

# **UNIVERSITE D'ANTANANARIVO**

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

**DEPARTEMENT DE GESTION**

**MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION  
OPTION FINANCES ET COMPTABILITE**

**Intitulé :**



**Présenté par :**

**JAOROBY Elie Wilfried**

**Sous l'encadrement de :**

**Encadreur Pédagogique :**

**ANDRIANTSEHENNO Lodvig**

**Enseignant**

**Encadreur Professionnel :**

**ANDRIANARIZAKA Marc T**

**Consultant en étude de marché  
et sondage d'opinion**

**ANNEE UNIVERSITAIRE : 2006/2007**

**Date de soutenance : 07 SEPTEMBRE 2007**

# **REMERCIEMENTS**

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à Dieu et à tous ceux qui, par leurs conseils et leurs aides, ont contribué à la réalisation et à la réussite de ce présent ouvrage. Il s'agit notamment de :

Monsieur RAJERISON Wilson, professeur Titulaire, Président de l'université d'Antananarivo ;

Monsieur RANOVONA Andriamaro, Maître de Conférences, Doyen de la Faculté de Droit, de l'Economie, de Gestion et de Sociologie ;

Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier, Maître de Conférences, chef de Département de Gestion à la Faculté de Droit, de l'Economie, de Gestion et de Sociologie de l'Université d'Antananarivo de nous avoir autorisé à soutenir ce mémoire ;

Madame RAVALITERA Farasoa Directeur du Centre d'Etude et de Recherches en Gestion ;

Monsieur ANDRIANTSEHENO Lodwig, enseignant au département de Gestion

Monsieur ANDRIANARIZAKA Marc Tiana, Consultant en étude de marché et sondage d'opinions, Enseignant au Département de Gestion de l'Université d'Antananarivo, mon encadreur professionnel qui a bien voulu assurer la direction de ce mémoire;

Nous remercions également tous les enseignants et le personnel administratifs et technique du Département de Gestion de l'Université d'Antananarivo qui ont apporté leurs aides et leurs soutiens au cours de nos formations théoriques.

Nos parents, nos sœurs, nos frères, et toute notre famille ; Nos remerciement s'adressent également à :

Tous nos amis pour leurs aides et leurs soutiens de quelque façon que ce soit.

**JAOROBY Elie Wilfried.**

Etudiant au Département Gestion  
Option Finance et Comptabilité

# SOMMAIRE

<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>2</b>
<b>SOMMAIRE.....</b>	<b>3</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>5</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>6</b>
<b>LISTE des figures.....</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE</b>	
<b>IDENTIFICATION DE PROJET.....</b>	<b>3</b>
CHAPITRE I :	
PRESENTATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE II :	
METHODOLOGIE DE CONDUITE DU PROJET.....	10
Cette méthodologie donc, est nécessaire pour aborder le conduit du projet et sur tous les outils pour avoir une exacte information. ....	10
CHAPITRE III :	
ETUDE DE MARCHE.....	15
ELEMENTS.....	19
CPA.....	19
<b>CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....</b>	<b>30</b>
<b>DEUXIEME PARTIE :</b>	
<b>LA CONDUITE DU PROJET.....</b>	<b>31</b>
<b>CHAPITRE I</b>	
<b>TECHNIQUE D'ENSEIGNEMENT.....</b>	<b>32</b>
CHAPITRE II :	
ETUDES ORGANISATIONNELLES.....	44
<b>PARTIE III</b>	
<b>ETUDE FINANCIERIE DU PROJET.....</b>	<b>53</b>
CHAPITRE I :	
LES Coûts D'INVESTISSEMENT.....	54
CHAPITRE II :	
ANALYSE DE LA RENTABILITE.....	65
CHAPITRE III.	
EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET.....	83
<b>CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE.....</b>	<b>91</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>92</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>94</b>
<b>TABLE DES ANNEXES.....</b>	<b>95</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>96</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>a</b>



## **LISTE DES ABRÉVIATIONS**

**AAI:** Agencements, Aménagements, Installations

**BACC:** Baccalauréat

**BEPC :** Brevet d'Etude du Premier Cycle

**BTP :** Bâtiment et Travaux Publics

**CA :** Chiffres d'Affaires

**CISCO:** Circonscription Scolaire

**CPA:** Collège Privée de l'Avenir

**DRCI :** Délai de Récupération des Capitaux Investis

**DREN:** Direction Régional de l'Education National

**EBE:** Excédent Brut d'Exploitation

**IGR:** Impôt Général sur les Revenu

**IP:** Indice de Profitabilité

**MAP :** Madagascar Action Plan

**MBA :** Marge Brute d'Autofinancement

**MENRES :** Ministère de l'Education National et de la Recherche Scientifique

**PCG :** Plan Comptable Général

**PIB :** Produit Intérieur Brut

**RN :** Résultat Net

**RO:** Résultat Opérationnel

**RP :** Résultat Prévisionnel

**SARL :** Société à Responsabilité Limité

**SAVA :** Sambava Antalaham Vohemar Andapa

**TRI :** Taux de Rentabilité Interne

**VAN :** Valeur Actuelle Nette

# **LISTE DES TABLEAUX**

<b>Tableau n° 1 : Bilan .....</b>	<b>9</b>
<b>Tableau n° 2 : Tableau récapitulatif des entretiens.....</b>	<b>19</b>
<b>Tableau n° 3 : Répartition des effectifs des élèves des écoles du District de Sambava.....</b>	<b>21</b>
<b>Tableau n° 4 : Nombre des établissements scolaires .....</b>	<b>21</b>
<b>Tableau n° 5 : Description des concurrents.....</b>	<b>23</b>
<b>Tableau n° 6 : Les nombres des élèves inscrit et admis au BEPC l'année scolaire 2005-2006.....</b>	<b>23</b>
<b>Tableau n° 7 : : Détermination des marchés occupés et libres.....</b>	<b>23</b>
<b>Tableau n° 8 : Tableau n°8 : Comparaison des marchés.....</b>	<b>24</b>
<b>Tableau n° 9 : Part de marché d'enseignement Technique : année 2006..</b>	<b>24</b>
<b>Tableau n° 10 : Les forces et les faiblesses des concurrents.....</b>	<b>26</b>
<b>Tableau n° 11 : Les effectifs des candidats inscrits et admis au BEPC.....</b>	<b>35</b>
<b>Tableau n° 12 : Les effectifs des candidats inscrits et candidat admis au BEPC .....</b>	<b>36</b>
<b>Tableau n° 13 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq 1ers années .....</b>	<b>36</b>
<b>Tableau n° 14 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq 1ers années .....</b>	<b>36</b>
<b>Tableau n° 15 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq 1ers années.....</b>	<b>37</b>
<b>Série d'enseignement général.....</b>	<b>39</b>
<b>Tableau n° 16 : Type de matière par niveau et par filière.....</b>	<b>39</b>
<b>Tableau n° 17 : Profils des postes.....</b>	<b>49</b>
<b>Tableau n° 18 : Liste des taches.....</b>	<b>50</b>
<b>Tableau n° 19 : Liste de constructions.....</b>	<b>54</b>
<b>Tableau n° 20 : AAI.....</b>	<b>55</b>
<b>Tableau n° 21 : Mobilier de Directeur.....</b>	<b>55</b>
<b>Tableau n° 22 : Mobiliers du RP.....</b>	<b>56</b>
<b>Tableau n° 23 : Mobilier du Comptable.....</b>	<b>56</b>

<b>Tableau n° 24 : Mobilier du Surveillant.....</b>	<b>56</b>
<b>Tableau n° 25 : Mobilier Secrétaire.....</b>	<b>57</b>
<b>Tableau n° 26 : Calcul des couts du matériel aux activités d'enseignement .....</b>	<b>57</b>
<b>Tableau n° 27 : Amortissement des biens durant 5 ans d'exploitation.....</b>	<b>59</b>
<b>Tableau n° 28 : Evaluation des chiffres d'affaires mensuelles (en Ariary) 60</b>	
<b>Tableau n° 29 : Détermination du fonds de roulement initial.....</b>	<b>61</b>
<b>Tableau n° 30 : Calcul des charges du personnel.....</b>	<b>62</b>
<b>Tableau n° 31 : Plan de financement.....</b>	<b>63</b>
<b>Tableau n° 32 : Remboursement de l'emprunt.....</b>	<b>64</b>
<b>Tableau n° 33 : Barème d'IGR.....</b>	<b>67</b>
<b>Tableau n° 34 : Mode d'IGR.....</b>	<b>67</b>
<b>Tableau n° 35 : Les frais généraux ( en Ariary).....</b>	<b>68</b>
<b>Tableau n° 36 : Droit d'inscription ( en Ariary).....</b>	<b>69</b>
<b>Tableau n° 37 : Frais scolaire (En milliers d'Ariary).....</b>	<b>71</b>
<b>Tableau n° 38 : Compte de résultat prévisionnel .....</b>	<b>72</b>
<b>Tableau n° 39 : Trésorerie durant la première année ( année N).....</b>	<b>75</b>
<b>Tableau n° 40 : Plan de trésorerie (par nature).....</b>	<b>76</b>
<b>Tableau n° 41 : Bilan d'ouverture.....</b>	<b>77</b>
<b>Tableau n° 42 : Bilan prévisionnel année N.....</b>	<b>77</b>
<b>Tableau n° 43 : Bilan prévisionnel année N+1.....</b>	<b>79</b>
<b>Tableau n° 44 : Bilan prévisionnel année N+2.....</b>	<b>80</b>
<b>Tableau n° 45 : Bilan prévisionnel année N+3.....</b>	<b>81</b>
<b>Tableau n° 46 : Bilan prévisionnel année N+4.....</b>	<b>82</b>
<b>Source : investigation personnelle.....</b>	<b>82</b>
<b>Tableau n° 47 : Cash flow du cinq 1er année.....</b>	<b>84</b>
<b>Tableau n° 48 : Cadre logique .....</b>	<b>90</b>

## **LISTE DES FIGURES**

.....	5
<b>Figure n°1 :Arbre de problème.....</b>	<b>5</b>
<b>Figure n°2 : Comparaison des marchés.....</b>	<b>24</b>
<b>Figure n°3 : Organigramme .....</b>	<b>46</b>
<b>Figure n°4 : Planning de l'activité .....</b>	<b>51</b>
<b>CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....</b>	<b>52</b>
.....	89
<b>Figure n°5 :L'arbre des objectifs.....</b>	<b>89</b>

# INTRODUCTION

Dans le cadre de son développement et de son d'ouverture économique et suite aux présidentielles de l'année 2006, Madagascar a adopté la politique de la libération des échanges extérieurs en laissant une grande place à la lutte contre la pauvreté ; contre la corruption ; contre l'analphabétisme.

La politique d'ajustement a entraîné tous les secteurs de l'économie, l'autorité malgache a décidé de mettre en œuvre le Madagascar Action Plan (MAP), à tout e les personnes physique et moral de participer au développement de Madagascar.

La loi n° 94.033 du 1995 dans son article premier portant sur l'orientation général du système d'éducation et de formation à Madagascar stipule que la République de Madagascar reconnaît à tout personne ; enfant ; adolescent ; adulte le droit à l'éducation.

