

Section II: Déroulement des services

— Avant d'entrer dans notre parking, chaque client doit retirer auprès du responsable de distribution un ticket qui correspond au temps d'occupation voulu.

— Les agents de sécurité prennent note les effets contenus dans la voiture du client.

— A l'entrée du parking, les agents de sécurité guident le chauffeur vers les emplacements des voitures afin de les ranger à l'ordre : c'est la gestion des places.

— Personne ne doit rester dans la voiture parquée pour éviter les vols et les dégâts.

Enfin, au départ, le client doit payer le coût du service rendu à la caisse et y remettre le ticket. A la sortie, les agents de sécurité comparent leurs notes avec les effets restants dans la voiture. C'est le rôle principal des agents de sécurité vis-à-vis des clients.

Si des dégâts ou des vols sont constatés, la compagnie d'Assurance NY HAVANA en prend charge.

C'est un moyen pour démontrer aux partenaires (Etablissement financière, Fournisseurs, Etat,) la partage des responsabilités. De même, les contentieux de notre société sont confiés à Maître RADILOFE auquel un engagement préalable a été établi aux clauses et à ses honoraires.

Le sérieux est l'importance de notre projet. Donc, il est l'élément nécessaire à toute négociation.

Suite à toutes ces études, nous allons entamer la deuxième partie du travail.

L'étude financière permet d'analyser la faisabilité de ce projet en évaluant les besoins financiers différents en fonction de toutes les données et les informations concernant la structure du marché ainsi que pour prévoir les données prévisionnelles du projet jusqu'à sa rentabilité et la vitesse de récupération du capital investit.

Il comporte les investissements nécessaires et les comptes de gestion, les études économiques et financières du projet, l'évaluation de rentabilité du projet et enfin l'évaluation du projet.

Dans le présent chapitre nous allons évoquer les éléments suivants :

- Investissements.
- Tableau des amortissements des immobilisations.
- Le financement du projet.
- Compte de gestion.

Section I: COUTS DES INVESTISSEMENTS

Financièrement, ce sont les coûts de possession des éléments corporels et incorporels destinés à accroître la rentabilité, à servir durablement l'activité de l'entreprise et aussi d'atteindre l'objectif comme maximum de profit. Autrement dit les investissements nécessaires pour le bon fonctionnement de ses activités et les emplois stables de l'entreprise. Ils sont faits dans l'ordre de besoin et d'importance.

1.1- LES ELEMENTS CONSTITUTIFS

1.1.1- Frais d'établissement :

Ce sont des frais engagés, soit au moment de la constitution de l'entreprise soit pour l'acquisition des moyens d'exploitation et pour le frais de déplacement. On l'évalue à la somme de **700.000 Ar.**

1.1.2- Terrain :

Il serait préférable d'acheter immédiatement le terrain même si le coût d'acquisition est cher. Une fois que le terrain est disponible, nous allons passer à la construction. Le coût du terrain est à **20.000.000 Ar.**

1.1.3- Constructions :

Elles sont constituées par l'ensemble de construction ci-après :

➤ Bâtiment administratif	75 000 000 Ar
➤ Salle de stockage	50 000 000 Ar
➤ Terrassement goudronné et traçage	20 000 000 Ar
➤ WC, Douches	5 000 000 Ar

Elles ont une valeur de **150.000.000 Ar.**

1.1.4- Agencement, aménagement et Installation:

Pour les différentes installations, la mise en œuvre du projet en question, et l'aménagement nécessaire pour l'avancement des travaux, ces travaux sont estimés à **1 000 000 Ar.**

1.1.5- Matériel et mobilier de bureau :

Ils sont estimés à **6 958 000 Ar.**

Tableau n°32: Matériel et mobilier de bureau

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Tables de bureaux	03	1 000 000	3 000 000
Tables	03	150 000	450 000
Chaise de bureau	01	200 000	200 000
Chaises pliantes	10	150 000	1 500 000
Téléphones Fixes	02	59 000	108 000
Fax	01	200 000	200 000
Armoire à classeur	01	1500 000	1 500 000
TOTAL			6 958 000

Source: Notre calcul 2008

1.1.6- Matériel et outillage:

Ce sont des matériels pour les fournitures des lavages et pour les femmes de ménages par les éléments suivants de leurs estimations :

— **Fourniture pour les lavages.**

Elles ont d'une valeur de **608 000 Ar**

Tableau n°33: Fourniture pour les lavages.

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Chiffons	100	2 000	200 000
Serpillères	10	2 000	20 000
Essuies vitres	20	1 500	30 000
Tuyaux	40m	3 000	3 000
Cuvettes	10	4 000	40 000
Savons liquides spécial voitures	10	4 000	40 000
TOTAL			333 000

Source: Notre calcul 2008

— **Fourniture pour les femmes de ménages.**

Tableau n°34: Fourniture pour les femmes de ménages.

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Balai	15	4 000	60 000
Tabliers	10	3 000	30 000
Chiffons	40	2 000	80 000
Serpillères	10	2 500	25 000
Seaux	10	3 000	30 000
Brosses Rasta	10	5 000	50 000
Savons liquide pour carreaux	26	3 500	91 000
TOTAL			275 000

Source: Notre calcul 2008

1.1.7- Matériel Informatique:

Pour la gestion du projet, l'acquisition des ordinateurs et ses accessoires adaptés est indispensable d'une valeur de **10 000 000 Ar.**

Tableau n°35: Matériel Informatique

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Ordinateurs	02	1 750 000	3 500 000
Onduleurs	02	500 000	1 000 000
Scanners	02	750 000	1 500 000
Imprimantes	02	1 000 000	2 000 000
Photocopieur	1	2 000 000	1 500 000
TOTAL			10 000 000

Source: Notre calcul 2008

1.1.8- Matériel de transport :

Il est utilisé pour le fonctionnement de la Société : faire la commission, le déplacement rapide.

Il est composé de :

- Voiture pour le Gérant est de : **6 000 000 Ar.**
- Voiture utilitaire est de : **4 000 000 Ar.**

Tableau n°36: Le tableau récapitulatif de tous les investissements.

Désignations	Nominales (en Ariary)
<u>Immobilisation Incorporelle :</u>	
— Frais d'Etablissement	700 000
<u>Immobilisation Corporelle :</u>	
— Terrain	20 000 000
— Constructions	150 000 000
— Agencement, Aménagement et Installation	1 000 000
— Matériel et Mobilier de Bureau	6 958 000
— Matériel et Outillage	608 000
— Matériel Informatique	10 000 000
— Matériel de transport	10 000 000
TOTAL	199 266 000

Source: Recherche personnelle 2007

Section II : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

2.1- Définition :

L'amortissement est effectué sur ces biens de l'actif immobilisé qui subissent au cours de temps de valeurs résultant de l'usure, de temps, de l'abolissement, de tout autre cours. L'amortissement présente la constatation comptable de la dépréciation ou de la diminution de la valeur d'un élément d'actif, subie au cours de l'exercice¹.

Ensuite, il constitue une charge imputable à l'exercice, c'est à dire une charge calculée mais pas décaissée. La durée d'amortissement est en fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien de l'entreprise.

¹ **ANDRIMALALA** Bakoliarisoa, « *Comptabilité Générale, 1^{ère} année Gestion* », Université de Toamasina, Année « U » 2002 -2003.

Dans notre cas, nous utilisons l'amortissement linéaire par les formules de base suivantes.

$$A^t = V_0 * t$$

A^t , le montant de l'amortissement annuel (annuité d'amortissement)

V_0 , la valeur d'origine matériel

t , la taux d'amortissement pratiqué

n , la durée d'amortissement

$$t = 100 / n$$

Tableau n°37: Tableau d'Amortissement

Désignations	Taux d'amortissement (%)	Durée de vie (ans)
Frais d'Etablissement	20	5
Construction	5	20
Aménagement, Agencement et Installation	20	5
Matériel, Mobilier de Bureau	10	10
Matériel et Outillage	12.5	8
Matériel Informatique	20	5
Matériel de Transport	10	10

Source: Recherche personnelle 2008

2.2- Calcul des amortissements :

Nature: Frais d'Etablissement

$$t = 100 / 5$$

$$V_0 = 700\ 000 \text{ Ar}$$

$$t = 20\%$$

$$A^t = (700\ 000 - 35\ 000) * 20\ \%$$

$$n = 5 \text{ ans}$$

$$A^t = 133\ 000 \text{ Ar}$$

$$\text{Valeur Résiduel : } 5\%(700\ 000)$$

$$= 35\ 000 \text{ Ar}$$

TABLEAU D'AMORTISSEMENT FRAIS D'ETABLISSEMENT (en Ariary)

Années	V _o	taux	A ^t	A ^t Cumulé	V.C.N
N	700 000	20%	133 000	133 000	567 000
N+1	700 000	20%	133 000	266 000	434 000
N+2	700 000	20%	133 000	399 000	301 000
N+3	700 000	20%	133 000	532 000	168 000
N+4	700 000	20%	133 000	665 000	35 000

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Constructions

t = 100 / 20

V_o = 150 000 000 Ar

t = 5%

A^t = (150 000 000 – 7 500 000) * 5 %

n = 20 ans

A^t = 7 125 000Ar

Valeur Résiduel : 5%(150 000 000)

= 7 500 000 Ar

TABLEAU D'AMORTISSEMENT CONSTRUCTION (en Ariary)

Années	V _o	taux	A ^t	A ^t Cumulé	V.C.N
N	150 000 000	5%	7 125 000	7 125 000	142 875 000
N+1	150 000 000	5%	7 125 000	14 250 000	135 750 000
N+2	150 000 000	5%	7 125 000	21 375 000	128 625 000
N+3	150 000 000	5%	7 125 000	28 500 000	121 500 000
N+4	150 000 000	5%	7 125 000	35 625 000	114 375 000

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Aménagement, Agencement et Installation

t = 100 / 5

V_o = 1 000 000 Ar

t = 20%

A^t = (1 000 000 – 50 000) * 20 %

n = 5 ans

A^t = 190 000Ar

Valeur Résiduel : 5%(1 000 000)

= 50 000

TABLEAU D'AMORTISSEMENT A.A.I (en Ariary)

An nées	V _o	tau x	A ^t	A ^t Cumulé	VCN
N	1 000 000	20 %	190 000	190 0 00	810 000
N+1	1 000 000	20 %	190 000	380 000	620 000
N+2	1 000 000	20 %	190 000	570 000	430 000
N+3	1 000 000	20 %	190 000	760 000	240 000
N+4	1 000 000	20 %	190 000	950 000	50 000

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Matériel, Mobilier de Bureau

t = 100 / 10

V_o = 6 958 000 Ar

t = 10%

A^t = (6 958 000 – 347 900) * 20 %

n = 10 ans

A^t = 661 010 Ar

Valeur Résiduel : 5%(6 958 000)

= 347 900

TABLEAU D'AMORTISSEMENT MATERIEL, MOBILIER DE BUREAU (en Ar)

Années	V _o	taux	A ^t	A ^t Cumulé	VCN
N	6 958 000	10%	661 010	190 000	6 768 000
N+1	6 958 000	10%	661 010	851 010	6 106 990
N+2	6 958 000	10%	661 010	1 512 020	5 445 980
N+3	6 958 000	10%	661 010	2 173 030	4 784 970
N+4	6 958 000	10%	661 010	2 834 040	4 123 960

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Matériel et Outillage

$t = 100 / 8$

$V_o = 608\ 000$ Ar

$t = 12.5\%$

$A^t = (608\ 000 - 30\ 400) * 12.5\%$

$n = 8$ ans

$A^t = 72\ 200$ Ar

Valeur Résiduel : $5\%(608\ 000)$

= 30 400

TABLEAU D'AMORTISSEMENT MATERIEL ET OUTILLAGE (en Ar)

Années	V_o	taux	A^t	A^t Cumulé	VCN
N	608 000	12.5%	72 200	72 200	535 800
N+1	608 000	12.5%	72 200	144 400	463 600
N+2	608 000	12.5%	72 200	216 600	391 400
N+3	608 000	12.5%	72 200	288 800	319 200
N+4	608 000	12.5%	72 200	361 000	247 000

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Matériel Informatique

$t = 100 / 5$

$V_o = 10\ 000\ 000$ Ar

$t = 20\%$

$A^t = (10\ 000\ 000 - 500\ 000) * 20\%$

$n = 5$ ans

$A^t = 1\ 900\ 000$ Ar

Valeur Résiduel : $5\%(10\ 000\ 000)$

= 500 000

TABLEAU D'AMORTISSEMENT MATERIEL INFORMATIQUE (en Ar)

Années	V_o	taux	A^t	A^t Cumulé	VCN
N	10 000 000	20%	1 900 000	1 900 000	8 100 000
N+1	10 000 000	20%	1 900 000	3 800 000	6 200 000
N+2	10 000 000	20%	1 900 000	5 700 000	4 300 000
N+3	10 000 000	20%	1 900 000	7 600 000	2 400 000
N+4	10 000 000	20%	1 900 000	9 500 000	500 000

Source: Recherche personnelle 2008

Nature: Matériel de Transport

$$t = 100 / 10$$

$$V_0 = 10\,000\,000 \text{ Ar}$$

$$t = 10\%$$

$$A^t = (10\,000\,000 - 500\,000) * 10\%$$

$$n = 10 \text{ ans}$$

$$A^t = 950\,000 \text{ Ar}$$

$$\text{Valeur Résiduel : } 5\% (10\,000\,000)$$

$$= 500\,000$$

TABLEAU D'AMORTISSEMENT MATERIEL DE TRANSPORT (en Ar)

Années	V_0	taux	A^t	A^t Cumulé	VCN
N	10 000 000	10 %	950 000	950 000	9 050 000
N+1	10 000 000	10 %	950 000	1 900 000	8 100 000
N+2	10 000 000	10 %	950 000	2 850 000	7 150 000
N+3	10 000 000	10 %	950 000	3 800 000	6 200 000
N+4	10 000 000	10 %	950 000	4 750 000	5 250 000

Source: Recherche personnelle 2008

Section III : LE FINANCEMENT DU PROJET ET LES COMPTES DE GESTION

3.1- L'Emprunt à long et à moyen terme:

Un emprunt de **100 000 000 Ar** est contracté par l'entreprise envers la banque BNI -CA, la durée de remboursement est de 05 ans avec un taux annuel de 20%.

Ce remboursement aura lieu à partir de la deuxième année d'exercice et de périodicité annuelle :

- Durée de remboursement : 05 ans
- Périodicité (t) : annuelle
- Amortissement Constant (a) = Montant emprunt / Durée de remboursement
- Intérêt (I) = Montant de l'emprunt * I
- **Avec, $I = t / 100$**
- Annuité = Amortissement + Intérêt
- Capital à la fin de la période = Capital début de la période – Amortissement.

Emprunt: 100 000 000 Ar

n = 5 ans

t = 20 %

I = t / 100

I = 100 000 000 * 20 %

I = 20 000 000 Ar

Tableau n°38: Tableau d'emprunt (en Ariary)

Années	Capital début de la période	Intérêt	Amortissement	Annuité	Capital fin de la période
N	100000000				100000000
N + 1	100000000	20000000	20000000	40000000	80000000
N + 2	80000000	16000000	20000000	36000000	60000000
N + 3	60000000	12000000	20000000	32000000	40000000
N + 4	40000000	8000000	20000000	28000000	20000000
N + 5	20000000	4000000	20000000	24000000	0

Source: Nos propres calculs en 2008

3.2- Emprunt à court terme :

L'Emprunt à court terme est le montant des actifs circulants non financés par le fond de roulement, donc on a besoin de connaître le montant de fond de roulement.

— **Le fond de roulement :**

Il est la partie des ressources stables qui n'est pas utilisée pour le financement des emplois stables (approche par le haut de bilan). Autrement dit, c'est un excédent des actifs circulants sur les dettes à court terme (approche par le bas de bilan). Nous allons le résumer par les formules suivantes :

- Approche par le haut de bilan

$$\text{FR} = \text{RESSOURCES DURABLES} - \text{EMPLOIS STABLES}$$

- Approche par le bas du bilan

$$\text{FR} = \text{ACTIF CIRCULANT} - \text{DETTES A COURT TERME}$$

Par contre, les actifs circulants non financés par ce fonds de roulement constituent les besoins en fond de roulement par lesquels, on doit chercher un autre financement dans une institution financière pour démarrer le projet en question.

Par la suite, nous allons montrer le montant correspondant de ces besoins en fond de roulement.

ACHATS :

- Achat non stockés des fournitures :

— Fournitures pour les lavages

Tableau n°39: Fournitures pour les lavages

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Chiffons	100	2 000	20 000
Serpillières	50	2 000	100 000
Essuies vitres	20	1 500	30 000
Tuyaux	40m	3 000	3 000
Cuvettes	20	4 000	80 000
Savons liquides spécial voiture	25	4 000	100 000
TOTAL			513 000

Source: Nos propres calculs en 2008

— **Fournitures pour la femme de ménage**

Tableau n°40: Tableau des fournitures pour la femme de ménage

Désignations	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Balai	15	4 000	60 000
Tabliers	10	3 000	30 000
Chiffons	50	2 000	100 000
Serpillières	50	2 500	125 000
Seaux	10	3 000	30 000
Brosse Rasta	10	5 000	50 000
Savons liquide pour carreaux	26	3 500	91 000
TOTAL			486 000

Source: Nos propres calculs en 2008

— **Fournitures de bureau :**

Tableau n°41: Tableau des fournitures de bureau

Rubriques	Quantités	P.U (en Ar)	Montant (en Ar)
Stylos Schneider	100	400	40000
Cahiers grand format Calligraphe (200 pages)	50	3000	150000
Paquets papier A4	10	40 000	400000
Classeurs	50	6 000	300000
Agendas	03	3 000	9000
Bloc note	03	2 000	6000
TOTAL			905 000

Source: Nos propres calculs en 2008

- **Services extérieurs :**
 - Eau et Electricité : 800 000 Ar
 - Carburant : 200 000 Ar
 - Prime d'Assurance : 1 500 000 Ar
 - Entretien : 1 000 000 Ar

- **Autres services extérieurs :**
 - Publicité : 600 000 Ar
 - Poste et Télécommunication : 100 000 Ar

- **Impôts et taxes :**
 - Impôt et Taxes : 1 000 000 Ar

- **Charge du personnel :**

Tableau n°42: Tableau des charges du personnel (en Ariary)

Personnel	Nombre	Salaire mensuelle brute	Charge sociale		Rémunération mensuelle
			Cnaps 13 %	Osie 5 %	
Gérant	1	400000	52000	20000	472000
Informaticien	1	275000	35750	13750	324500
Chef Comptable	1	225000	29250	11250	265500
Secrétaire	1	175000	22750	8750	206500
Caissier	1	150000	19500	7500	177000
Responsables Lavages	2	250000	32500	12500	295000
Responsable Sécurité	1	125000	16250	6250	147500
Responsable Distribution	1	110000	14300	5500	129800
Femme de Ménage	1	90000	11700	4500	106200
Agents de Sécurité	10	1000000	130000	50000	1180000
TOTAL	20	2800000	364000	140000	3304000

Source: Nos propres calculs en 2008

Dont la Rémunération annuelle est de : 3 304 000 Ar * 12 mois = **39 648 000 Ar.**

Alors, le total des charges pour les 12 mois est de :

— Fournitures pour les lavages	:	513 000 Ar
— Fournitures pour la Femme de Ménage	:	486 000 Ar
— Fournitures de Bureau	:	905 000 Ar
— Services Extérieurs	:	3 500 000 Ar
— Autres Service Extérieurs	:	700 000 Ar
— Impôts et Taxes	:	1 000 000 Ar
— Charge du Personnel	:	39 648 000 Ar

CHARGES TOTALES

46 252 000 Ar

Ainsi, il est logique de présenter le bilan d'ouverture afin que nous retrouvions le montant du fond de roulement et celle du besoin en fond de roulement.

BILAN D'OUVERTURE

Tableau n°43: BILAN D'OUVERTURE (en Ariary)

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
<u>Immobilisation Incorporelle :</u>		<u>Capitaux Propres :</u>	
Frais d'Etablissement	700 000	Capital	105 000 000
<u>Immobilisation Corporelle :</u>		<u>Passif non courant :</u>	
Terrain	20 000 000	Emprunt à L.M.T	100 000 000
Construction	150 000 000	<u>Passif courant:</u>	
A.A.I	1 000 000	Emprunt à C.T	40 518 000
Matériel, Mobilier de Bureau	6 958 000		
Matériel et Outillage	608 000		
Matériel Informatique	10 000 000		
Matériel de Transport	10 000 000		
Trésorerie	46 252 000		
TOTAL	245 518 000	TOTAL	245 518 000

Source: Nos propres calculs en 2008

(*) Les dix associés doivent libérer ses parts dès que la société en question est constituée. Ces parts représentent le montant du capital qui est de **105 000 000 Ar**, c'est-à-dire que chaque associé doit verser une somme de **10 500 000 Ar**.

D'où notre fond de roulement = $(105\,000\,000 + 100\,000\,000) - 199\,266\,000$

F.R = 5 734 000 Ar

Cela signifie que nous avons une somme disponible de **5 734 000 Ar** pour financer une partie de l'actif circulant.

Rappelons que la partie des actifs circulants non financés par le fond de roulement constitue nos besoins en fond de roulement. Par conséquent, nous devons recourir à l'emprunt relatif à cette somme pour le fonctionnement des activités du parking payant, durant le premier exercice.

D'où : B.F.R = Actif circulant – Fond de roulement

B.F.R = $46\,252\,000 - 5\,734\,000$

B.F.R = 40 518 000 Ar

REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT A COURT TERME

Montant	: 40 518 000 Ar
Taux	: 25 %
Durée de remboursement	: 12 mois
Intérêt	= Capital x t n / 1 200
	= $40\,518\,000 * 25 * 12 / 1200$

Intérêt = 10 129 500 Ar

LES CHARGES FINANCIERES

Tableau n°44: Tableau des charges financières (en Ariary)

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CHARGES FINANCIERES	10 129 500	20 000 000	16 000 000	12 000 000	8 000 000

Source: Nos propres calculs en 2008

Certaines opérations ne pouvant être enregistrées dans les comptes du bilan car elles ne correspondent pas à des achats ou des ventes de valeur du patrimoine de l'entreprise. Elles représentent au contraire des acquisitions ou des cessions de service ou des matières consommables.