Aujourd'hui, outre que l'enseignement général, l'enseignement technique professionnelle et technologique sont devenus parmi les sujet de réflexion très important pour les agents économiques qui veulent se lancer dans le monde des affaires, surtout après la proposition de nos bailleurs de Fonds Internationaux de la Banque Mondial et le Fonds Monétaire International (FMI).

La connaissance de toutes ces réalités et l'analyse de situation démographique, géographique et de perspective scolaire du région, nous incitons à prendre l'initiative de mettre en place notre projet intitulé “PROJET DE CREATION D'UN LYCEE D'ENSEIGNEMENT GENERAL ET TECHNIQUE A SAMBAVA” dénommé “**WILFRIED SCHOOL**” dans la commune urbaine de SAMBAVA, District de SAMBAVA, Région Sambava, Antalaha Vohémar, Andapa (SAVA).

La présente étude a pour objet de développer le secteur éducatif. Il s'agit alors d'accroître diminuer le taux de fréquentation de l'après l'obtention du diplôme Brevet d'Etude du Premier Cycle (BEPC). De plus, ce travail

consiste à aider les jeunes à apporter leur contribution au développement social et économique du pays.

Pour mieux situer notre étude, on a développé une série de réflexion critique sur la méthodologie. Des enquêtes et interview ont été effectuées auprès des populations cibles (parent, élèves, enseignants...), auprès du ministère et des établissements scolaires. Cela exige aussi une connaissance théorique bien approfondie. Donc on a exploité divers ouvrages et documents pour compléter les données recueillie à partir d'autre sources d'information.

Le présent ouvrage est divisé en trois (03) parties :

➤ La première partie intitulée “Identification du projet” dans la laquelle nous allons essayer d'apporter un aperçu global de la situation selon trois (3) chapitres : la présentation du projet, la méthodologie de la conduite de projet et l'étude de marché

➤ La deuxième partie expose “la conduite du projet”. Elle se subdivise en deux chapitres à savoir : la technique de réalisation et étude organisationnelle. Le premier chapitre contient trois (3) sections essentielles dont le premier parle la scolarisation, le second explique sur la capacité d'accueil envisagé, et la troisième sur la spécificité des enseignements. Le second chapitre est focalisé sur trois (3) sections bien définies : l'organigramme envisagé, chronogramme des activités et l'organisation du travail.

➤La dernière partie est réservée à l'étude financière du projet. Il y aura trois chapitres : le coût d'investissement, l'analyse de rentabilité et l'évaluation et les impacts du projet.

# **PREMIERE PARTIE**

## **IDENTIFICATION DE PROJET**



Un bon projet est celui qui génère non seulement un surplus pour la population concernée, mais celui qui permet également un épanouissement, un progrès tant sur le plan individuel que communautaire. Un bon chef de projet cherche la satisfaction des besoins de sa clientèle.

Trois grands points doivent être mis en évidence :

- La présentation du projet
- Méthodologie de la conduite de projet
- L'étude de marché

# **CHAPITRE I :**

## **PRESENTATION DU PROJET**

### **SECTION 1 : DESCRIPTION DU PROJET**

Avant aborder les profondes du projet, nous avons bien déterminé son historique et sa naissance.

#### **1-1-Historique**

Il est incontestable que l'enseignement privé est indissociable de l'enseignement public dans le système éducation et de formation à Madagascar. Ce sont deux secteurs solidaires.

En effet, les écoles privées participent activement et fructueusement à tous les activités scolaires et parascolaires prescrites et organisées par le Ministère de l'Education Nationale et de la Recherche Scientifique (MENRS)

De ce fait, elles prennent part à tous les programmes de réforme destinés à améliorer l'enseignement à Madagascar.

#### **1-2- Naissance du projet**

Le Gouvernement Malgache lance actuellement de nombreux programmes en matière d'éducation qui ont pour but principal d'augmenter le taux de scolarisation des enfants à Madagascar.<sup>1</sup>

L'amélioration du système d'éducation figure parmi les actions indispensables pour le développement de l'économie du pays. Il s'avère nécessaire de souligner que certains pays tels que le Japon, l'Afrique du sud... ont réussi leur développement grâce à un taux de scolarisation significatif

---

<sup>1</sup> Madagascar Action Plan

## SECTIOIN 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

Dans cette partie, nous allons voir l'arbre du problème, les buts et les objectifs et les intérêts du projet

### 2-1- Analyse du problème

Un projet existe pour la résolution d'un problème bien définie. Tout besoin éprouvé, toute demande pressentie constitue un problème et c'est à partir de sa résolution de celui-ci que l'entreprise procure ses profits.

L'arbre du problème ci-dessous permet alors de soulever la question majeure qui fait naître notre projet.

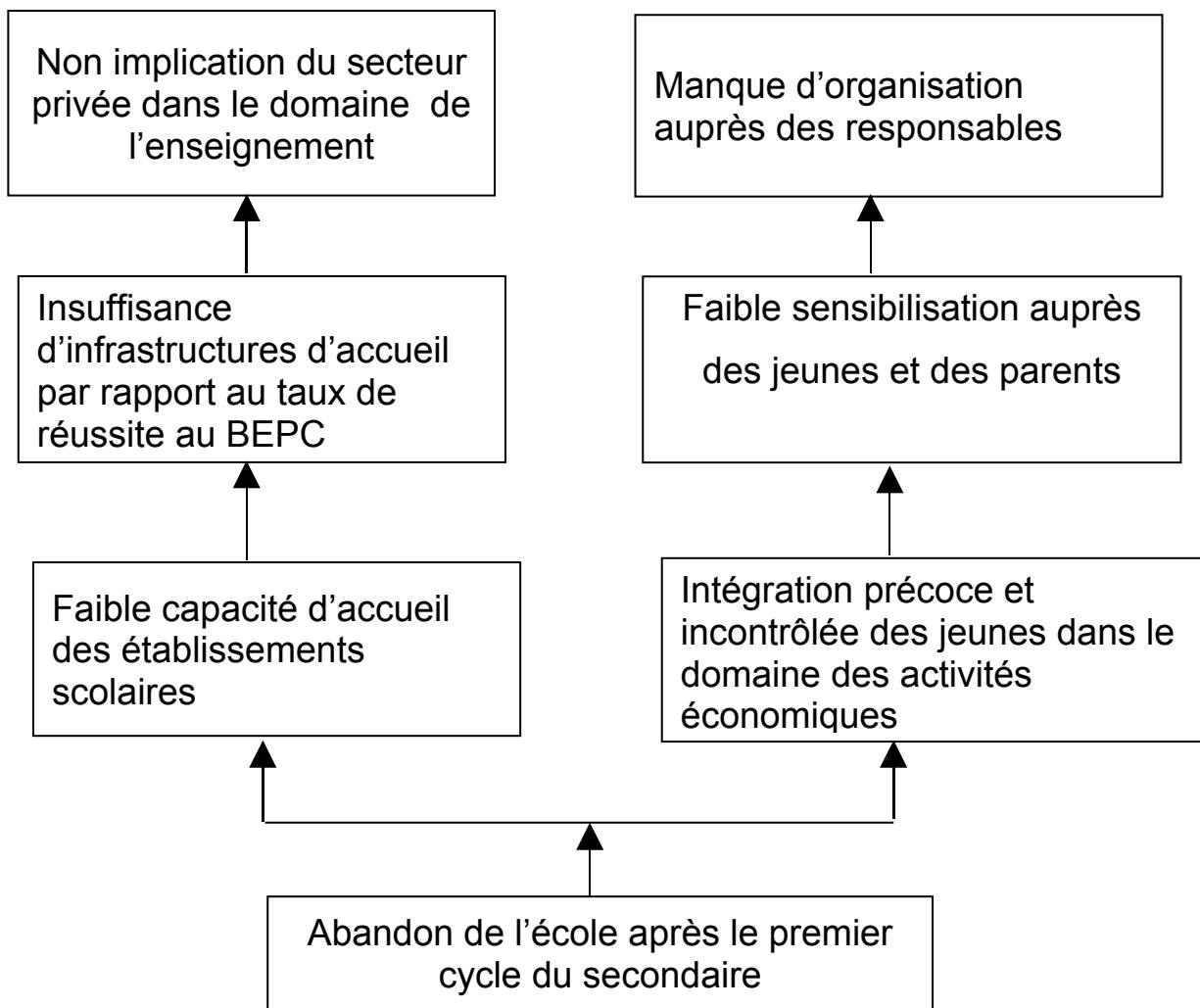


Figure n°1 :Arbre de problème

L'arbre du problème explique l'inexistence de lycée satisfaisant dans le District de Sambava. Une fois bien définie, il permet de résoudre le problème majeur pour bien asseoir et mieux réaliser le projet.

## **2-2- But et objectif du projet**

Ce projet a pour objectif de fournir des enseignements de qualité aux jeunes malgaches. Ceci contribue à la réduction de la pauvreté du pays qui est programmé dans le MAP.

Son amélioration consiste à diminuer le taux d'abandon de l'école après l'obtention du diplôme BEPC et à orienter les lycéens vers la continuation de leurs études à l'Université.

## **2-3 – Intérêt du projet**

L'implantation du projet dans le District entraîne de nombreux intérêts. Des avantages pour les élèves, pour les parents, pour la Région et même pour le pays seront prévus. En effet, le déplacement des élèves vers une autre localité n'est plus nécessaire, l'infrastructure locale est développée, certains professeurs certifiés et diplômés par l'Etat peuvent décrocher un emploi.

## **2-4- Contexte juridique**

Comme tous les établissements ont de statut juridique. Nous allons voir les fiche signalétique en premier temps et procédure de création en second.

### **2-4-1 - Fiche Signalétique**

La société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun en vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter (Article 1832 du code civil)

La société qui revêt la forme d'une Société à Responsabilité Limité (SARL) peut se définir comme une société commerciale ou prestataire de service groupant des associés qui ne sont pas personnellement commerçants et dont la responsabilité est limitée aux apports.

Une entreprise doit être légale et réglementée. Nous devons, par conséquent, avoir une fiche signalétique de l'établissement qui devrait être enregistrée à l'Institut National de la STATistique (INSTAT). En voici le modèle :

- Nom: WILFRIED SCHOOL
- Nif: x
- Chiffre d'affaire annuel : Ar 100 323 000
- Part de promotion : 60%
- Nombre du personnel : 25
- Bénéfice annuel : Ar 23 422 320

#### **2-4-2- Procédure de création**

L'autorisation d'ouverture :

➤ Une demande écrite auprès du MENRS faite tout en y mentionnant le désir de créer un établissement scolaire, le type et le niveau, la motivation ainsi que tout autre renseignement jugé utile. L'obtention de la réponse favorable signifie qu'on a l'autorisation d'ouverture.

Parallèlement à cette demande, une autre est adressée à l'autorité administrative, en occurrence, au District.

On reçoit à titre de réponse un dossier appelé le procès verbal de libération.

➤ Pièces à fournir :

- une déclaration du propriétaire pour le bâtiment ;
- une description de l'état des locaux avec les dimensions de la salle et toute autre indication nécessaire ;
- une présentation du plan descriptif des locaux ;
- un procès verbal de libération mentionnant ci-dessus ;
- un procès verbal technique de l'autorisation académique. Il s'agit de l'autorisation d'ouverture.

### **SECTION 3 : SITUATION GEOGRAPHIQUE ET SOCIALE**

Pour que un projet soit installé dans une zone d'implantation choisi, il faut donc la connaître la situation géographique.