Ces dernières opérations découlant d'une activité normale affectant le résultat d'exploitation, elles sont enregistrées dans les comptes de charges ou produits d'exploitation et financières.

3.3- Les comptes de gestion

3.3.1- LES COMPTES DES PRODUITS

Ces comptes enregistrent les ressources représentant un enrichissement pour le projet en question. Nous allons les présenter dans un tableau.

Tableau n °45: Tableau de comptes des produits (en Ariary)

PRODUIT HT	ANNEES				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
VENTE DES PRODUITS	185.800.000	225.900.000	309.525.000	316.800.000	326.625.000
TOTAUX	185.800.000	225.900.000	309.525.000	316.800.000	326.625.000

Source: Nos propres calculs en 2008

3.3.2 - LES COMPTES DES CHARGES

Ils enregistrent des emplois définitifs correspondant à un approvisionnement de l'entreprise.

Les charges d'exploitation correspondent à des dépenses ou à des dépréciations liées au fonctionnement du présent projet. Les charges sont présentées dans les tableaux ultérieurs.

Les charges telles que les autres services extérieurs, impôts et taxes, charge du personnel et les amortissements sont des charges fixes.

Par contre, les charges sur les achats de fournitures : pour le lavage, la femme de ménage et les fournitures de bureau et les services extérieurs sont variables :

- Les fournitures consommables, 7 % taux d'inflation à l'année.
- Les services extérieurs, 10 % taux d'augmentation des charges à compter de la 3^{ème} année d'exercice.

Les charges financières sont toujours variables.

TABLEAU DES ACHATS

➤ *Achat non stockés des fournitures :*

— Fourniture pour le lavage :

Tableau n °46: Tableau de fourniture pour le lavage (en Ariary)

ACHATS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffons	20000 0	214000	22898 0	245009	26216 0
Serpillières	10000 0	107000	11449 0	122504	13108 0
Essuies vitres	30000	32100	34347	36751	39324
Tuyaux	3000	3210	3435	3675	3932
Cuvettes	80000	85600	91592	98003	10486 3
Savons liquides spécial voiture	10000 0	107000	11449	122504	13108 0
Total (A)	51300 0	548910	48429 3	628446	67243 9

Source: Nos propres calculs en 2008

Pour les achats de fournitures de lavage, on a appliqué le taux d'inflation 7% d'une année à l'autre.

— **Fourniture pour la femme de ménage :**

Tableau n 47: Tableau des fournitures pour la femme de ménage (en Ariary)

ACHAT	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Balai	60000	64200	68694	73503	78648
Tabliers	30000	32100	34347	36751	39324
Chiffons	100000	107000	114490	122504	131080
Serpillières	125000	133750	143113	153130	163850
Seaux	30000	32100	34347	36751	39324
Brosse Rasta	50000	53500	57245	61252	65540
Savons liquide pour carreaux	91000	97370	104186	111480	119282
TOTAL (B)	486000	520020	556422	595371	637048

Source: Nos propres calculs en 2008

Les achats de fournitures pour la femme de ménage, le taux d'inflation 7% d'une année à l'autre a été aussi appliqué.

— **Fourniture de bureau :**

Tableau n 48: Tableau de fourniture de bureau (en Ariary)

ACHAT	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Stylos Schneider	40000	40000	40000	40000	40000
Cahiers grands format Calligraphe (200 pages)	150000	150000	150000	150000	150000
Paquets papier A4	400000	400000	400000	400000	400000
Classeurs	300000	300000	300000	300000	300000
Agendas	9000	9000	9000	9000	9000
Bloc note	6000	6000	6000	6000	6000

Total (C)	905000	905000	905000	905000	905000
------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Source: Nos propres calculs en 2008

— **Services extérieurs :**

Tableau n 49: Tableau des services extérieurs (en Ariary)

SERVICE EXTERIEUR	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Eau et Electricité	800000	800000	880000	968000	1064800
Carburant	200000	200000	220000	242000	266200
Prime d'assurance	1500000	1500000	1650000	1815000	1996500
Entretien	1000000	1000000	1100000	1210000	1331000
TOTAL	3500000	3500000	3850000	4235000	4658500

Source: Nos propres calculs en 2008

Pour les services extérieurs, le taux d'augmentation de 10% des charges à compter de la 3^{ème} année d'exercice a été appliqué.

— **Autres services extérieurs :**

Tableau n 50: Tableau des autres extérieurs (en Ariary)

AUTRES SERVICES EXTERIEURS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Publicité	600000	600000	600000	600000	600000
Poste et Télécommunication	100000	100000	100000	100000	100000
TOTAL	700000	700000	700000	700000	700000

Source: Nos propres calculs en 2008

— **Impôt et taxe :**

Tableau n 51: Tableau des impôts et taxes (en Ariary)

IMPOT ET TAXE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Impôts et Taxes	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
TOTAL	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000

Source: Nos propres calculs en 2008

— **Charge du personnel :**

Tableau n 52: Tableau des charges du personnel (en Ariary)

CHARGE DU PERSONNEL	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Rémunération Brute	33594000	33594000	33594000	40312800	40312800
Cnaps (13 %)	4368000	4368000	4368000	5241600	5241600
Osie (5 %)	1686000	1686000	1686000	20160000	20160000
TOTAL	39648000	39648000	39648000	65714400	65714400

Source: Nos propres calculs en 2008

Pour les charges du personnel, on a appliquée une augmentation de 20 % sur les salaires à partir de la quatrième année pour motiver le personnel et d'autant plus afin d'atteindre l'objectif de maximum de profit.

TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES :

Tableau n 53: Tableau récapitulatif des charges (en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
ACHATS	999000	1068930	1143756	1223817	1309487
SERVICES EXTERIEURS	3500000	3500000	3850000	4235000	4658500
AUTRES SERVICES EXTERIEURS	700000	700000	700000	700000	700000
IMPOTS ET TAXES	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
CHARGES DU PERSONNEL	39648000	39648000	39648000	47570400	47570400
CHARGES FINANCIERES	10129500	20000000	16000000	12000000	8000000
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT	11031210	11031210	11031210	11031210	11031210
TOTAL	67588300	77528730	73953556	78341017	74850187

Source: Nos propres calculs en 2008

Pour l'année N+2, les charges dues à la diminution du montant du remboursement de l'emprunt diminuent et ré augmentent à l'année N+3 pour une politique d'augmentation des revenus des personnels.

La taxe sur la valeur ajoutée est de 18 % ; d'où les montants des achats tout taxes comprises sont :

TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES T.T.C

Achat non stockés des fournitures ci-après:

Tableau n 54 : Tableau récapitulatif des charges T.T.C (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<u>Fournitures pour le lavage:</u>					
Total (A)	513000	548910	587334	628446	672439
<u>Fourniture pour la femme de ménage:</u>					
Total (B)	486000	520020	556422	595371	637048
<u>Fourniture de bureau:</u>					
Total (C)	905000	905000	905000	905000	905000
TOTAL DES ACHATS (A +B+C)	1904000	1973930	2048756	2128817	2214487
TOTAL DES ACHATS TTC	2246720	2329237	2417532	2512004	2613095

Source: Nos propres calculs en 2008

Chapitre II : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DU PROJET

Etablir les comptes prévisionnels de la future société est une étape qui vient très logiquement après l'étude commerciale. Celle-ci permet de déterminer pour quel type de produit ou de service sera donné aux clients et pour finir, quel sera le chiffre d'affaires envisageable.

A partir de ces informations, il faut réunir et choisir l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés. Une société a besoin des moyens pour réaliser un programme. Ce sont des moyens matériels, humains et financiers. Tous ces moyens ont des coûts.

La création d'une société nécessite la mise en œuvre des capitaux pour financer tous ces moyens.

Ce chapitre nous permettra de déterminer le compte de résultat prévisionnel de l'année N, le compte de résultat par nature, le besoin en fond de roulement, le plan de financement.

Il ne tient pas compte du délai de la rentrée des flux (encaissement) et celui de la sortie des flux financiers (décaissement).

Section I: Présentation du compte du résultat prévisionnel de la 1^{ère} année

Selon la PCG 2005, deux modèles de compte de résultat sont prévues : la présentation par nature, et par fonction¹.

Tableau n°55: Présentation du compte du résultat prévisionnel de la 1^{ère} année

RUBRIQUES	Montant (en Ariary)
• <u>Achat des matériels:</u>	
M.M.B	6 958 000
M.O	608 000
M.I	10 000 000
M.T	10 000 000
— <u>Achat non stockés des fournitures :</u>	999 000
Eau et Electricité	800 000
Carburant	200 000
Prime d'Assurance	1 500 000
Entretien et Réparation	1 000 000
Publicité	600 000
Poste et Télécommunication	100 000
Impôt et Taxe	1 000 000
Charge du Personnel	36 948 000
Charge du patronale (Cnaps 13% et Osie 5%)	7 136 640
Charge financière	10 129 500
Dotations aux Amortissement	11 031 210
TOTAL DES CHARGES (A)	99 010 350
<u>PRODUIT :</u>	
Vente des Produits	185 800 000
TOTAL DES PRODUITS (B)	185 800 000
RESULTAT AVANT IMPOT (B – A)	86 789 650
IBS 30%	-
RESULTAT NET	86 789 650

Source: Nos propres calculs en 2008

¹ Ministère de l'Economie, de Finance et de Budget, PCG 2005

En vertu du Code Général des Impôts, l'entreprise nouvellement créée bénéficie de l'exonération de la taxe sur les résultats positifs réalisés ; ceci est valable dans le délai de trois ans.

Section II: Le compte de résultat par nature

Est-ce que l'entreprise va sécréter un montant des ressources suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ?

C'est le compte d'exploitation générale qui répond, d'une manière détaillée à cette question et qui met en évidence cet équilibre.

Il ne faut pas oublier que l'objectif du compte de résultat par nature est d'étudier l'activité de l'entreprise lui permettant d'accroître sa richesse et donc de dégager un maximum de profit et un bénéfice net positif durant l'exercice.

Ce compte est destiné à mettre en lumière la variation de richesse provenant généralement des entrées et des dépenses liées à l'exploitation ainsi que de la dépréciation des actifs acquis par l'entreprise. Donc, nous allons tout de suite le voir d'une façon détaillée.

2.1- Etablissement du compte de résultat par nature :

Le compte de résultat par nature va enregistrer toutes les charges à supporter et tous les produits à réaliser par l'entreprise au cours de l'exercice afin de déterminer si elle va faire un bénéfice ou une perte.

Dans la création d'une entreprise, les rubriques « charges exceptionnelles » et « produits exceptionnels » n'ont pas normalement à être servies. Il en est de même avec la rubrique « produits financiers » car il n'est pas prévu ; en principe l'entreprise ait de la trésorerie excédentaire permettant de réaliser des placements financiers.

Le montage du compte du résultat par nature prévisionnelle porte donc sur (i) les produits d'exploitation, (ii) les charges d'exploitation et (iii) les charges financières (Intérêts sur les crédits utilisés).

Tous les montants dans ce compte de résultat seront portés T.T.C. (Sauf si l'entreprise peut récupérer la T.V.A).

Nous allons passer en revue les différentes rubriques pour l'élaboration du compte du résultat prévisionnel.