### **3-1- Choix du District**

En tant qu'originaire du District de Sambava, notre choix s'y articule. De surcroit, notre projet y est encore dominant. Deux lycées pour 26 Communes ne sont pas suffisants, or, le fait de déplacer les élèves vers un autre lieu engendre des coûts exorbitants pour les parents ayant une faible aisance financière.

### **3-2 – Présentation du District**

Le District de Sambava est chef- lieu de la Région SAVA. Il se situe au centre de quatre (4) Districts composant la dite Région et qui délimitent comme suit :

- au nord, District de VOHEMAR
- au sud, District d'ANTALAHIA
- au l'ouest, District d' ANDAPA
- à l'Est, l'océan indien

Le District de Sambava constitue alors un carrefour et compte 257 986 habitants<sup>2</sup>répartis sur une aire de 4 324 km2.

Sambava est aussi reconnu pour ses plantations de cocotiers par la société anonyme SOAVANIO.

Le climat local est caractérisé par l'alternance des deux saisons distinctes :

- une saison chaude et pluvieuse : de Septembre à Mai ;
- une saison fraîche et sèche : de Juin jusqu'en Août.

Certains problèmes majeurs tels que la faiblesse de l'investissement privé et le manque de plan d'urbanisme dans la ville entravent le développement de ce District.

### **3-3 - Situation démographique**

Le District de Sambava compte 257 986 habitants avec une superficie de 4 324 Km<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Source District de Sambava

En ce qui concerne la pyramide des âges, on y remarque une pyramide en expansion traduisant un grand nombre d'enfants et de jeunes et une faible proportion de personnes âgées.

**Tableau n° 1 : Bilan**

• TAUX DE NATALITE	38,5 %
• TAUX DE MORTALITE	4,8%
• TAUX DE CROISSANCE NATUREL	35.3%

**Source** : Document de centre Hospitalier à Sambava

## **CHAPITRE II :**

### **METHODOLOGIE DE CONDUITE DU PROJET**

Cette méthodologie donc, est nécessaire pour aborder le conduit du projet et sur tous les outils pour avoir une exacte information.

#### **SECTION 1 : LES DIFFERENTS OUTILS DE COLLECTE D'INFORMATION**

Pour mener à bien notre étude, nous avons opté pour l'utilisation des méthodes de collecte d'information que nous avons acquises lors du cours de Méthodologie en quatrième année au Département de gestion.

Afin que la collecte de données pertinentes soit efficace, diverses techniques ont été adoptées :

- la documentation (Bibliothèque, Internet, ...)
- l'entretien avec des responsables des établissements scolaires sur le lieu d'implantation
- l'observation participante

#### **1-1-La documentation**

Cette méthode, nous a permis d'obtenir les informations nécessaires à la réalisation de notre étude. Elles ont été collectées à partir des documents existants auprès du Ministère de l'Education Nationale et de la Recherche Scientifique ; de la DREN ; de la CISCO et via Internet. Toutefois, afin de confirmer et de trier les informations, il a été nécessaire d'utiliser d'autres méthodes.

#### **1-2-L'entretien**

L'entretien a été pour nous un moyen rapide pour fournir des informations auprès des directeurs, des responsables pédagogiques sur place. Cela nous a été bénéfique pour la validation et la confirmation des informations déjà acquises. Le questionnaire a été préétabli selon la technique des questions

fermées étudiées en Cours de Méthodologie en quatrième année. Il consiste à formuler des questions pour connaitre le nombre lycées déjà existants avec leur capacité d'accueil, leur budget pour la publicité et la promotion, leurs types d'activités parascolaires, leur mode de paiement de frais de scolarisation,...

### **1-3-L'observation participante**

L'observation a été surtout portée sur les activités quotidiennes des établissements scolaires déjà en service. Les aspects techniques de la vie des établissements scolaires ont été recueillis grâce à cette méthode.

Tout investissement représente un engagement de capitaux dans une opération pour laquelle, on attend des gains étalés dans le temps. Des prévisions évaluatives doivent être faites avant de prendre la décision qui se fonde sur un maximum de données.

## **SECTION 2 : LES OUTILS D'EVALUATION**

Les outils d'évaluation comportent quatre (4) éléments fondamentaux :

### **2-1 - La Valeur Actuel Nette (VAN)**

C'est l'un des outils d'évaluation d'un projet, nous allons voir sa définition et son formule.

#### **2-1-1 - Définition**

La VAN repose sur la comparaison entre le montant de l'investissement et les ressources obtenues durant la durée de vie de l'investissement qui sont équivalentes à la valeur actuelle.

Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la VAN soit positive. Un projet est d'autant plus intéressant que si sa VAN est grande.

#### **2-1-2- Formule**

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

VAN = Valeur actuelle nette

I = Investissement

MBA = Marge Brute d'Autofinancement

i = Taux d'actualisation ou taux d'emprunt à la banque

n = Année en cours

### **2-1-3 - Limite de la méthode VAN**

- Une très forte sensibilité au taux d'intérêt
- C'est une méthode difficile à mettre en œuvre si le montant du capital investi du projet est différent.

### **2-2 – Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

Le TRI est en général calculé à partir d'un échéancier établi en monnaie constant.

#### **2-2-1- Définition**

Le TRI est le taux d'actualisation pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble de Cash Flow.

#### **2-2-2- Mode calcul**

A < TRI < B

$\alpha < I < \beta$

On devrait recourir à une interpolation linéaire :

$$\frac{A - B}{\beta - \alpha} = \frac{TRI - A}{I - \alpha}$$

TRI = Taux de rentabilité interne

A = Taux précédent

B = Taux suivant

$\alpha$  = MBA correspondant au taux suivant

$\beta$  = MBA correspondant au taux précédent

### **2-2-3- Interprétation**

➤ Pour qu'un projet soit retenu, il est nécessaire que son TRI soit supérieur au coût du capital ou taux d'emprunt. Dans le cas inverse, le projet est rejeté.

➤ Un projet est d'autant plus intéressant que si son TRI soit élevé.

Ainsi, si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement mutuellement exclusifs, on accepte le projet qui a un TRI plus élevé à condition qu'il soit supérieur au taux minimum exigé.

➤ Pour un même projet, la VAN et le TRI peuvent donner des résultats opposés. La pratique donne préférence à la VAN.

### **2-3 - L'Indice de Profitabilité(IP)**

L'IP, c'est aussi l'un des outils d'évaluation d'un projet nous allons donc voir ci-dessous la définition et la formule.

#### **2-3-1- Définition**

L'indice de profitabilité mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet.

#### **2-3-2- Formule**

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

Avec :

I = Investissement

VAN= Valeur actuelle nette

TIP = Taux d'indice de profitabilité

#### **2-3-3 - Interprétation**

- Un projet est retenu IP>I

- Un projet est d'autant plus intéressant que si son IP est grand

## **2-4 - Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)**

C'est le dernier critère d'évaluation d'un projet soit rentable.

### **2-4-1- Définition**

C'est la durée à laquelle l'investissement réalisé sera atteint par le total des recettes procurées par ce projet.

L'entreprise pourra dégager un bénéfice à partir de cette date.

### **2-4-2 - Mode de calcul**

$$N_1 < DRCI < N_2$$

$$\alpha < I < \beta$$

$$DRCI = \frac{N_2 - N_1}{\beta - \alpha} + N_1$$

N1 : Année précédente à la récupération

N2 : Année suivante à la récupération

$\alpha$  : Somme du capital investi pour l'année précédente

$\beta$  : Somme du capital investi pour l'année suivante

Cette méthode repose sur l'idée qu'un moment investi doit être récupéré rapidement de manière à être rentable et à limiter les risques

L'entreprise fixe arbitrairement une limite ou une norme quand on est confronté à des projets d'investissement exclusifs auquel on retiendra celui qui a le délai de récupération plus petit à condition que celui-ci soit inférieur à la norme fixée.

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

Le succès d'un projet peut être apprécié en suivant divers critères.

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

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs des priorités de développement sur le plan global et sectoriel. Ainsi, on détermine la pertinence d'un projet par son importance et son utilité face au besoin des consommateurs.

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

C'est la qualité de ce qui est efficient.

Elle se mesure par la comparaison des coûts aux résultats en analysant l'utilisation optimale des ressources dans la production des out put.

De ce fait, le projet est efficient si on atteint le but à moindre coût

## **2-3 - L'efficacité**

C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats sans tenir compte du coût des facteurs. Le projet est efficace si on atteint le but qu'on s'est fixé d'atteindre.

## **2-4 - La viabilité**

Elle vise à évaluer la capacité des actions ou des résultats et les poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière et politique

# **CHAPITRE III :**

## **ETUDE DE MARCHE**

Dans ce chapitre, les éléments suivants seront à analyser

- la description du marché ;
- la confrontation des moyens et des contraintes de l'entreprise face à son environnement ;
- la détermination du politique marketing et l'ensemble des éléments du marketing mix.

## **SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE**

La connaissance du marché visé conditionne l'efficacité de notre analyse et notre étude sur ce marché

Avant d'entamer les différentes analyses, nous décrivons d'abord notre marché.

### **1-1 – Secteur éducatif**

Actuellement, le marché dans le secteur éducatif est très poussé. De nombreux investissements, diverses orientations vers la création des établissements scolaires, des centres de formation et des institutions ont été réalisés.

Le développement de ce secteur constitue actuellement un des programmes le plus accentué par le MAP qui est prôné par le Gouvernement Malgache en accordant une grande importance du partenariat public-privé en réduisant le taux de redoublement de 30,2% en 2001 à 5% dès 2015 dans l'enseignement fondamental et en augmentant l'effectif des élèves à l'ordre de 50% sur la période 2003 et 2015 (voir annexe).

Le marché est alors libre et bien encouragé.

En outre, parallèlement à ce programme, les parents deviennent très actifs dans l'éducation de leurs enfants. Alors, la plupart des établissements sont presque saturés quelque soit leur conditions et leur qualité.

Ce pendant, les exploitations de la filière sont encore insuffisants. Le marché de l'éducation reste encore à mettre en valeur, l'orientation des investissements vers ce secteur explique la rentabilité qui en découle.

### **1-2 - Capacité d'absorption**

Dans la zone d'implantation, le marché du secteur éducatif reste encore ouvert. En effet, notre zone d'implantation est caractérisée par un espace

privilégié pour l'agriculture. C'est pourquoi la plupart des populations du District de Sambava sont des agricultrices. En général, il s'agit d'une culture d'exportation orientée vers la plantation de vanilliers, cafiers, girofliers...Même si ces activités sont actuellement les principales génératrices de revenu, de nombreux ménages s'occupent encore d'autres activités telles que le commerce, le transport, etc. Nous pouvons dire alors que, ce n'est pas l'argent qui constitue un obstacle à l'achat de notre produit. Le premier problème se résume à l'insuffisance de lycée satisfaisant : deux lycées seulement pour le 26 communes du District.

Bref, la taille du marché est encore vaste et le besoin existe en quantité satisfaisante avec un pouvoir d'achat significatif des parents.

Une tendance favorable de notre marché pourra être alors imaginée.

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

L'analyse de la demande est une étape très importante dans l'étude de marché. C'est à partir de celle-ci que nous pouvons apprécier notre prévision de vente ainsi, élaborer l'offre.