Tableau n°56: Tableau de passage des comptes aux postes du C.R.N (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffres d'Affaires ou C.A (ventes)	185800000	225900000	271500000	316800000	326625000
I- Production de l'exercice	185800000	225900000	271500000	316800000	326625000
Achats consommés	999000	1068930	1143756	1223817	1309487
Services extérieurs et autres consommations	4200000	4200000	4550000	4935000	5118500
II- Consommation de l'exercice	5199000	5268930	5693756	6158817	6427987
III- Valeur ajoutée d'exploitation	180601000	220631070	265806244	310641083	320197013
Charge du personnel	39648000	39648000	39648000	47510000	47510000
Impôt et taxe	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
IV- Excédent brute d'exploitation	139953000	179983070	225158244	262131183	271687013
Dotations aux amortissements	11031210	11031210	11031210	11031210	11031210
V- Résultat opérationnel	128921790	168951860	214127034	251099973	260655803
Charges financières	10129500	20000000	16000000	12000000	8000000
VI- Résultat financières	(10129500)	(20000000)	(16000000)	(12000000)	(8000000)
VII- Résultat avant impôt	118792290	148951860	198127034	239099973	252655803
Impôts exigibles sur les résultats				71729991,9	75796740,9
VIII- RESULTAT NET	118792290	148951860	198127034	167369981,1	176859062,1

Source: Nos propres calculs en 2008

Nous constatons que le résultat de la première année d'exploitation est faible par rapport aux autres. C'est normal, parce que nous effectuons le premier remboursement d'emprunt à la première année.

La valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation ne cessent d'augmenter d'une année à l'autre même si les différentes charges augmentent : les charges de personnel à 20%, les matières consommables à 7%, les consommations intermédiaires à 10%.

2.2- La capacité d'autofinancement :

2.2-a) Définition :

La capacité d'autofinancement retrace le flux des ressources générées par l'activité de l'entreprise au cours de l'exercice. Elle constitue ce qu'on appelle : l'autofinancement. Il nous permet de développer dans le temps.

Nous pouvons donc tout de suite calculer la capacité d'autofinancement dégagée par chaque année d'exercice de notre exploitation les dotations aux amortissements au résultat net de l'année correspondante.

Il se calcule comme suit :

Capacité d'autofinancement = Résultat net + Dotation aux amortissements
--

2.2-b) Calcul de la capacité d'autofinancement :

Tableau n°57: Tableau de calcul de la capacité d'autofinancement (en Ariary)

Rubriques	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
Résultat net	118 792 290	148 951 860	198 127 034	167 369 981	176 859 062
Dotation aux amortissements	11 031 210				
CAF	129 823 500	159 983 070	209 158 244	178 401 191	187 890 272

Source: Nos propres calculs en 2008

$$\begin{aligned} \text{Dotation aux amortissements} &= (133\,000 + 7\,125\,000 + 190\,000 + 661\,010 + \\ &\quad 72\,200 + 1\,900\,000 + 950\,000) \\ &= \mathbf{11\,031\,210} \end{aligned}$$

Nous constatons que nos calculs de capacité d'autofinancement sont tous positifs. Cette situation est expliquée par une forte augmentation des services par rapport aux charges.

D'après le calcul, on peut conclure que le projet a une capacité de régler de ses dividendes, ses dettes, augmenter les immobilisations et d'améliorer sa trésorerie.

Section III: Plan de financement et le besoin en fond de roulement

Le plan de financement est un document prévisionnel pluriannuel pour une durée de 3 à 5 ans et regroupant ;

— Les **ressources durables** dont on disposera l'entreprise pour chacune des années considérées.

— Les **emplois durables** auxquels elle devra faire face pendant ces mêmes années.

Pour la réalisation du projet, il faut disposer des fonds pour les investissements et le financement important relatif aux besoins du cycle d'exploitation. Nous allons résumer en pourcentage les différentes sources de financement de celui-ci.

- **Les emplois:**

Tableau n°58: Tableau de sources de financement

EMPLOIS	Montant (en Ar)	Pourcentage (%)
INVESTISSEMENT	199266000	81
FOND DE ROULEMENT	5734000	2
BESOIN EN F.R.I	40518000	17
TOTAL	245518000	100

Source: Nos propres calculs en 2008

Figure n°2: Les emplois¹

¹ Cf. en annexe II

- **Les ressources :**

RESSOURCES	Montant (en Ar)	Pourcentage (%)
FONDS PROPRES	105000000	43
EMPRUNT A LONG TERME	100000000	41
EMPRUNT A COURT TERME	40518000	16
TOTAL	245518000	100

Source: Nos propres calculs en 2008

Figure n°3: Les ressources¹

3.1- RESSOURCES DURABLES

Elles sont formées par l'ensemble, d'une part, le financement par le fonds propre apporté par les dix associés, et d'autre part, le financement par l'emprunt à **L.M.T** contracté par l'entreprise auprès d'une institution financière. Les ressources durables financent la fonction d'investissement et également pour une partie de la fonction du cycle d'exploitation, ce dernier représente le Fond de Roulement Initial.

3.2- RESSOURCES CYCLIQUES

Ce sont des financements en provenance d'un établissement financier destinés pour l'approvisionnement d'une partie restant des actifs circulant d'exploitation. Autrement dit, ce type de financement couvre nos besoin en fond de roulement initial pour qu'on puisse faire la réalisation du programme l'implantation d'un parking payant, d'où le crédit de fonctionnement s'élevant à **Ar 40 518 000** et remboursable par de ventes après le premier trimestre du début de l'activité. Alors le schéma de financement se présente comme suit.

¹ Cf. en annexe II

Tableau n°59: Tableau de financement

INVESTISSEMENTS : 81%	RESSOURCES DURABLES : 41% + 43% = 84 %
ACTIFS CIRCULANTS : 17% + 2% = 19%	RESSOURCES CYCLIQUES : 6 %

Source: Auteur 2008

3.3- LE BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

De tous les besoins du plan de financement, le besoin en fond de roulement est le plus difficile à chiffrer et pourtant la réussite de l'entreprise en dépend et ceci, dès le départ le démarrage de l'activité.

3.3.1- Définition :

Pour simplifier un peu, nous essayons de définir que le besoin en fond de roulement, c'est le montant des besoins de financement liés au cycle de production.

Plus concrète, il s'agit de mesurer les besoins et les ressources du cycle de production.

3.3.2- L'évaluation du besoin en fond de roulement

D'abord, il faut connaître son « métier », car il y a parfois des normes qu'il faut respecter. Mais tout dépend de l'activité. Il faut donc arriver à bien déterminer les conditions d'exploitation de l'activité qu'on juge les meilleures, c'est-à-dire celles qui s'adaptent le plus à la situation de l'entreprise sur son marché.

Et comme ce besoin en fond de roulement est un besoin qui se renouvelle tout le temps, il faut qu'il soit financé par des capitaux à Long Terme. « Le long finance le long ».

C'est une des règles mais le succès dépendra de l'activité.

3.3.3- Calcul de la variation du besoin en fond de roulement

La structure de l'entreprise, suppose restée de la même pendant les 5 années à venir, il faut prévoir une augmentation du besoin en fond de roulement pour les années 2 à 5, car le chiffre d'affaires s'augmentera

Nous aurons de la formule :

$$\Delta \text{ B.F.R (Année II) = } \frac{\text{B.F.R (Année I) } \times \text{ C.A (Année II) } - \text{ C.A (Année I)}}{\text{C.A (Année I)}}$$

Augmentation du B.F.R pour les années 2 à 5 : (en Ar)

— **Année I : 40 518 000**

$$\text{— Année II: } \frac{40\,518\,000 \times (225\,900\,000 - 185\,800\,000)}{185\,800\,000}$$

Année II = 8 744 735

$$\text{— Année III: } \frac{40\,518\,000 \times (309\,525\,000 - 185\,800\,000)}{185\,800\,000}$$

Année III : 26 981 106

$$\text{— Année IV: } \frac{40\,518\,000 \times (316\,800\,000 - 185\,800\,000)}{185\,800\,000}$$

Année IV : 28 567 588

$$\text{— Année V: } \frac{40\,518\,000 \times (326\,625\,000 - 185\,800\,000)}{185\,800\,000}$$

Année V : 30 710 158

Tableau n°60: Plan de financement (en Ariary)

RUBRIQUES	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
<u>BESOINS DURABLES:</u>					
<u>Investissements:</u>					
Frais d'établissement	700 000				
Terrain	20 000 000				
Construction	150 000 000				
A.A.I	1 000 000				
M.M.B	6 958 000				
M.O	608 000				
Matériel Informatique	10 000 000				
Matériel de Transport	10 000 000				
B.F.R	40 518 000				
B.F.R (II à V)		8 744 735	26 981 106	28 567 588	30 710 158
Annuités remboursement (emprunt)		40 000 000	36 000 000	32 000 000	28 000 000
TOTAL DES BESOINS	239 784 000	48 744 735	62 981 106	60 567 588	58 710 158
<u>Ressources durables:</u>					
Capital	105 000 000				
Emprunt	100 000 000				
Capacité d'Autofinancement	129 823 500	159 983 070	209 158 244	178 401 191	187 890 272
TOTAL DES RESSOURCES	334 823 500	159 983 070	209 158 244	178 401 191	187 890 272
SOLDES	95 039 500	111 238 335	146 177 138	117 833 603	129 180 114
SOLDES CUMULES		206 277 835	257 415 473	264 010 741	247 013 717

Source: Nos propres calculs en 2008

Il dégage un excédent de trésorerie ce qui veut dire que l'entreprise pourra rembourser ses dettes sur son propre fonds et aussi faire des placements ou des prêts. Il arrive à dégager une trésorerie saine, ce qui va lui permettre de financer ses activités dès le 2^{ème} années et grâce à la capacité d'autofinancement obtenue.

Chapitre III : EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

La rentabilité de l'entreprise est le principal critère de l'évaluation d'un projet, du point de vue comptable, le bénéfice est donné par la situation nette du bilan et/ou le résultat du compte d'exploitation.

Chaque évaluation requiert des analyses à travers les études des ratios pour qu'on puisse connaître le seuil de rentabilité, de juger la croissance et l'autonomie et de savoir l'équilibre du point de vue social et économique du projet en question.

Section I : Calcul du Seuil de Rentabilité :

Il désigne également par l'expression « Chiffre d'Affaire Critique ». Dès que les charges fixes sont couvertes par la marge sur les coûts variables, l'entreprise atteint son seuil de rentabilité. Ce dernier est donc le chiffre d'affaire qui couvre tout juste l'ensemble des coûts variables, c'est-à-dire ne réalise ni perte ni bénéfice¹.

$$\text{MARGE SUR COÛTS VARIABLES} = \text{CHARGES FIXES}$$

1.1- Les charges fixes :

Les charges fixes ou des structures qui ne dépendent pas de l'évolution de l'activité mais de l'inflation ou du rythme des Investissements.

Elles sont composées par les charges ci-après :

- Amortissements.
- Impôts et taxes.
- Charges du personnel.
- Autres services extérieurs.