### **2-1 – Facteur impulsif de la demande**

On a procédé à des entretiens auprès des établissements et quelques parents des élèves pour connaître d'une part, la prestation et les problèmes des établissements, d'autres parts, les besoins des parents en matière d'éducation de leurs enfants.

Les tableaux ci-dessous nous donnent les résultats récapitulatifs des entretiens.

Pour mieux apprécier la demande, une enquête par sondage auprès des quelques parents a été effectuée. Le résultat de cette enquête nous a permis d'avancer les hypothèses suivantes :

- Les parents sont réticents à l'idée d'envoyer leurs enfants dans des autres villes (Diego, Antananarivo).

Pour eux, ce déplacement est normal et acceptable après l'obtention du BAC.

- Pourtant, les parents souhaitent un enseignement de qualité comparable à celui des lycées de renom.

On peut dire alors que les raisons qui incitent notre public à entrer dans notre école sont la qualité de notre service, le prix de notre prestation et la diversification de notre filière.

## RESULTAT RECAPUTILATIF DES ENTRETIENS

**Tableau n° 2 : Tableau récapitulatif des entretiens<sup>3</sup>**

<b>ELEMENTS</b>	<b>LYCEE PUBLIC</b>	<b>CPA</b>
<b><u>PRODUIT</u></b>		
1-Effectif des élèves par classe.	>40	>40
2-Classes existants	Seconde, première et terminale	Seconde, première, et terminale
3-4-Activités parascolaires	Oui Matches interclasses Groupe artistique Excursion	Oui Rencontre sportives avec un d'autres établissements. Matches inter-classes Groupe artistique
5-Séries (A, C, D)	Oui	Oui
<b><u>PRIX</u></b>		
6-Taux de frais de scolarité	Taux unique	Taux par niveau
7-mode de paiement	Par an	7
8-9-Le Prix de frais de scolarité	Ar 25 000	Minimum Ar 17 000 Maximum Ar 20 000
<b><u>PROMOTION</u></b>		
10-Publicité	Non	Oui
11-Période de publicité		Période de vacances
<b><u>LES ELEVES</u></b>		
12-Origine des élèves	70% issus des Communes Rurales de Sambava 25% de la Commune Urbaine de Sambava 5% autres District	80% issus des Communes Rurales de Sambava 15 % de la Commune Urbaine de Sambava 5% autres District
13-Le niveau de la seconde	100% avec BEPC	75% avec BEPC 25%sans BEPC
<b><u>ENSEIGNANTS</u></b>		
14- Niveau et effectif	Bacc 0 Licence 7 Maîtrise 6	Bacc 4 Licence 4 Maîtrise 4

<sup>3</sup> VOIR ANNEXE

15-Expérience des enseignants :		
• < 2ans	2	2
• 3 à4 ans	4	4
• >5 ans	7	4
16-Mode de paiement des rémunérations des enseignants	Par mois	Par heure
17-Nombre d'heures par semaine		15 heures minimum
18-Salaire par heure		Ar 2 000
<b><u>PROBLEME DANS L'ETABLISSEMENT</u></b>		
19-20-Problèmes pédagogique	Oui Ancienneté des livres dans la bibliothèque Manque de matériels d'enseignement Insuffisance de formation des enseignants	Oui Manque de bibliothèque Manque de matériels d'enseignement Insuffisance de formation des enseignants
21-22 Problèmes de logistiques	Oui Manque d'infrastructures Insuffisance d'entretien matériel Insuffisance du mobilier pédagogique Manque de moyens matériels de transport	Oui Manque d'infrastructures Insuffisance de l'entretien Insuffisance du mobilier pédagogique Manque de matériel de transport

**Source** : investigation personnelle

## **2-2 – Appréciation quantitative de la demande**

L'appréciation de la demande peut se faire à partir de la connaissance probable future de la clientèle. Le tableau suivant présente la répartition des effectifs des élèves dans le district du Sambava :

**Tableau n° 3 : Répartition des effectifs des élèves des écoles du District de Sambava**

CLASSES	11 <sup>e</sup>	10e	9e	8e	7e	6e	5e	4e	3e	2d	1er	TA	TC	TD
PUBLICS	23597	16250	14812	9541	7237	3465	2526	1567	1204	200	195	115	50	82
PRIVE	3902	2801	2628	2177	1970	4523	3377	2065	845	135	124	107	38	48

**Source** : CISCO Sambava, année scolaire 2006

Dans ce tableau, on remarque une très grande diminution des effectifs à partir de la classe de 3<sup>e</sup> à la classe de 2<sup>dé</sup> (2049 à 914). Or le taux de réussite du BEPC est en général satisfaisant (environ 70,8 %)

Les élèves du District comptent 93 039 élèves dont 90 931 élèves de la 11<sup>e</sup> à 3<sup>e</sup>.

**Tableau n° 4 : Nombre des établissements scolaires**

ETABLISSEMENTS	EPP	CEG	LYCEE
NOMBRES	314	37	2

**Source** : CISCO Sambava année 2006

La demande existante dépasse de loin notre espérance, les offres proposées par les lycées demeurent minimes.

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

La connaissance des besoins du client nous conduit vers l'imagination des services à offrir.

### **3-1 – Type de produit à offrir**

D'après l'analyse de la demande ci-dessus, nous décidons donc d'offrir un enseignement des qualités comparables à ceux des institutions des autres Districts et de la Capital avec un prix raisonnable.

La qualité concerne : l'infrastructure, la technique de scolarisation, les programmes d'enseignement et la qualité de service.

Pourtant, la mise en place de cet enseignement nécessite une grande responsabilité et une bonne organisation de la part des éducateurs, de l'administration et du fondateur.

Par ailleurs, en ce qui concerne les filières BTP (Bâtiment Travaux Publics) et GESTION, ce sont des branches d'étude entièrement nouvelles à mettre en place. Pour ces filières, nous pouvons donc choisir comme cible les élèves de la Région SAVA tout entière.

### **3-2 - Analyse concurrentielle**

La concurrence ne constitue pas seulement les parasites d'une entreprise. Leur existence entraîne des effets stimulants qui poussent l'entreprise à s'améliorer de temps à temps.

Ce pendant, il est très essentiel de bien suivre leur stratégie et leur politique car la bonne connaissance et la maîtrise des activités des concurrents conditionnent l'efficacité de notre stratégie concurrentielle.

#### **3-2-1- Description des concurrents**

Comme nous l'avons déjà dit il existe uniquement deux (2) lycées d'enseignement général dans le District de Sambava.

### **Tableau n° 5 : Description des concurrents**

Etablissements	Nom d'établissement
Public	Lycée mixte de Sambava
Privée	Collège Privé de l'Avenir(CPA)

Source : investigation personnelle

Les élèves qui veulent continuer leurs études sont obligées de s'inscrire à l'un de ces deux (2) lycées et c'est à partir de ce constat que nous décrivons notre concurrent.

Nous avons alors comme concurrents le lycée public, le LYCEE MIXTE DE SAMBAVA et le lycée privé dénommé COLLEGE PRIVE DE L'AVENIR (CPA) ainsi que les lycées se trouvant dans les trois Districts (Antalaha, Andapa, Vohémar.)

Nous décrivons dans le tableau suivant leurs capacités d'accueille et le marché d'enseignement encore libre dans la District d'implantation. Mais, nous allons donner d'abord les nombres des élèves admis au BEPC de l'année scolaire 2005-2006.

### **Tableau n° 6 : Les nombres des élèves inscrit et admis au BEPC l'année scolaire 2005-2006**

Eléments	Inscrits	Admis
Enseignement général	1653	810
Enseignement technique	386	248

D'après le tableau ci-dessous, nous montrons donc les marchés encore libre dans le secteur éducatif dans la District choisi d'implanté de notre projet.

### **Tableau n° 7 : Détermination des marchés occupés et libres**

Concurrents	Nombre salle de classe libre	Capacité d'accueille par salle de classe	Total	Marché libre
Lycée public	4 salles de classe	50 élèves	200	475 ou 58,64 %
CPA	3 salles de classe	45 élèves	135	

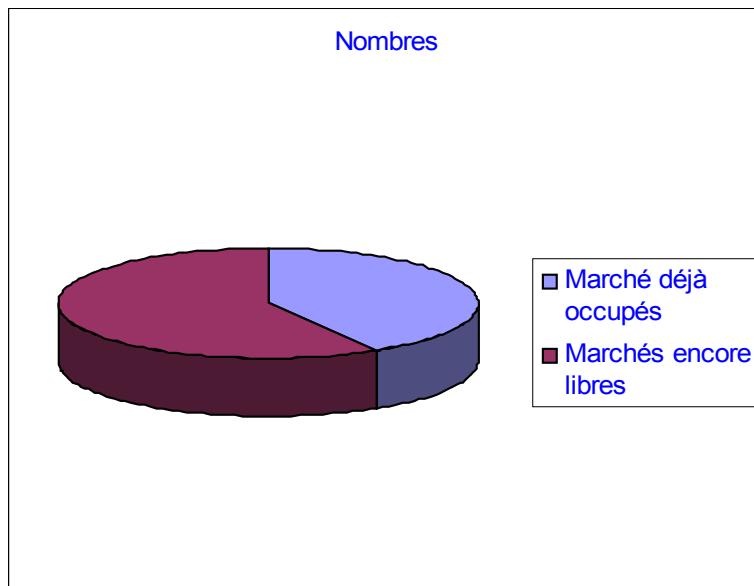
**Source :** investigation personnelle (2006)

D'après le tableau qui détermine les nombres des élèves admis au BEPC d'enseignement général, et le tableau qui a dégagé le marché déjà occupés et libres, nous avons donc estimé jusqu'à 50 % de la marché libres a part de notre entreprise.

Pour bien déterminer les marchés encore libres dans le secteur éducation dans la zone d'implantation, nous résumons dans un tableau ci-dessous.

**Tableau n° 8 : Tableau n°8 : Comparaison des marchés**

Eléments	Nombres	Pourcentage
Marché déjà occupés	335	41,36%
Marchés encore libres	475	58,64%



**Figure n°2 : Comparaison des marchés**

Le graphe ci –dessus, nous montre que 58,64 % des marchés soient encore libres.

**Tableau n° 9 : Part de marché d'enseignement Technique : année 2006**

Eléments	Nombres	Pourcentage
Marché déjà occupés	0	0%
Marchés encore libres	248	100%

**Source :** Investigation personnelle

Dans la région d'implantation c'est –à-dire région SAVA il n'y a pas de l'établissement d'enseignement technique donc seul de concurrent lycée technique de province, il est très loin et difficile, donc, nous pouvons donc estimer une part de marché jusque' à 70% au départ.

### **3-3-2 - Forces et faiblesses**

Dégager le point fort et le point faible du concurrent consiste à analyser leur stratégie pour envisager les meilleures actions à entreprendre.

**Tableau n° 10 :** Les forces et les faiblesses des concurrents

TYPES DES CONCURRENTS	FORCES	FAIBLESSES
LYCEE PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etablissement public</li> <li>▪ Centre ville</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capacité d'accueil limité</li> <li>▪ Infrastructures insuffisantes</li> <li>▪ Insuffisance de matériel d'enseignement</li> </ul>
CPA (Collège Privé de l'avenir)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ancienneté</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Infrastructure obsolète</li> <li>▪ Capacité d'accueil très limitée</li> </ul>

**Source :** investigation personnelle

Le fait que de deux (2) lycées sont érigés pour un District de 26 Communes explique inexistence de concurrents. Le projet est presque dominant et tend vers la situation de monopole au niveau du District et ses périphériques.

En ce qui concerne la filière BTP et GESTION, le marché sera accaparé au niveau du District et peut s'étendre sur toute la Région SAVA

Nous pouvons donc estimer une part de marché jusque' à 50% au départ.

## **SECTION 4 : LES STRATEGIES ET LES POLITIQUES MARKETING ENVISAGEES**

Comme toute entreprise commerciale, on utilise des stratégies et des politiques adoptés pour atteindre les objectifs.

### **4-1 – Les stratégies marketing envisagées**

On utilise les deux stratégies pour mieux capter l'intention du public cible.

#### **4-1-1 – Stratégie Pull**

La stratégie Pull consiste à attirer l'attention du public vers notre produit. La qualité des infrastructures, celle des services à rendre, l'efficacité des résultats constituent un moyen efficace pour attirer les clients (élèves).

La stratégie va donc être axée vers le maintien de la qualité et de l'efficacité.

#### **4-1-2 – Stratégie Push**

Elle consiste à pousser notre produit vers la clientèle. Nous pensons que les élèves eux mêmes poussent la marque.

### **4-2 – La politique marketing envisagées**

Le marketing est la recherche et l'obtention de marché optimum en fonction des besoins reconnus ou pressentis dans l'intérêt réciproque.

La connaissance des besoins pressentis par le consommateur et la situation des concurrents constituent une base pour l'élaboration de notre politique et stratégie marketing.

➤ Le marketing Mix : Quatre variables inséparables sont à considérer :

- Politique de produit :

Le produit est le premier élément du marketing mix.

Nous rendons un service d'éducation qualifiante matérialisée par la modernisation de l'enseignement et des moyens utilisés.

Et surtout les résultats des examens du BACC estimés de 90 à 100% par an.

Les élèves auront un large choix en fonction de leurs spécialités :

Exemples : Pour la série générale, ils sont 3 séries A, C, D. Pour la série technique, il existe les filières GESTION et BTP.

La diversification du produit est l'une des politiques toujours efficaces en marketing.

- Politique de promotion

La politique de promotion consiste pour l'entreprise en l'influence du comportement du public par le biais d'une incitation. Pour notre cas, d'après une petite analyse, la politique envisagée est la communication directe avec le public en descendant vers les Districts périphériques cibles : information de l'existence des spécificités de l'entreprise.

Cela se fait en partenariat avec d'autres secteurs privés, des communautés et des collectivités locales.

- Politique de distribution

La politique de distribution comprend le choix du système de distribution et l'organe de vente. Il faut choisir le mode de distribution cohérente avec les moyens, les produits, ou les services et la clientèle visée conformément à notre produit, les critères à prendre sont les suivants :

- choix de l'emplacement des locaux
- qualité de l'accueil et qualité du service
- visite des clients cibles
- connaissance des clients

- Politique de prix

Le prix est toujours en cohérence avec la nature du produit, puis les actions menées dans le domaine de distribution et de communication et sans oublier le pouvoir d'achat du consommateur.

Notre produit est de gamme moyenne, il n'est pas sous tutelle de l'administration publique qui est à vocation gratuite (bas de gamme), il n'est pas non plus un produit de haut de gamme vu la cible et la tarification.

Nous pensons donc que le prix est de :

Tarif 1 : 17 000

Tarif 2 : 18 000

Tarif 3 : 20 000.

## **CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE**

Cette première partie a donné des détails sur la présentation du projet. Elle nous a décrit le pourquoi du sujet, les problématiques, les buts et les objectifs à atteindre, la situation géographique et sociale de la zone d'implantation qui est le District de Sambava et la justification de ce choix.

Elle nous a aussi donné les différents outils de la collecte d'information suivis des résultats de toute sorte d'entretien que nous avons effectués, les critères d'évaluation, les perspectives du marché visé dans la zone d'implantation, la situation de l'offre, de la demande, les concurrents, sans oublier la politique, et la stratégie marketing pour le pénétrer.

Nous en déduisons donc que le marché est encore exploitable, la concurrence est faible. C'est l'effort sur l'application de la stratégie et la gestion optimale des ressources qui conditionnent les résultats favorables.

# **DEUXIEME PARTIE :**

## **LA CONDUITE DU PROJET**



Cette partie concerne la partie technique du projet. L'aspect technique est très essentiel dans la vie de toute entreprise. Des procédures doivent être élaborées pour orienter toutes les activités vers l'objectif prévu.

La question qui se pose dans cette partie est donc :

Quelles sont les opérations à réaliser et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre l'objectif ?

Elle renferme 2 chapitres, à savoir :

- La technique d'enseignement et
- L'étude organisationnelle

# **CHAPITRE I**

## **TECHNIQUE D'ENSEIGNEMENT**

La technique d'enseignement renferme les différentes techniques et méthodes à mettre en place pour que l'activité tende vers la réalisation de l'objectif.

Nous développons donc dans ce chapitre la scolarisation, la capacité d'accueil envisagée et la spécificité des enseignements.

### **SECTION I : LA SCOLARISATION**

Généralement, cette section est seulement pour l'administration enfin d'atteindre les objectifs de notre établissement.

#### **1-1- Objectif de l'activité scolaire**

Aucune action ne pourra être effectuée sans précision préliminaire des objectifs.

Nous décidons alors de fixer quelques objectifs principaux du centre.

Comme tous les établissements scolaires, le premier objectif technique à atteindre est de faire réussir les élèves aux l'examen. Mais à titre de surcroit, notre école a comme objectif spécifique indispensable d'orienter ses activités vers le but principal.

A l'issue de l'établissement, nos élèves devront être capables de s'adapter à toute situation :

➤ Face au monde du travail, ils devront avoir une bonne connaissance technique et pratique de leurs matière, qui leur ont été acquises ; ils devront être considérés comme des vrais assistants des cadres responsables (maîtrisent les activités d'assistant)

➤ Face à la continuation de leurs études, les élèves ont une bonne capacité technique et anticipent le monde universitaire

A part l'éducation intellectuelle, il faut que les élèves aient une éducation civique et morale pour qu'ils sachent le savoir-voir et surtout pour l'image de l'entreprise à l'extérieur.

#### **1-2 - Rôle de l'enseignement**

Ce sont les enseignants qui sont le pilier de l'éducation. A part leurs diplômes et leurs expériences, ils devront avoir une solide capacité intellectuelle et une vocation d'enseignants.

Leur rôle est de faire acquérir des connaissances par des méthodes, techniques, de faire passer différentes réflexions avant d'aboutir à l'action. La maîtrise et la connaissance de la matière n'en suffisent pas, il faut théoriser les faits puis établir l'ensemble des règles et la loi qui en déterminent les explications à ce fait.

L'efficacité de la scolarisation dépend énormément de la qualité des enseignements.

Nous nous efforçons alors de mener à bien notre politique de recrutement.

## **SECTION 2 - CAPACITE D'ACCUEIL ENVISAGEE**

Pour un projet il faut tout prévoir notamment:<sup>4</sup>

- le marché
- les opportunités
- les risques

Déterminer en avance la capacité de l'entreprise pour accueillir ses clients (élèves) est à alors une étape très importante dans notre étude.

Pour ce faire, analysons d'abord les matériels et les moyens mis en œuvre pour le projet et voyons les effectifs possibles envisagés.

### **2-1 – Identification des moyens matériels**

En dehors de leur utilité quotidienne, les matériels jouent aussi un rôle prépondérant sur le marketing.

Les matériels indispensables pour l'exploitation de ce lycée se résument comme suit :

- Bâtiment

---

<sup>4</sup> VOIR ANNEXE

Les activités se commencent par l'achat de terrain suivi par la construction d'immeuble. L'exigence de la clientèle, le positionnement des concurrents nous obligent à respecter la qualité et la norme pour la construction.

Ce qui nécessite une durée assez longue pour la construction et une somme très importante. Mais essentiel repose sur les recettes futures que ses investissements procureront

La construction comprend le grand bâtiment à 22 salles, les bureaux et les toilettes.

Ces salles se répartissent comme suit :

- ✓ 18 salles de classe
  - ✓ 2 salles de réserve en cas d'accroissement des effectifs.
  - ✓ 01 salle d'informatique
  - ✓ 01 salle des professeurs
- 
- Matériel de transport

Il est très indispensable surtout en cas d'urgence. Une voiture de 70 cv nous suffit.

- Installations électriques et téléphoniques.

Elles comprennent les fils électriques, les poteaux électriques, les sonneries, les interrupteurs, les prises, les ampoules, et toutes autres installations nécessaires : installation téléphonique les tuyaux de conduite d'eaux et les robinets...

- Les mobiliers d'exploitation
  - ❖ Mobiliers utilisés pour les activités d'enseignement
    - ✓ Tables bancs ;
    - ✓ Tables et chaises pour les enseignants ;
    - ✓ Mobilier pour la salle des professeurs ;
    - ✓ Ouvrages ;
    - ✓ Ordinateurs pour les cours d'informatique ;
    - ✓ Etagères pour la bibliothèque ;
  - ❖ Mobiliers utilisés pour l'activité administrative
    - ✓ Tables et chaises de bureau ;

- ✓ Armoires ;
- ✓ Classeurs... ;
- Matériels informatiques et mobiliers de bureau

Ces sont des matériels bureautique indispensables pour la bonne marche des activités administratives du centre :

- ✓ Machines à écrire ;
- ✓ Ordinateur ;
- ✓ Accessoires.

## **2-2 – Les effectifs envisagés**

Selon la norme imposée par le MENRS ; en général, un enseignant pourra encadrer 45 à 50 élèves au maximum.

Cependant, compte tenu du respect de la qualité des enseignements et surtout pour faciliter le contrôle, nous décidons de limiter le nombre des élèves par salle aux alentours de 35 à 45 personnes.

Le tableau qui suit montre l'évolution de l'effectif des élèves par classe durant les cinq premières années.

On résume dans un petit tableau l'effectif des candidats au BEPC d'enseignement général et technique, puis les effectifs des admis pour le compte de l'année scolaire 2004, 2005, et 2006.