¹ ANDRIANIRINASOA Hariniaina, Gestion financière 2^{ème} année à l'Université de Toamasina

Tableau n°61: Tableau des charges fixes (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Autres services extérieurs	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Impôts et taxes	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Charges du personnel	36 948 000	36 948 000	36 948 000	47 570 400	47 570 400
Dotations aux amortissements	11 031 210				
CHARGES FIXES	49 679 210	49 679 210	49 679 210	60 301 610	60 301 610

Source: Nos propres calculs en 2008

1.2- Les charges variables :

Elles sont des charges qui varient en fonction de l'activité, c'est-à-dire proportionnelle au volume de production et éventuellement d'inflation.

Ce sont :

- Achats.
- Services extérieurs.
- Charges financières.

Tableau n°62: Tableau des charges variables (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats	999 000	1 068 930	1 143 756	1 223 817	1 309 487
Services extérieurs	3 500 000	3 500 000	3 850 000	4 235 000	4 418 500
Charges financières	10 129 500	20 000 000	16 000 000	12 000 000	8 000 000
CHARGES VARIABLES	14 628 500	24 568 930	20 993 756	17 458 817	13 727 987

Source: Nos propres calculs en 2008

Désignons par :

- R = Résultats.
- C.A = Chiffres d'Affaires.
- C.A.C = Chiffres d'Affaires Critiques.
- M.S.C.V = Marges Sur Coût Variables.
- C.V = Charges Variables.
- C.F = Charges Fixes.

$$\text{S.R} = \frac{\text{C.A} \times \text{C.F}}{\text{M.S.C.V}}$$

Avec, $R = (M.S.C.V - C.F)$

$$R = M.S.C.V - C.F$$

Le Point Mort (P.M), c'est la date à laquelle l'entreprise atteint son SR

$$\text{P.M} = \frac{\text{S.R}}{\text{C.A}} \times n \text{ (avec } n = 12 \text{ mois)}$$

Pour mieux apprécier la rentabilité de ce projet, il faudra calculer la « **marge de sécurité** » qui représente par la différence entre le CA et SR.

Pour les applications numériques des formules ci- dessus, nous allons chiffrés les donnés présentés du projet dans un tableau ci-après :

Tableau n°3: Tableau de la rentabilité (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CHIFFRES D'AFFAIRES	185 800 000	225 900 000	271 500 000	316 800 000	326 625 000
CHARGES VARIABLES	14 628 500	24 568 930	20 993 756	17 458 817	13 727 937
MARGES SUR COUT VARIABLES	171 171 500	201 331 070	250 506 244	299 341 183	312 897 063
CHARGES FIXES	49 679 210	49 679 210	49 679 210	60 301 210	60 301 210
RESULTATS	121 492 290	151 651 860	200 827 034	239 039 973	252 595 853
SEUIL DE RENTABILITE	53 924 849	55 741 687	53 842 592	63 818 226	62 946 844
MARGE DE SECURITE	67 567 441	97 727 011	145 085 347	185 197 381	188 777 627
POINT MORT*	3,48	2,96	2,38	2,42	2,31

Source: Nos propres calculs en 2008

POINT MORT :

- N = 3 mois et 15 jours.
- N+1 = 2 mois et 28 jours.
- N+2 = 2 mois et 11 jours.
- N+3 = 2 mois et 12 jours.
- N+4 = 2 mois et 9 jours.

Section II: Les ratios

Le ratio c'est le rapport entre les deux grandeurs homogènes qui consiste à analyser et/ou à étudier le passé, le présent et le futur d'une entité donnée d'une activité à projeter.

Ainsi, il a pour but de juger la rentabilité d'un projet. Les ratios ci-après sont préconisés pour faire apprécier l'efficacité et la croissance de notre activité de transport proprement dit l'implantation d'un parking payant.

Tableau n°4: Analyse des ratios

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Rentabilité Financière	53	59	53	61	63
Rentabilité Commerciale	64	66	39	53	54

Source: Nos propres calculs en 2008

2.1- RATIOS DE RENTABILITE FINANCIERES :(R.1)

Il mesure l'efficacité des fonds apportés par les actionnaires et les autres bailleurs ou les O.N.G.

$$\text{Rentabilité Financière} = \frac{\text{Résultat d'Exploitation}}{\text{Capitaux Propres}} \times 100$$

2.2- RATIOS DE LA RENTABILITE COMMERCIALE :(R.2)

Il traduit la productivité du Chiffre d’Affaire et mesure le profit de l’entreprise.

$$\text{Rentabilité Commerciale} = \frac{\text{Résultat d'Exploitation}}{\text{Chiffres d'Affaires}} \times 100$$

Commentaire :

➤ R.1 :

Elle s’accroît en fonction de l’année ; mais l’année N+2, il y a une diminution et ensuite pour l’année N+3 elle s’accroît progressivement jusqu’à la l’année N+4. Donc, on peut retirer le résultat que les capitaux propres dégagent assez des ressources qui peuvent favoriser le développement de votre Société et assurer le remboursement de l’emprunt.

➤ R.2 :

A la troisième année, nous avons du ratio plus faible. Suite à la quatrième et cinquième année, la rentabilité commerciale s’améliore car notre bénéfice augmente toujours et dépasse la moitié des chiffres d’affaires. Elle nous permet l’évaluation de la viabilité de l’entreprise sans tenir compte des moyens de financement mis en œuvre d’où la rentabilité est vérifiée.

D’après les résultats des calculs qu’on a faits, il y a une amélioration d’exploitation de l’activité transport sur le thème parking payant.

Section III : Bilan prévisionnel et le plan de trésorerie

3-1) Définition :

Le bilan est un tableau récapitulatif de la situation patrimoniale de l’entreprise. Il se subdivise en deux parties, l’une, à gauche, figure tous les soldes des éléments d’actif, et l’autre, à droite, résume les soldes des éléments du passif¹.

¹ **ANDRIMALALA** Bakoliarisoa, « *Cours de Comptabilité Générale, Première année en Gestion* », à l’Université de Toamasina 2002-2003

Il est nécessaire d'établir les bilans de cinq années d'exercices à venir, afin que nous puissions planifier le financement du projet en question. Signalons qu'à la fin de chaque année d'exercice nous incorporons le bénéfice au capital du bilan.

En effet, les bilans prévisionnels se présentent comme il suit :

ACTIF

Tableau n°65: Bilan prévisionnel (en Ariary)

RUBRIQUES	Départ	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
<u>Actifs non courants:</u>	-					
Frais d'établissement	700 000	567 000	434 000	301 000	168 000	35 000
Terrain	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Construction	150 000 000	142 875 000	135 750 000	128 625 000	121 500 000	114 375 000
A.A.I	1 000 000	810 000	620 000	430 000	240 000	50 000
M.M.B	6 958 000	6 768 000	6 106 990	5 445 980	4 784 970	4 123 960
M.O	608 000	535 800	463 600	391 400	319 200	247 000
Matériel Informatique	10 000 000	8 100 000	6 200 000	4 300 000	2 400 000	500 000
Matériel de transport	10 000 000	9 050 000	8 100 000	7 150 000	6 200 000	5 250 000
Total des actifs non courant:	199 266 000	188 705 800	177 674 590	166 643 380	155612 170	144 580 960
<u>Actifs courants:</u>	-					
Disponibilité	5734000	135086490	295069560	385435514	414884845	404675083
Total des actifs courant:	5734000	135086490	295069560	385435514	414884845	404675083
TOTAUX ACTIFS	205000000	323792290	472744150	552078894	570497015	549256043

Source: Nos propres calculs en 2008

PASSIF

RUBRIQUES	Départ	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
<u>Capitaux propres:</u>						
Capital	105 000 000	105 000 000	105 000 000	105 000 000	105 000 000	105 000 000
Report à nouveau	0	0	118 792 290	148 951 860	198 127 034	167 369 981
Résultat	0	118 792 290	148 951 860	198 127 034	167 369 981	176 859 062
<u>Total Capitaux propres:</u>	105 000 000	223 792 290	372 744 150	452 078 894	470 497 015	449 256 043
<u>Passif non courant:</u>						
Emprunt LMT	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
<u>Total Passif non courant :</u>	100 000 000					
TOTAUX PASSIFS	205 000 000	323 792 290	472 163 560	552 078 894	570 497 015	549 256 043

Source: Nos propres calculs en 2008

3.2) Plan de trésorerie :

Le tableau montrant du plan de trésorerie nous permet de savoir si, pendant la première année, les encaissements mensuels peuvent faire face aux décaissements mensuels et qu'il n'y aura pas d'impasses de trésorerie en cours de l'année :

3.2.1- Encaissements:

Il y en a deux sortes :

- Encaissement d'exploitation : Ce sont des ventes.
- Encaissement hors exploitation : Ce sont les rentrées d'argent autres que les ventes, c'est-à-dire l'apport (capital), l'emprunt.

3.2.2 - Décaissements :

➤ Décaissement d'exploitation : Ce sont les dépenses dans le cadre de l'exploitation de l'activité.

Il s'agit :

- Achats
- Services extérieurs
- Autres services extérieurs
- Impôts et taxes
- Charge du personnel
- Charges financières

➤ Décaissement hors exploitation :

Ce sont :

- Immobilisations
- Remboursement d'emprunt

Tableau n°66: Plan de trésorerie sur 5 ans (en Ariary)

RUBRIQUES	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V	Totaux
Soldes début de l'année (D):		135 557 500	275 540 570	502 723 814	732794597	
<u>Encaissements d'exploitation:</u>						
Chiffre d'Affaires	185 800 000	225 900 000	309 525 000	316 800 000	326 625 000	1 364 650 000
<u>Encaissements hors exploitation:</u>						
Capital	105 000 000					105 000 000
Emprunt	100 000 000					100 000 000
Totaux (A)	390 800 000	225 900 000	309 525 000	316 800 000	326 625 000	1569 650 000
<u>Décaissement d'exploitation:</u>						
Achats des fournitures	999 000	1 068 930	1 143 756	1 223 817	1 309 487	5 744 990
Charges extérieurs et autres	4 200 000	4 200 000	4 550 000	4 935 000	5 118 500	23 003 500
Impôt et taxe	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	5 000 000
Charge du personnel	39 648 000	39 648 000	39 648 000	47 570 400	47 570 400	214 084 800
Charges financières	10 129 500	20 000 000	16 000 000	12 000 000	8 000 000	66 129 500
<u>Décaissement hors exploitation:</u>						
Immobilisations	199 266 000					199 266 000
Remboursement d'emprunt		20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	80000000
Totaux (B)	255 242 500	85 916 930	82 341 756	86 729 217	82 998 387	593228790
Soldes de l'année (C) A - B= C	135 557 500	139 983 070	227 183 244	230 070 783	243 626 613	976421210
Soldes cumulés (D)		275 540 570	502 723 814	732 794 597	976 421 210	

Source: Nos propres calculs en 2008

Grâce à l'encaissement de l'emprunt, le besoin d'investissement et le besoin en fonds de roulement Initial sont satisfaits. Par conséquent, nous avons, dès la première année une solde de trésorerie positive qui est égale à **135 557 500 Ar**. Cette solde de trésorerie ne cesse pas d'augmenter. Par conséquent, une fois l'emprunt est encaissé, le problème de trésorerie n'existe plus sur un compte d'exploitation.

Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET

Ce dernier chapitre traite l'évaluation économique, financière et sociale du projet.

Afin que nous apprécions l'évaluation du projet, il est bien d'étudier notre situation en utilisant d'autres critères d'évaluation tels que la Valeur Actuelle Nette (**V.A.N**), Taux de la Rentabilité Interne (**T.R.I**), Seuil de la Rentabilité (**S.R**), l'Indice de Profitabilité (**I.P**).