- Enseignement général

**Tableau n° 11 : Les effectifs des candidats inscrits et admis au BEPC**

Elément	2004	2005	2006
Candidats inscrits	928	1298	1653
Candidat admis	418	554	810

**Source** : CISCO Sambava année 2006

- Enseignement technique (dans la région SAVA)

**Tableau n° 12 : Les effectifs des candidats inscrits et candidat admis au BEPC**

Eléments	2004	2005	2006
Candidats	285	321	386
Admis	125	235	248

**Source :** DREN (SAVA) année 2006

- ❖ Enseignement General

**Tableau n° 13 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq 1<sup>ers</sup> années**

Classes Année	2de I	2 <sup>nd</sup> II	2delli	1 <sup>er</sup> L	1 <sup>er</sup> S	TA	TC	TD
Année 1	38	38	0	35	32	35	20	25
Année 2	40	40	39	40	42	35	20	25
Année 3	40	40	41	61	38	38	20	30
Année 4	43	43	42	70	45	55	25	30
Année 5	45	45	45	75	45	60	25	32

**Source :** investigation personnelle

- ❖ Enseignement Technique
  - Gestion

**Tableau n° 14 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq 1<sup>ers</sup> années**

Classe	1 <sup>er</sup> G	1 <sup>er</sup> G	1 <sup>er</sup> G	2 AG	2 AG	3 AG	3AG
--------	-------------------	-------------------	-------------------	------	------	------	-----

Année	I	II	III	I	II	I	II
Année 1	22	25	0	18	17	15	15
Année 2	28	29	28	24	23	18	17
Année 3	30	29	31	41	40	24	23
Année 4	30	30	30	42	43	41	42
Année 5	31	32	30	42	41	41	41

**Source :** investigation personnelle

- Bâtiment

**Tableau n° 15 : Evolution des effectifs des élèves durant le cinq  
1<sup>ers</sup> années**

Classes	1 <sup>er</sup> BTP	1 <sup>er</sup> BTP	1 BTP	2 BTP	2 BTP	3BTP
Années	A	B	A	B	A	B
Année 1	25	26	18	17	17	16
Année 2	27	28	26	25	18	19
Année 3	31	30	26	27	26	25
Année 4	35	37	30	30	24	25
Année 5	39	38	35	35	30	29

**Source :** investigation personnelle

Le nombre des élèves ne cesse d'augmenter vu l'étendu de notre marché .C'est la capacité de notre école qui délimite l'accroissement en effectif.

### **SECTION 3 - SPECIFICITE DES ENSEIGNEMENTS**

Face aux exigences de notre clientèle et de l'évolution du système pédagogique actuel basé sur le NTIC, nous devons préciser notre caractère spécifique ou le positionnement et stratégie pédagogique qui identifie notre école.

#### **3-1- Caractéristiques des matières**

Notre établissement propose les disciplines suivantes :

Pour l'enseignement après la classe de seconde, nous proposons aux élèves de classe de 1<sup>ère</sup> deux (2) séries : série littéraire et série scientifique, ainsi que 3 séries bien distinctes pour les classes terminales : séries A ; C, et D ;

Quant aux enseignements techniques, nous offrons deux filières à choisir : la filière Gestion et la filière BTP.

▪ Série d'enseignement général

**Tableau n° 16 : Type de matière par niveau et par filière..**

<b>SECONDE</b>	<b>PREMIERE</b>	<b>TERMINALE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Français</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématique</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Science-naturelle</li> <li>▪ Histoire-géographie</li> <li>▪ Education physique et sportive (EPS)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Français</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématique</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Science-naturelle</li> <li>▪ Histoire-géo</li> <li>▪ EPS</li> <li>▪ Philosophie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Français</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématique</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Science-naturelle</li> <li>▪ Histoire-géographie</li> <li>▪ EPS</li> <li>▪ Philosophie</li> <li>▪ Informatique</li> </ul>

**Source** : investigation personnelle

La matière « informatique » ne sera dispensée qu'en terminale car ce sont surtout les futurs bacheliers qui sont les plus proches du monde du travail.

- Série d'enseignement technique
- Filière Gestion

<b>1<sup>er</sup> Année</b>	<b>2<sup>e</sup> Année</b>	<b>3<sup>e</sup> Année</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Anglais commercial</li> <li>▪ Mathématiques-générales</li> <li>▪ Initiation juridique (droit-civil)</li> <li>▪ Economie</li> <li>▪ Statistiques</li> <li>▪ Mathématiques financières</li> <li>▪ Comptabilité générale</li> <li>▪ EPS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Anglais commercial</li> <li>▪ Mathématiques générales</li> <li>▪ Droit civil</li> <li>▪ Droit commercial</li> <li>▪ Statistiques</li> <li>▪ Mathématiques financières</li> <li>▪ Comptabilité générale</li> <li>▪ EPS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Anglais commercial</li> <li>▪ Mathématiques générales</li> <li>▪ Droit civil</li> <li>▪ Droit commercial</li> <li>▪ Economie</li> <li>▪ Statistiques</li> <li>▪ Mathématiques financières</li> <li>▪ Comptabilité</li> <li>▪ Droit social</li> <li>▪ Philosophie</li> <li>▪ Informatique</li> </ul>

**Source :** investigation personnelle

➤ Filière BTP

1 <sup>er</sup> Année	2 <sup>e</sup> Année	3 <sup>e</sup> Année
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Malagasy</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématiques</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Resistance de matériaux (RDM)</li> <li>▪ Hydraulique</li> <li>▪ Topographie</li> <li>▪ Analyse de construction</li> <li>▪ MOREX</li> <li>▪ Dessin</li> <li>▪ Technologie</li> <li>▪ Travaux pratique</li> <li>▪ EPS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématique</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Resistance des matériaux</li> <li>▪ Hydraulique</li> <li>▪ Topographie</li> <li>▪ Analyse de construction</li> <li>▪ MOREX</li> <li>▪ Dessin</li> <li>▪ Technologie</li> <li>▪ Travaux pratiques</li> <li>▪ EPS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français</li> <li>▪ Anglais</li> <li>▪ Mathématiques</li> <li>▪ Physique-chimie</li> <li>▪ Resistance des matériaux</li> <li>▪ Hydraulique</li> <li>▪ Topographie</li> <li>▪ Analyse de construction</li> <li>▪ MOREX</li> <li>▪ Dessin</li> <li>▪ Technologie</li> <li>▪ Travaux pratiques</li> <li>▪ EPS</li> <li>▪ Philosophie</li> <li>▪ Informatique</li> </ul>

Source : investigation personnelle

Compte tenu des objectifs initialement prévus, le contenu de notre programme est axé autour de trois points focaux.

La science et la théorie

La technique

- La pratique

Nous nous efforçons aussi d'y incorporer toutes les techniques permettant aux élèves d'avoir un esprit intègre à la recherche qui leur conduit vers les travaux de conception et de création.

Pour les classes de seconde (2de) et 1<sup>ère</sup> année les élèves seront en cours préparatoire ou tronc commun. Ils seront formés pour avoir un esprit scientifique et technique faire face à des éventuelles analyses et difficulté .Il faut aussi les habituer aux raisonnements logique et aux relations de cause à effet de toute chose étudiée.

Concernant les élèves de classe de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> années technique ou ceux de la série générale, ils commencent à choisir leurs options (série S ou série L) qui se matérialise par des testes.

Nous pensons que l'anticipation des élèves aux cours des classes terminales ne constitue pas la vraie solution qui leur permettra de réussir le BACC, le mieux est de leur proposer la base qui leur facilitera la compréhension des cours de l'année prochaine.

En ce qui concerne le niveau terminal, notre effort s'oriente vers une duale inséparable.

D'une part, on s'intéresse au examen Baccalauréat car aucune considération ne pourra subvenir sans résultat satisfaisant, d'autre part, le niveau des élèves après le BACC face au monde du travail ou au monde universitaire ajoute aussi de la grande valeur à notre programme d'enseignement.

### **3-2- Qualité de formation**

Nous y attachons une grande importance parce qu'il s'agit d'identifier la personnalité des élèves et surtout d'attirer la clientèle vers école.

Pour éviter les gaspillages de temps, les élèves travaillent en plein temps : 7 h à 12 h et de 14 h à 17h.

Comme la lecture contribue à la formation et à la culture, nous nous s'efforçons d'éduquer les élèves à l'aimer : lecture d'ouvrages librement choisis inscrite au programme librement choisie.

Le temps de lecture est inscrit dans les emplois du temps et les élèves y seront encadrés par un responsable.

Les enseignants seront sérieusement sélectionnés. Le recrutement repose sur différent critères : diplôme, formation, expérience, aptitude physique et intellectuelle et enfin vocation pour l'enseignement.

A la fin de l'année scolaire, nous proposerons alors aux élèves un questionnaire à remplir qui nous permettra de juger la compétence des enseignants et du personnel administratif.

L'effectif des élèves sera limité aux alentours de 35 à 40 personne par salle de classe pour faciliter la surveillance ;

La collaboration avec d'autre établissement de l'enseignement permettra à la direction de proposer des sujets d'examen à la place titulaire.

Les élèves seront groupés par niveau, on met ainsi dans une même classe les élèves de même niveaux. Il sera plus facile de s'occuper de ceux qui n'excellent particulièrement. Les élèves ne pourra pas connaitre l'existantes de ce regroupement.

L'objectif est d'avoir des classes relativement homogènes à la fin de l'année scolaire.

Nous tacherons en fin d'année de créer un bon climat social dans l'enceinte de l'établissement. Les activités parascolaires contribueront à l'instaurer.

### **3-2- Activité parascolaires**

Les activités parascolaires constituent des activités autres que les cours normaux en classe : sports, activités culturelles et artistiques.

Elles mettront en contact les élèves des différents niveaux et ceux des différents établissements. L'essentiel c'est de donner aux élèves le sentiment d'appartenir à une grande famille.

Les activités parascolaires constituent également une sorte de contribution de l'école à la vie économique et sociale du District.

## **CHAPITRE II :**

### **ETUDES ORGANISATIONNELLES.**

La maîtrise de la responsabilité de chaque individu, le sens de management, et l'ordonnancement des activités font partie des éléments fondamentaux dans le planning du projet.

Ce sont ces éléments que nous dégagerons dans ce chapitre.

#### **SECTION 1- PLANIFICATION DE RESSOURCES HUMAINES**

La planification des ressources humaines est le procédé de gestion qui identifie le potentiel et les lacunes du personnel par rapport aux besoins anticipés de l'organisation et qui permet de s'assurer que les employés soient assignés à des fonctions qui facilite l'utilisation de toutes leurs capacités et de leurs talents.

##### **1-1 - Les éléments préalables à la planification**

Avant de s'engager dans le processus de planification, il faut :

Bien connaître les objectifs, les politiques et stratégies de l'organisation.

Ils se traduisent généralement en termes de diversification de production, d'expansion ou de réduction de la production, de réorganisation possible des grandes fonctions de l'entreprise, de modification de processus et méthode de travail, d'accroissement de la rentabilité.

Bien connaître les profils des postes de travail : description des tâches à effectuer avec les exigences du personnel qui va les exécuter.

Bien connaître les caractéristiques de la main d'œuvre actuellement à l'emploi dans l'organisation : renseignements généraux, formation académique, projet de carrière des individus.

##### **1-2 Processus de planification**

Il se divise en trois étapes :

###### **1-2-1-Analyse de l'offre interne du travail**

Cette analyse porte sur les caractéristiques des effectifs des élèves existants et leurs mouvements. Elle consiste à :

Etablir un profil des caractéristiques des effectifs actuels par catégorie occupationnelle. L'effectif des élèves par classe est estimé à 45 élèves au maximum pour faciliter le contrôle ;

Essayer de prévoir le nombre d'individus qui demeureront dans la catégorie étudiée au cours d'une période. Il y a deux (2) salles de classe prévisionnelle pour pouvoir augmenter l'effectif des élèves ;

Prévoir le nombre d'individus susceptibles d'entrer dans la catégorie par voie de mutation ou de promotion. Nous estimons que 25% des élèves de notre concurrent sont faites de mutation que notre projet soit débuté et nous estimons de 5% des élèves inscrit par an sont par voie de mutation.

### **1-2-2 - Analyse de la demande interne du travail**

Il s'agit que de relever les exigences de l'organisation en termes de poste :

Etablir un inventaire des postes actuellement occupés par catégorie occupationnelle. Dans notre projet, 25 postes à offrir à savoir un comptable, un secrétaire, deux surveillants, 18 enseignants, deux femmes de ménages et un gardien ;

Calculer le nombre de poste pouvant être réduit à la suite d'une réorganisation administrative, d'une restructuration des tâches, d'une introduction d'une nouvelle technologie. Ici, cas de l'extension du centre c'est-à-dire l'augmentation des effectifs des élèves.