Section I: Evaluation Economique

Toutes entreprises légales implantées dans une nation peuvent participer à l'amélioration de l'économie nationale c'est-à-dire toutes entreprises nouvellement et/ou anciennement installées doivent payer des impôts afin d'augmenter la croissance économique.

Pour notre projet l'implantation d'un parking payant, on ne prétend pas à résoudre tous les problèmes de la création, mais on apporte notre part au développement de l'économie nationale.

1.1- Evaluation des impacts économiques et financières du projet:

Nous allons développer au cours de cette section :

- L'impact socio-économique à l'amélioration du revenu et du PIB.
- Les incidences sur les finances publiques.

1.1.1-L'impact socio-économique :

○ Amélioration des revenus :

L'utilisation des revenus distribués aussi bien dans le projet qu'au sein des activités s'y rattachant peut occasionner sur le revenu national. Si le revenu par tête augmente, le revenu national aussi augmente, en effet à l'aide des revenus distribués, les employés épargnent et/ou consomment ce qui est bien sûr, une conséquence sur l'économie nationale.

○ **Amélioration du PIB :**

Le PIB représente la valeur créée par l'appareil productif du pays. Il peut être défini précisément selon trois approches différentes :

- A partir de la demande finale
- A partir des valeurs ajoutés des branches
- A partir des revenus distribués

L'exploitation de ce projet contribue à la formation du PIB par la création de la valeur ajoutée.

○ **Calcul du PIB :**

Le PIB additionne l'ensemble des activités créatives de revenu (en monnaie ou en nature). Il mesure le pouvoir d'achat disponible dans une économie c'est à dire sa puissance.

$$PIB = \sum \text{ Valeurs Ajoutés (V.A) des Entreprises}$$

La VA est la richesse de l'entreprise : c'est grâce à elle qu'elle peut payer la travail fournit et rentabiliser les capitaux investies.

Cette VA finit toujours par être repartie en revenu :

- Soit au profit de ménage (les employés ou ouvriers) ;
- Soit au profit des administrations (TVA, autres sur la production) ;
- Soit au profit de l'entreprise elle- même (bénéfice non distribuer).

Or ***VA = Production – Consommation Intermédiaire***

Le tableau suivant fournit les VA attendu du projet au cours de 5 prochaines années.

Tableau n°67 : Calcul du PIB (en Ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production	185800000	225900000	217500000	316800000	326625000
Consommation Intermédiaire	5199000	5268930	5693756	6158817	6427987
∑VA = PIB	180601000	220631070	265806244	310641083	320197013

Source: Nos propres calculs en 2008

Le tableau nous montre que le projet peut générer des ressources propres et qui le permettent de s'assurer et de rentabiliser les capitaux propres.

- **Création d'emploi:**

La création d'emploi constitue un des principaux objectifs du gouvernement pour accroître le revenu de la population, et ceci est dans le but d'atteindre une croissance économique accélérée et soutenue et de réduire la pauvreté. A partir de la troisième année, l'extension de la taille de l'exploitation permet ensuite d'augmenter les mains d'œuvres utilisées. Plus notre Société se développe, plus le revenu des employés augmente « les profits font les investissements de demain qui créent les employés d'après demain »¹.

1.1.2- Les incidences sur les finances publiques

La réalisation de ce projet peut entraîner des recettes fiscales qui alimenteront la caisse de l'Etat. Ceux qui proviendront des impôts et taxes dus au titre de l'activité et à la constitution de l'entreprise : droit d'enregistrement, taxe de publicité foncière,...

Les impôts et taxes perçus permettent à l'Etat malgache de payer les fonctionnaires constituants des faits d'évictions financières.

C'est l'effet secondaire sur les revenus résultant de la propagation des sommes distribuées.

Le projet donne lieu à une production. Cette dernière s'ajoute à la production globale de la nation. Donc, la production globale de la nation augmente. Cette augmentation va améliorer les soldes des finances publiques.

Enfin, grâce à l'emploi que la petite et moyenne entreprise créent le taux de chômage diminue et ceci implique la réduction des charges de l'Etat. Donc, de manière indirecte, cela améliore les finances publiques. Si l'entreprise arrête sa production, les conséquences se font immédiatement sentir sur le commerce local et les finances de la commune qui cesse d'encaisser les taxes et impôts locaux.

¹ Albertine J.H « l'économie en 2000 schémas » édition ouvrière, 1994, p.190

Section II: Evaluation financière

L'évaluation financière est un processus plus concret pour analyser un projet dans le cadre de profit financier et de rentabilité.

L'évaluation financière exige le calcul des principaux critères suivants :

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

2.1- La valeur actuelle nette :

2.1-a) Définition :

La valeur actuelle nette correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant de l'investissement de laquelle été déduit le montant de ce dernier. C'est aussi la valeur des revenus futurs actualisée à un coût de capital approprié, diminué du coût de l'investissement.

Elle consiste à comparer l'investissement et la rentrée nette de trésorerie par l'intermédiaire d'un taux d'actualisation. Lorsque la valeur actuelle nette est positive, on accepte le projet mais dans le cas contraire, on le laisse.

On prend le taux de crédit pour que l'entreprise a obtenu auprès de la banque est de 25%.

La suite de cette méthode, nous effectuons la somme des dépenses correspondant à l'investissement et des marges brutes d'autofinancement à un taux déterminé.

$$V.A.N = - \text{Investissement} + \sum_{t=0}^n (\text{Cash} - \text{flow} (t)) [1+a]$$

Avec,

Cash-flow (t) = Cash-flow prévu de l'année t

a = Taux d'actualisation qui est de 25% (c'est le taux de l'emprunt).

n = Durée de vie de l'investissement = 5 ans.

I = Investissement Initiale.

C'est la marge brute d'autofinancement, désignant les ressources secrétées par l'exploitation que ce projet peut utiliser pour son fonctionnement. Elle correspond aussi au potentiel de financement de l'activité de l'entreprise, d'où la formule du cash-flow prévisionnel sera la suivante :

CASHFLOW = BENEFICE NET + AMORTISSEMENTS

2.1-b) Calcul de la VAN :

Tableau n°68: Des cash-flows (en Ariary)

Rubriques	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
Résultat net	118211700	48371270	119464444	166963568	176452649
Dotation aux amortissements	11611800	11611800	11611800	11611800	11611800
Cash-flow ou M.B.A	129823500	159983070	131076244	178575368	188064449

Source: Nos propres calculs en 2008

A.N:

Tableau n°69: Calcul de cash-flow actualisé (en Ariary)

Rubriques	Année I	Année II	Année III	Année IV	Année V
Cash-flow ou M.B.A	129823500	159983070	131076244	178575368	188064449
Coefficient d'actualisation	0,8	0,64	0,512	0,4096	0,32768
Cash-flow actualisé	103858800	102389165	67111037	73144471	61624959

Source: Nos propres calculs en 2008

Soit I = 199 266 000 Ar

Cash-flow actualisé = $129\,823\,500(1.25)^{-1} + 159\,983\,070(1.25)^{-2} + 131\,076\,244(1.25)^{-3}$

$$\begin{aligned}
& +178\,575\,368(1.25)^{-4} + 188\,064\,449(1.25)^{-5} \\
& = 129\,823\,500(0,8)+159\,983\,070(0,64)+131\,076\,244(0,512) \\
& + 178\,575\,368(0,4096) + 188\,064\,449(0,32768) \\
\text{Cash-flow actualisé} & = 103\,858\,800 + 102\,389\,165 + 67\,111\,037 + 73\,144\,471 + \\
& 61\,624\,959
\end{aligned}$$

Soit : le Cash-flow actualisée est de **408 128 431 Ar.**

D'où **V.A.N = 408128431 - 199 266 000**

V.A.N = 208 862 431 Ar

Ici, la valeur actuelle nette est positive, d'où on a retenu un facteur d'actualisation de 25%, la V.A.N est de 208 862 431 Ar. Ainsi, nous acceptons le projet car ce critère de décision à accepter.

2.2- Le taux de rentabilité Interne:

2.2-a) Définition :

Il représente le taux d'actualisation qui correspond à une V.A.N nulle. La plus précise, c'est le taux pour lequel l'ensemble des cash-flows équivaut au capital investi.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son taux de la rentabilité interne soit supérieur au taux de rentabilité exigée par l'entreprise.

Suite de cet exercice, nous calculons ce taux de rentabilité en utilisant la méthode itérative par essais successifs jusqu'à ce que les résultats soient obtenus par

$$\sum_{t=0}^n (\text{Cash} - \text{flow}(t)) [1+a]^n - I \leq 0$$

2.2-b) Calcul du TRI :

V.A.N = 0

Si $t = 25\%$, on a une V.A.N = 208 862 431 Ar

Si on prend, $t = 75\%$

Tableau n°70 : Calcul du taux de rentabilité Interne (en Ariary)

Rubriques	Année1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash-flow ou M.B.A	129 823 500	159 983 070	131 076 244	178 575 368	188 064 449
Coefficient d'actualisation	0,57142	0,32653	0,18658	0,1066	0,06092
	9	1	9	22	7
Cash-flow actualisé	74 184 913	52 239 432	24 457 385	19 040 063	11 458 203

Source: Nos propres calculs en 2008

Soit $I = 199\,266\,000$ Ar

$$\begin{aligned}\text{Cash-flow actualisé} &= 129823500(1.75)^{-1} + 159983070(1.75)^{-2} + 131076244(1.75)^{-3} \\ &\quad + 178575368(1.75)^{-4} + 188064449(1.75)^{-5} \\ &= 129823500(0,571429) + 159983070(0,326531) + \\ &\quad 131076244(0,186589) \\ &\quad + 178575368(0,106622) + 188064449(0,060927)\end{aligned}$$

$$\text{Cash-flow actualisé} = 74\,184\,913 + 52\,239\,432 + 24\,457\,385 + 19\,040\,063 + 11\,458\,203$$

Soit : le Cash-flow actualisée est de **181 379 996 Ar**

D'où V.A.N = 181 379 996 - 199 266 000

Soit : V.A.N est de Ar - 17 886 004

V.A.N = - 17 886 004 Ar

D'après le calcul, le taux de rentabilité interne se trouve entre les taux 25% et 75%.

Soit x : le taux de rentabilité interne à calculer.

VAN	Taux
208 862 431	→ 25 %
0	→ x
- 17 886 004	→ 75 %

Nous allons procéder au calcul par interpolation linéaire ci-après :

$$\frac{208\,862\,431 - 0}{208\,862\,431 - (-17\,886\,004)} = \frac{0.25 - x}{0.25 - 0.75}$$

$$\frac{208\,862\,431}{226\,748\,435} = \frac{0.25 - x}{-0.5}$$

$$0.92 = \frac{0.25 - x}{-0.5}$$

$$0.46 = 0.25 - x$$

$$x = 0.71$$

Soit $x = 71\%$

Dans notre cas, le TRI est égal à 71%. C'est le taux pour lequel l'investissement et la recette nette de trésorerie sont équivalents. Donc, nous pouvons affirmer que le projet est rentable, car le taux est largement supérieur aux taux d'emprunt ou coût du capital servant à financer le projet.

On peut conclure que notre projet est viable mais aussi très fiable.

2.3- Indice de profitabilité:

2.3-a) Définition :

L'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire l'avantage induit par 1 Ar de capital investi.

Il est présenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme de capital investi.

$$\text{I.P} = \frac{408128431}{199\,266\,000} = 2.05$$

Calculé sur 5 ans un taux d'actualisation de 25% l'indice de profitabilité est égale à **2.05**.

Cela indique que le chiffre d'Affaires est égale à 2.05 fois le coût de fonctionnement de l'entreprise, en tenant des coûts d'investissement.

Cela veut dire que pour 2 francs investis génère 0.05francs de chiffre d'affaires.

2.4- Le délai de récupération des capitaux investis:

2.4-a) Définition :

Le D.R.C.I est la date à laquelle le capital investi recouvre entièrement le cumul de la marge brute d'autofinancement, c'est-à-dire la période au bout de laquelle le montant de la M.B.A est égal au montant du capital investis.

2.4-b) Calcul de DRCI:

Nous allons présenter dans un tableau :

Tableau n°71 : Le délai de récupération des capitaux investis en Ariary

Investissement	Cash-flow actualisé	Solde
199 266 000	129 823 500	69 442 500
69 442 500	159 983 070	
	131 076 244	
	178 575 368	
	188 064 449	

Source: Nos propres calculs en 2008

$$69\,442\,500 < 159\,983\,070$$

$$D'o\grave{u}, \frac{69\,442\,500 * 12}{159\,983\,070} = 5.21$$

L'investissement sera r\ecup\er\ed dans **1 an, 5 mois et 6 jours**.

Section III : Evaluation sociale

Le but de l'\evaluations financi\ere est de veiller \a la rentabilit\ed des capitaux investis par l'entreprise tandis que l'\evaluations sociale pr\esente la contribution apport\ee par le projet au niveau social.

3.1- Cr\ea\ation d'emploi :

La cr\ea\ation d'emploi constitue un des principaux objectifs du gouvernement pour accro\^itre le revenu de la population, et ceci est dans le but d'atteindre une croissance \e\conomique acc\el\er\ee et soutenue et de r\eduire la pauvret\ed. L'int\er\eat de l'implantation d'un parking payant \a Analakely est de permettre la lutte contre le ch\^omage. La r\ea\alisation de ce projet cr\ee de nouveau emploi de vingt personnes \a l'am\elioration de la condition de vie de ces employ\es nouvellement embauch\es, le pouvoir d'achat des personnels est stable.

3.2- Embellissement de la ville:

Stationnement organis\ed dans un garage pourvu d'une aire de lavage et de parking.

Ce projet contribue au d\ev\oppo\ement de la ville, pour \eviter les stationnements d\esordonn\es.

3.3- Fluidit\ed de la circulation routi\ere:

Par la r\eduction des v\ehicules qui se garent en d\esordre dans les rues et ruelles de la place.

3.4- S\^ur\et\ed de d\ev\oppo\ement des usagers:

Les conducteurs des v\ehicules utilitaires peuvent se d\ev\opper l\o\ il veut sans se soucier de son v\ehicule et son contenu.

CONCLUSION

La filière transport est une option la plus important sur le plan du développement urbain surtout dans la Commune Urbaine Antananarivo (C.U.A) de la région Analamanga. L'esplanade d'Analakely a été choisie comme lieu adéquat à cette activité. Ce travail de recherche nous permet de démontrer l'importance du projet de création et exploitation d'un Parking Payant, les avantages, les profits et la rentabilité financière de ce projet.

Lors de nos études, nous avons constaté que les besoins en parking pour les voitures sont loins d'être satisfaits dans la ville d'Antananarivo. D'où l'intention de l'implantation du projet à l'Esplanade Analakely. L'implantation de celui-ci permet donc d'appréhender ces besoins.

Ensuite, le projet contribue au développement économique du pays par la création d'emploi ; accroissement de la valeur ajoutée et apport d'activités aux démunis à la recherche de travail. Il permet de créer des interdépendances vis-à-vis de réalisateurs aux autres activités dépendantes : agents de sécurité, le lavage, femme de ménage et les employés de bureaux.

D'après nos recherches, une chance de profit maximum est estimée pour le réalisateur. Les environnements telles que la sécurité et l'embellissement de la ville y vont de paire.

En somme, la réalisation de cette exploitation du parking payant fournira beaucoup la valeur ajoutée importante qui se répercutera certainement sur l'amélioration du Produit Intérieur Brute (P.I.B) et cela contribue au développement économique du pays par la création d'emploi.

Par ailleurs, ce projet contribuera à la consolidation des recettes publiques à travers des différents impôts. Enfin, il favorise l'encaissement des opérations financières au profit des établissements financières tels que les frais bancaires, intérêts et service bancaires sur les emprunts, et il améliore également la rentrée des flux financiers en faveur de la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale (CNaPS) et des Organismes Sanitaires d'Inter Entreprise (O.S.I.E).

Pour la mise en œuvre de cette stratégie, nous avons adopté une étude et analyse approfondies axée sur la filière transport. Il est nécessaire de définir les différentes études : étude de la faisabilité commerciale, analyse de la faisabilité technique et analyse financière pour fixer les objectifs. Les analyses nécessitent des réflexions profondes ainsi qu'une vision à Long Terme.

Grâce à ces différents analyses, notre projet de création d'un parking payant à Analakely est réalisable et il nous permet de faire face à nos concurrents et aussi la décision à la réalisation de ce projet améliore des avantages dans notre pays et au niveau de la Commune Urbaine d'Antananarivo (C.U.A).

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES:

- **Albertine J.H.** « l'économie en 2000 schéma » édition ouvrière, 1994, 158 pages.
- **ALBAGHI** Claude, Georges **HENAULT** : la création d'entreprise en Afrique, édition 1998, 260 pages.
- **CLEMENT** Jean Michel, dictionnaire et création d'un projet, édition 1339, librairie Larousse 1984, 215 pages.
- **DESREUMAUX** Alain, « Introduction à la Gestion des *Entreprises* », édition COLIN Armand, Paris 1992, 258 pages

II- DOCUMENTATION :

- JURIDIKA.
- **Manuel de Marketing pour Madagascar** édition CECOR.
- Midi Madagascar 2005, n° 14000
- Ministère de l'Economie de finance et du budget, PCG 2005

III- SUPPORTS ET PEDAGOGIQUES :

- **ANDRIATIANA Mohajy** : « Cours Politique Financière, Quatrième année en Gestion », à l'Université de Toamasina 2006.
- **ANDRIAMBELOSON Patricia**, « Cours de Gestion des Ressources Humaines, Quatrième année en Gestion », à l'Université de Toamasina 2006.
- **ANDRIMALALA Bakoliarisoa**, « Cours de Comptabilité Générale, Première année en Gestion », à l'Université de Toamasina 2003.
- **ANDRIANIRINASOA Hariniaina**, « Cours Gestion Financière, 2^{ème} année en gestion » à l'Université de Toamasina 2004.
- **TSITOHAINA Eddy**, « Cours Marketing, 2^{ème} année en gestion », à l'Université de Toamasina 2004.

IV- MEMOIRE DE MAITRISE :

- Ange Lalao **RAHERIZAFY** : « Etude de projet : cas de l'aviculture de la commune rurale de Brickaville, 2005 »

V- SITES INTERNET:

- www.financeproject.com
- www.parkingpayant.fr

ANNEXES

ANNEXE I

Les différents types du parking payant :