### **1-2-3 - Réconciliation entre l'offre et la demande de travail**

Elle consiste à comparer la prévision de l'offre et de la demande en établissant les écarts à combler encas de manque et les écarts à corriger en cas de surplus.

Dans notre projet, les écarts à combler sont strictement à éviter mais dépendent de la volonté de la population concernés .Les écarts à corriger sont prévus dans l'établissement.

## SECTION 2 - ORGANIGRAMME ADOpte

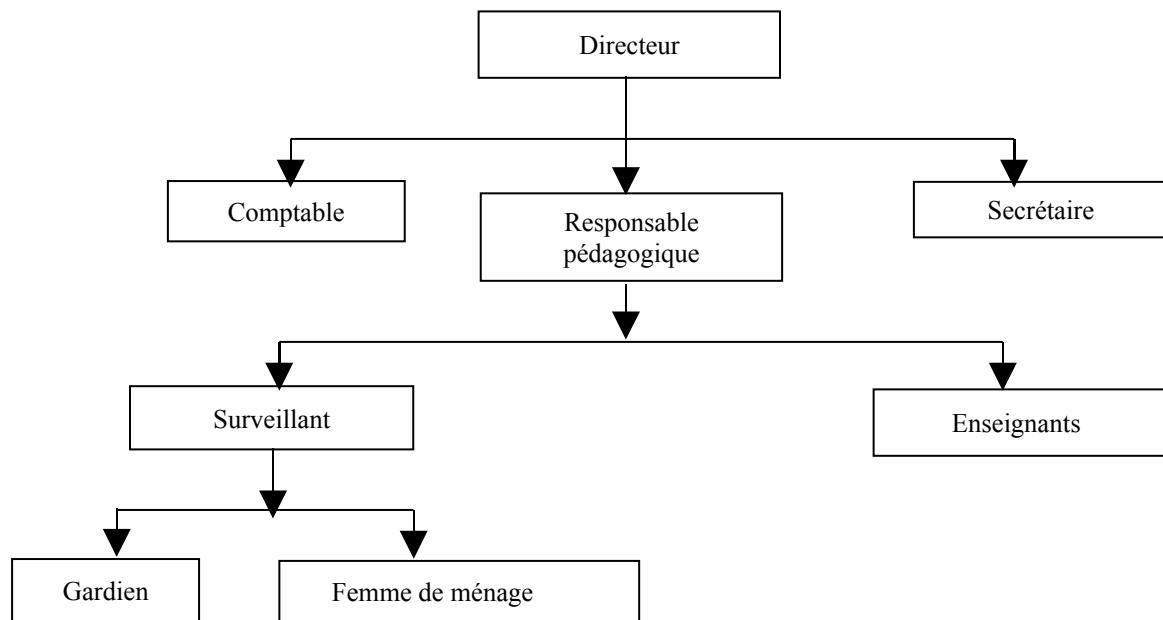
Le support du cours de l'organisation en classe première année a cité des types d'organigramme mais dans notre projet, nous utilisons organigramme fonctionnel seulement.

### 2-1- Organigramme fonctionnel

L'organigramme est la représentation schématique des liens hiérarchique et fonctionnels unissant les différents postes de travail de l'établissement.

Il donne le schéma global de la division et la répartition formelle des responsabilités d'une organisation.

En un mot, l'organigramme est la représentation schématique de la structure de l'entreprise.



**Figure n°3 :** Organigramme

Ainsi, on peut lire sur l'organigramme les différentes composantes de l'entreprise et leurs relations.

## **2-2- Rôles et attributions**

Nous allons citer les postes existant dans notre établissement, leurs rôles et attributions.

### **2-2-1- Le directeur**

Le directeur se trouve en tête de l'entreprise. Il a le pouvoir de décider de la position et assure la direction de l'école en :

- Définissant l'objectif de la formation et la politique générale du travail ;
- Supervisant l'administration et les finances ;
- Développant les relations du centre avec l'extérieur, les accords de partenariat avec les autorités publique, religieuse, sociales ;
- Recrutant et évaluant les enseignements ;
- Présidant les réunions des enseignants, recevant tous les comptes rendus et les informations ascendantes et élaborant les procédures à suivre sous l'assistance des surveillants et des enseignants.

En tant que premier responsable des activités de l'école, il doit avoir le profil du pédagogue. En outre, la maîtrise de l'activité d'administration et de la gestion sera exigée.

### **2-2 -2- Responsable pédagogique**

Il est directement subordonné au directeur et assurer les tâches suivants :

- Suivi de l'évolution des enseignements
- Recherche des supports pédagogiques
- Recherche de relations extérieures pour les activités parascolaire

### **2-2-3 - Les surveillants**

En générale, ils sont les plus proches du directeur. Leurs rôles principaux sont la surveillance et le contrôle ainsi que suivi des procédures et de la discipline :

- Il assure la gestion de matériel (entretien, sécurisation)
- Il élabore le volume horaire et le calendrier des activités
- Il établit les comptes -rendus à fin que le directeur soit au courant de toutes les situations qui se passent à 'intérieur de l'établissement.

### **2-2-4- Les enseignants**

Ils sont soumis directement aux ordres du directeur qui est leur seul chef.

Ils sont les premiers responsables de l'éducation de leurs élèves.

- Titulaire d'une Licence au minimum
- Expériences exigées dans l'enseignement ou la formation
- Avoir une bonne connaissance pédagogique
- Maîtrise de la communication en malagasy, en français et/ou en anglais.
- Avoir la vocation d'enseigner

Il est à noter que chaque enseignant doit prendre part aux services de la bibliothèque selon le calendrier.

### **2-2-5 – Le comptable**

Le comptable assure les travaux d'enregistrement de l'entrée et sortie des fonds. Il assure aussi l'encaissement des recettes de l'établissement et effectue le paiement des dépenses.

C'est lui qui est le premier assistant de la direction dans le domaine financier.

### **2-2-6 – Le secrétaire**

Le secrétaire assiste le directeur

- Il reçoit les visiteurs et les communications téléphoniques
- Assure tous les travaux de saisie et de secrétariat (classement des dossiers, saisie des sujets d'examen)
- Contrôle la réalisation des tâches du coursier.

### **2-2-7- Femme de ménage**

- Nettoyage et entretiens des locaux et du jardin
- Transmission et dispatching des courriers intérieurs et extérieurs

### **2-2-8- Gardien**

Veille à la sécurité des personnes et des biens dans le centre le jour et la nuit

- Assure la conduite de la voiture de l'école si nécessaire
- A une bonne condition physique
- A une connaissance des arts martiaux
- Est titulaire d'un permis de conduire B

**Tableau n° 17 : Profils des postes**

Profils postes	Sérieux	intègre	Expériences	Diplôme
Responsable pédagogique	X	X	5 ans au minimum	Bac +4 minimum en pédagogie
Comptable	X	X	3ans au minimum	Licence en gestion ou économie au minimum
Secrétaire	X	X	2 ans au minimum	Bac + 2 en secrétariat ou assistance de direction
Surveillant	X	X	2 ans au minimum	Licence
Professeur	X	X	4 ans minimum	Licence au minimum
Femme de ménage	X	X	-	BEPC
Gardien	X	X	2 ans	BEPC

**Source** : investigation personnelle

## **SECTION 3 - CHRONOGRAMME ENVISAGE**

Un chronogramme est nécessaire dans tout les gestions existe dans une entreprise.

### **3-1 - Définition**

Le chronogramme se définit comme le planning ou l'ordre du jour de la réalisation du projet : acquisition et exploitation des matériels, faisabilités juridique et technique.

### **3-2 - Chronogramme adopté**

L'étude chronogramme est une étude très importante pour l'analyse technique du projet. Hormis la gestion de temps, elle est très indispensable pour la gestion budgétaire. Pour la gestion de ressources humaines, pour la gestion marketing et pour la mise au point technique.

Le planning se déroulera comme suit en supposant que les ressources financières seront disponibles.

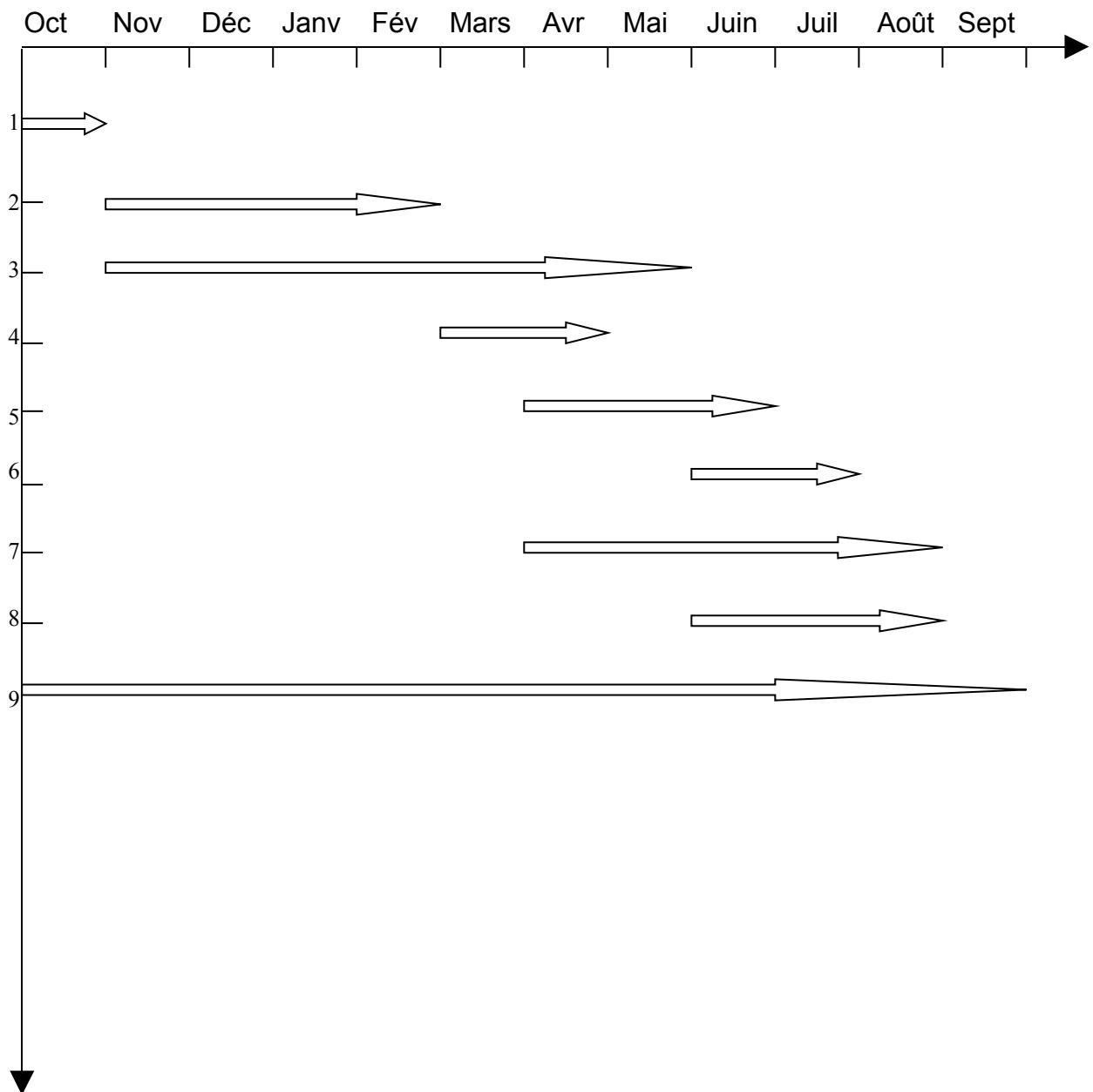
**Tableau n° 18 : Liste des taches**

N° des taches	Taches	Durée en mois
1	Acquisition du terrain	1
2	Acquisition de matériel de construction	4
3	Construction	7
4	Faisabilité juridique	2
5	Procédure d'embauche	3
6	Plan de formation	2
7	Application marketing	5
8	Commencement de l'inscription	3
9	Suivi des actions	12

**Source** : investigation personnelle

Les actions proposées pour le projet sont résumées dans ce chronogramme.