Parking à étage

Source: Recherche personnelle 2008



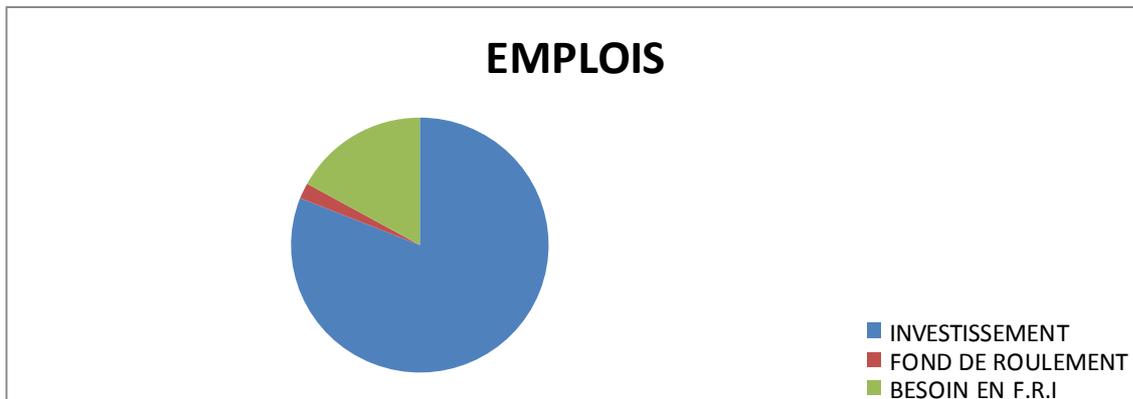
Parking en créneau



Parking en bataille

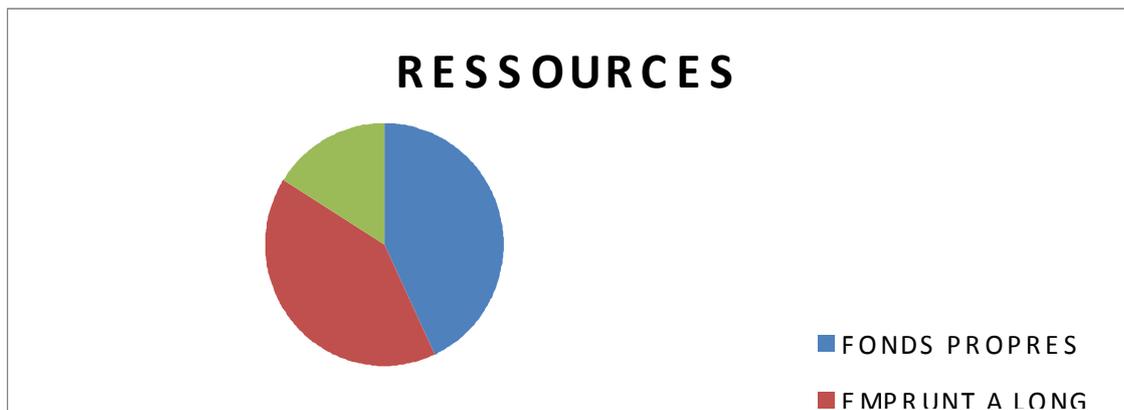
ANNEXE II

➤ Les emplois



➤ Les ressources

Source: Recherche personnelle 2008



LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°1:</u> Consommation des ménages (en Arar).....	14
<u>Tableau n°2:</u> Nombre des voitures DIR TANA.....	14
<u>Tableau n°3:</u> Parcage des voitures (- 2H).....	20
<u>Tableau n°4:</u> Parcage des voitures (4H).....	21
<u>Tableau n°5:</u> Parcage des voitures (6H).....	21
<u>Tableau n°6:</u> Parcage des voitures (plus de 6H).....	22
<u>Tableau n°7 :</u> Parcage des voitures : Pendant toute la nuit de 18h à 6h du matin.....	22
<u>Tableau n°8 :</u> La prévision des ventes pour le lavage extérieur.....	23
<u>Tableau n°9:</u> La prévision des ventes pour le lavage intérieur.....	23
<u>Tableau n°10:</u> La prévision des ventes pour le lavage intérieur + lavage extérieur.....	24
<u>Tableau n°11:</u> Parcage des voitures (- 2H).....	24
<u>Tableau n°12:</u> Parcage des voitures (4H).....	25
<u>Tableau n°13:</u> Parcage des voitures (6H).....	25
<u>Tableau n°14:</u> Parcage des voitures (plus de 6H).....	26
<u>Tableau n°15:</u> Parcage des voitures : Pendant toute la nuit de 18h à 6h du matin.....	27
<u>Tableau n°16:</u> La prévision des ventes pour le lavage extérieur.....	27
<u>Tableau n°17:</u> La prévision des ventes pour le lavage intérieur.....	28
<u>Tableau n°18:</u> La prévision des ventes pour le lavage intérieur + lavage extérieur.....	29
<u>Tableau n°19:</u> Récapitulation des ventes pour la troisième année.....	30
<u>Tableau n°20:</u> Récapitulation des ventes pour la quatrième année.....	30
<u>Tableau n°21:</u> Récapitulation des ventes pour la cinquième année.....	31
<u>Tableau n°22:</u> Tableau de récapitulatif des prix pour la première année.....	41
<u>Tableau n°23:</u> Besoin en personnel.....	44
<u>Tableau n°24:</u> Rémunération du personnel.....	48
<u>Tableau n°25:</u> Profil du personnel.....	51
<u>Tableau n°26 :</u> Chronogramme d'exécution des activités.....	53
<u>Tableau n°27:</u> Matériels et mobilier de bureaux.....	54
<u>Tableau n°28:</u> Matériels Informatiques.....	55
<u>Tableau n°29:</u> Fournitures de bureau.....	55
<u>Tableau n°30:</u> Matériels pour les lavages.....	56
<u>Tableau n°31:</u> Matériels pour la femme de ménage.....	56
<u>Tableau n°32:</u> Matériel et Mobilier de Bureau.....	60
<u>Tableau n°33:</u> Fourniture pour les lavages.....	61
<u>Tableau n°34:</u> Fourniture pour la femme de ménage.....	61
<u>Tableau n°35:</u> Matériel Informatique.....	62
<u>Tableau n°36:</u> Le tableau récapitulatif de tous les investissements.....	63
<u>Tableau n°37:</u> Tableau d'Amortissement.....	64
<u>Tableau n°38:</u> Tableau d'emprunt.....	69
<u>Tableau n°39:</u> Fournitures pour les lavages.....	70
<u>Tableau n°40:</u> Tableau des fournitures pour la femme de ménage.....	71
<u>Tableau n°41:</u> Tableau des fournitures de bureau.....	71
<u>Tableau n°42:</u> Tableau des charges du personnel.....	72
<u>Tableau n°43:</u> Bilan d'ouverture.....	73
<u>Tableau n°44:</u> Tableau des charges financières.....	75
<u>Tableau n°45:</u> Tableau de comptes des produits.....	75
<u>Tableau n°46:</u> Tableau de fourniture pour le lavage.....	76

<u>Tableau n °47:</u> Tableau des fournitures pour la femme de ménage.....	77
<u>Tableau n °48:</u> Tableau de fourniture de bureau.....	77
<u>Tableau n °49:</u> Tableau des services extérieurs.....	78
<u>Tableau n °50:</u> Tableau des autres extérieurs.....	78
<u>Tableau n °51:</u> Tableau des impôts et taxes.....	78
<u>Tableau n °52:</u> Tableau des charges du Personnel.....	79
<u>Tableau n °53:</u> Tableau récapitulatif des charges.....	79
<u>Tableau n °54:</u> Tableau récapitulatif des charges T.T.C.....	80
<u>Tableau n°55 :</u> Présentation du CRP de la 1 ^{ère} année.....	82
<u>Tableau n°56:</u> Tableau de passage des comptes aux postes du CRN.....	84
<u>Tableau n°57:</u> Tableau de calcul du CAF.....	85
<u>Tableau n°58:</u> Tableau de sources de financement.....	86
<u>Tableau n°59:</u> Tableau de financement.....	88
<u>Tableau n°60:</u> Plan de financement.....	90
<u>Tableau n°61:</u> Tableau des charges fixes.....	92
<u>Tableau n°62:</u> Tableau des charges variables.....	92
<u>Tableau n°63:</u> Tableau de la rentabilité.....	94
<u>Tableau n°64:</u> Tableau d'analyse des ratios.....	95
<u>Tableau n°65:</u> Bilan prévisionnel.....	97
<u>Tableau n°66:</u> Plan de trésorerie.....	100
<u>Tableau n°67:</u> Tableau de calcul du PIB.....	103
<u>Tableau n°68:</u> Tableau des Cash-flows.....	106
<u>Tableau n°69:</u> Calcul de cash-flow actualisé.....	106
<u>Tableau n°70:</u> Calcul du taux de rentabilité Interne.....	108
<u>Tableau n°71:</u> Le délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I).....	110

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION	7
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	9
Chapitre I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	10
<u>Section I: Description du projet</u>	10
1.1- Notion de la Parking Payant	10
1.2- Evolution de la filière transport	10
1.3- Les différents types de la Parking Payant	10
<u>Section II: Caractéristique du projet</u>	11
2.1- Choix de forme de la Société	11
2.2- Mission du Projet	12
2.3- Sa dimension envisagée	12
Chapitre II : LOCALISATION DU PROJET	13
<u>Section I: Situation du projet</u>	13
1.1- Les facteurs démographiques	13
1.2- Facteurs socioéconomiques	13
<u>Section II: Le parking payant</u>	15
2.1- Contexte du projet	15
2.2- Objectif du projet	15
2.3- Problématique	15
Chapitre III : ETUDE DE MARCHE	16
<u>Section I: Les services</u>	17
1.1- La capacité d'exploitation et la technique utilisée	17

1.1.1-	Le parcage des voitures	17
1.1.2-	La technique utilisée.....	17
1.2-	Analyse environnementale du projet.....	18
1.2-a)	L'environnement interne.....	18
1.2-b)	L'environnement externe	19
1.3-	La sécurité.....	19
1.4-	Embellissement de la ville.....	20
1.5-	Capacité de production envisagée.....	21
1.6-	Présentation succincte de la Commune Urbaine Antananarivo.....	31
 Section II : Evaluation du marché potentielle, politique et stratégie envisagée		32
2.1-	Analyse de la Demande	32
2.1-1.	Définition de la clientèle.....	32
2.1-2.	Besoin des consommateurs.....	33
2.1-3.	Motivation des consommateurs.....	33
2.1-4.	Nos cibles.....	34
2.2-	Analyse de l'Offre.....	34
2.2.1-	La gamme de service.....	34
2.2.2-	Qualité des services.....	35
2.2.3-	Les prix des services.....	35
2.2.4-	Autres services.....	35
2.3-	Analyse des concurrents	36
2.3.1-	Concurrents directs.....	36
2.3.1-a)	Gammes de services.....	36
2.3.1-b)	Qualités des services.....	36
2.3.1-c)	Prix des services.....	37
2.3.2-	Concurrents indirectes.....	38
2.3.2-a)	Gamme de services.....	38
2.3.2-b)	Qualité de services.....	38
2.3.2-c)	Prix des services.....	38

2.4- Politique et stratégie envisagée	39
2.4.1- Les services :.....	39
2.4.1.a) Lieu d'implantation	39
2.4.1.b) Choix de l'implantation.....	39
2.4.1.c) Gammes de services.....	39
2.4.1.d) Gammes de services.....	40
2.4.1.e) Les prix.....	40
2.4.1.f) Condition de vente.....	41
Chapitre IV : ETUDE ORGANISATIONNELLE	42
<u>Section I : Organigramme (hiérarchisation des postes)</u>	42
1.1- Organigramme de l'entreprise.....	42
1.2- Schémas de l'organigramme.....	43
1.3- Besoin en personnel (répartition des tâches).....	43
<u>Section II : Rôle et responsabilité du chaque de poste et la politique</u> du personnel	45
2.1- Rôle et responsable du chef de poste.....	45
2.2- Présentation de différentes postes.....	45
2.3- Politique du personnel.....	47
2.3.1- Recrutement et la sélection.....	47
2.3.2- Rémunération du personnel.....	48
2.3.3- Moyen de recherche des candidats.....	49
2.3.4- La Gestion des Ressources Humaines (gestion de la carrière).....	49
2.3.5- Méthode de recrutement.....	50
2.3.5-a) Sélection sur dossier.....	50
2.3.5-b) Test technique.....	50
2.3.5-c) Test psychologique.....	51
2.3.5-d) Entretien de recrutement (Interview).....	51
2.3.6- Profil du personnel.....	51
2.3.7- Horaire de travail.....	52
2.3.8- Chronogramme.....	53

Chapitre II- ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DU PROJET	81
<u>Section I: Compte de résultat prévisionnel</u>	82
<u>Section II: Le Compte de résultat par nature</u>	83
2.1- Etablissement du compte de résultat par nature.....	83
2.2- Le CAF.....	85
2.2-a) Définition.....	85
2.2-b) Calcul du CAF.....	85
<u>Section III: Plan de financement et le besoin en fond de roulement</u>	86
3.1- Ressources durables.....	87
3.2- Ressources cycliques.....	87
3.3- Le Besoin en fond de roulement.....	88
3.3.1- Définition.....	88
3.3.2- L'évaluation du besoin en fond de roulement.....	88
3.3.3- Calcul de la variation du besoin en fond de roulement.....	89
Chapitre III : EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET	91
<u>Section I: Calcul du seuil de rentabilité</u>	91
1.1- Les charges fixes.....	91
1.2- Les charges variables.....	92
<u>Section II: Les ratios</u>	95
2.1- Ratios de la rentabilité financières.....	95
2.2- Ratios de la rentabilité commerciale.....	96
<u>Section III: Bilan Prévisionnel et le plan de trésorerie</u>	96
3-1 Définition.....	96
3-2 Plan de trésorerie.....	99
3-2-1 <i>Encaissements</i>	99
3-2-2 <i>Décaissements</i>	99

Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET	102
Section I: Evaluation économique	102
1.1- Evaluation des impacts économiques et financières du projet.....	102
1.1.1-L'impact socio-économique	103
1.1.2- Les incidences sur les finances publiques.....	104
Section II: Evaluation financière	105
2.1- La valeur actuelle nette	105
2.1-a) Définition.....	105
2.1-b) Calcul de la VAN.....	106
2.2- Le taux de rentabilité Interne	107
2.2-a) Définition.....	107
2.1-b) Calcul du TRI.....	108
2.3- Indice de profitabilité	110
2.3-a) Définition	110
2.4- Le délai de récupération des capitaux investis.....	110
2.4-a) Définition.....	110
2.4-b) Calcul de DRCI.....	110
Section III: Evaluation sociale	111
3.1- Création d'emploi.....	111
3.2- Embellissement de la ville.....	111
3.3- Fluidité de la circulation routière.....	111
3.4- Sûreté de déplacement des usagers.....	111
CONCLUSION	112
BIBLIOGRAPHIE	114
ANNEXES	116
LISTE DES TABLEAUX	118
TABLE DES MATIERES	120