Ces actions s'étalent sur une durée de 12 mois à compter du 1<sup>er</sup> juillet avant le début de l'année scolaire.



**Figure n°4 :** Planning de l'activité

## **CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE**

Cette deuxième partie, nous a été consacrée pour la conduite du projet. Elle a décrit tous les éléments nécessaires à la mise en marche du projet, telle que la technique de réalisation de ce projet, la scolarisation, la capacité d'accueil envisagée, la spécificité des enseignements.

Elle nous a aussi donnée les études organisationnelles qui ont bien défini la planification des ressources humaines, l'organigramme fonctionnel sans oublier le rôle et les attributions des postes, le chronogramme envisagé.

En fin, elle a mis en œuvre aussi les différentes techniques utilisées pour que notre enseignement suivre la norme et que notre objectif soit atteint.

# **PARTIE III**

# **ETUDE FINANCIERE DU PROJET**



Cette dernière partie traduira en chiffres un certain nombre des données recueillies au cours de l'étude de marché.

Comme les autres étapes de la création de l'entreprise, le montage du plan de financement et l'élaboration des comptes prévisionnels sont une demande itérative .Il est constamment nécessaire d'effectuer un va et vient entre les besoins de l'établissement et les ressources envisageables.

Plus la construction des comptes prévisionnels est cohérente et réaliste, plus les instances seront prêtes à suivre.

Pour ce faire, nous avons divisé en 3 chapitres l'analyse de cette étude financière : dans le premier chapitre, nous allons prévoir les coûts d'investissement, ensuite, dans le deuxième chapitre, nous présenterons l'analyse de la rentabilité et enfin, nous verrons l'évaluation du projet.

# **CHAPITRE I :**

## **LES Coûts D'INVESTISSEMENT**

### **SECTION 1 : INVESTISSEMENT NECESSAIRE**

Investir, c'est préparer le futur, autrement dit, c'est d'acquérir des biens dont on y attend des avantages durables.

Nous allons donc citer les différents éléments indispensables à la réalisation du projet en précisant leurs coûts. Précisons que tous les montants sont en Ariary :

❖ Le terrain

Au moment de la création, on évalue le terrain à **Ar 14 000 000** y compris le terrain de sport, sa surface est de 60 000 m<sup>2</sup>.

❖ La construction

L'école sera construite de telle manière qu'elle suivra la norme. Selon un expert de la construction, pour une salle de classe de 56 m<sup>2</sup> (7m×8m) construite, on dépensera environ **Ar 5 800 000** en moyen.

Or, nous devrons avoir 18 salles de classe, une salle des professeurs, une salle pour l'informatique, une salle pour la bibliothèque et deux (2) salles de classe prévisionnelles pour pouvoir augmenter l'effectif des élèves.

**Tableau n° 19 : Liste de constructions**

ELEMENT	NOMBRE	DEPENSE	MONTANT
Salle de classe	22	5 800 000	127 600 000
Bureau	1	3 000 000	3 000 000
salle de toilette	2	2 000 000	4 000 000
TOTAL			134 600 000

**Source** : investigation personnelle

❖ Matériels de transport

L'école devrait avoir au moins un matériel de transport pour le besoin de fonctionnement. Il est aussi très nécessaire en cas d'urgence.

Leur coût s'élève à **Ar 9 000 000**.

Investissement électrique et installations téléphoniques

**Tableau n° 20 : AAI**

ELEMENTS	NOMBRES	DEPENSES	MONTANT
Salles	23	150 000	3 450 000
Bureau	1	100 000	100 000
Toilettes	2	80 000	160 000
Installation de téléphone fixe	2	39 000	78 000
<b>TOTAL</b>			<b>3 788 000</b>

Source : investigation personnel

❖ Mobiliers :

Dans notre établissement, nous vous 1 bureau qui doit disposer des meubles, nous citons ci-dessous les meubles nécessaires.

▪ Mobiliers du Directeur

**Tableau n° 21 : Mobilier de Directeur**

ELEMENT	NOMBRES	P.U	MONTANT
Table de bureau	1	100 000	100 000
Chaise	1	30 000	30 000
Chaise simple	2	20 000	40 000
<b>TOTAL</b>			<b>170 000</b>

Source : investigation personnelle

- Mobilier de responsable pédagogique

**Tableau n° 22 : Mobiliers du RP**

ELEMENT	NOMBRE	PU	MONTANT
Table de bureau	1	60 000	60 000
chaises	3	20 000	60 000
<b>TOTAL</b>			<b>120 000</b>

**Source** : investigation personnelle

- Mobilier de Comptable

**Tableau n° 23 : Mobilier du Comptable**

ELEMENT	NOMBRE	PU	MONTANT
Table de bureau	1	60 000	60 000
chaise	3	20 000	60 000
<b>TOTAL</b>			<b>120 000</b>

**Source** : investigation personnelle

- Mobilier de Surveillant

**Tableau n° 24 : Mobilier du Surveillant**

ELEMENT	NOMBRE	PU	MONTANT
Table de bureau	1	60 000	60 000
chaise	3	20 000	60 000
<b>TOTAL</b>			<b>120</b>

**Source** : investigation personnelle

- Mobilier Secrétaire

**Tableau n° 25 : Mobilier Secrétaire**

ELEMENT	NOMBRE	PU	MONTANT
Table de bureau	1	60 000	60 000
Chaise	3	20 000	60 000
<b>TOTAL</b>			<b>120 000</b>

**Source :** investigation personnelle

Les meubles suivants sont destinés aux activités d'enseignement (matériels d'exploitation)

**Tableau n° 26 : Calcul des couts du matériel aux activités d'enseignement**

ELEMENT	NOMBRE	PU	MONTANT
Tables bancs	360	20 000	7 200 000
Tables des enseignants	18	20 000	360 000
chaises des enseignants	18	20 000	360 000
Tables pour la bibliothèque	10	40 000	400 000
Chaises pour la bibliothèque	40	20 000	800 000
Etagère bibliothèque			150 000
Ouvrages			2 500 000
Ordinateurs	10	800 000	8 000 000
Amélioration de la salle des professeurs			170 000
<b>TOTAL</b>			<b>19 940 000</b>

**Source :** investigation personnelle

❖ Mobilier de bureau et matériel informatique

Ils comprennent :

Une machine à écrire pour le service de secrétariat d'une valeur Ar 80 000

Un ordinateur avec ses accessoires. Cet ordinateur est destiné aux activités administratives. Cette machine coûte Ar 800 000

## SECTION 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Nous allons récapituler dans un tableau l'amortissement de tous les éléments d'actif cités ci-dessus.

### 2-1- Définition

L'amortissement est la constatation de l'usure et de dépréciation des éléments d'actif. C'est aussi le remboursement d'une partie d'une capitale investie.

Il permet de connaître la valeur actuelle des immobilisations via la soustraction de valeur de l'amortissement d'origine.

### 2-2- Mode de calcul

Nous utilisons la méthode d'amortissement constant fréquemment utilisé par la plupart des entreprises en suivant celle préconisée par PCG 2005.

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

**A** = Amortissement

**V<sub>o</sub>** = valeur d'origine

**N** = Durée d'utilisation

## **2-3 - Amortissement des biens durant 5 ans d'exploitation**

**Tableau n° 27 : Amortissement des biens durant 5 ans d'exploitation**

ELEMENT	Vo	N	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Constructions	134 600	25	5348	5348	5348	5348	5348
Matériels de transport	9 000	5	1800	1800	1800	1800	1800
IAA	3 788	10	378.8	378.8	378.8	378.8	378.8
Matériels de l'informatique	8880	4	2220	2220	2220	2220	0
Mobiliers pour l'administration	650	10	65	65	65	65	65
Mobilier s destiné à l'enseignement	11 940	10	1194	1194	1194	1194	1194
			<b>11 041.8</b>				

**Source :** investigation personnelle

## **SECTION 3 - PLAN DE FINANCEMENT ET REMBOURSEMENT**

### **3-1- Le Plan de financement**

Le plan de financement est un tableau indispensable dans la démarche prévisionnelle de la vie de l'entreprise

Il montre l'utilisation faite par l'entreprise des fonds mis à sa disposition

Il donne les renseignements utiles sur la politique d'investissement et de financement de l'entreprise.

A noter que la plupart des établissements financiers et des investisseurs exigent toujours un plan de financement de la part des unités qui leurs sollicitent un

### **3-1-1- Fonds de roulement initial**

Le fonds de roulement initial constitue les liquidités monétaires à préparer pour recouvrir les premières charges, de la période de démarrage à l'encaissement de la première recette.

Evaluation des chiffres d'affaires :

- Tarif n°1 : 17 000 Ar ; pour les classes de seconde, 1<sup>er</sup> année de gestion et de la BTP
- Tarif n° 2 :18 500 Ar ; pour les 1<sup>ères</sup> L et 1<sup>er</sup> S, 2<sup>e</sup> année de gestion et la BTP
- Tarif n°3 : 20 000 Ar ; pour les terminales A, C, D et 3<sup>e</sup> année de gestion et de BTP

**Tableau n° 28 : Evaluation des chiffres d'affaires mensuelles (en Ariary)**

DESIGNATION	TARIFS	NOMBRE DES ELEVES	MONTANT
Tarif n°1	17 000	174	2958 000
Tarif n°2	18 500	137	2 534 500
Tarif n° 3	20 000	143	2 860 000
<b>TOTAL</b>			<b>8 352 500</b>

Source : investigation personnelle

Le chiffre d'affaires mensuelles est l'ordre de 7 554 000 Ar à part du frais généraux et le droit d'inscription.

❖ Détermination du fonds de roulement initial

**Tableau n° 29 : Détermination du fonds de roulement initial**

DESIGNATION	CA MENSUEL	POURCENTAGE	MONTANT
Achat de fourniture consommable	8 352 500	1.5%	125 290
Achat non stocké des matières et fourniture	8 352 500	3%	250 580
Services extérieurs	8 352 500	2%	167 050
Charges du personnel			4 470 000
<b>TOTAL</b>			<b>5 012 920</b>

**Source** : investigation personnel

- L'achat des fournitures consommables concerne l'achat de boîte craie, des papiers, des cartouches d'encre, et de divers matières utilisés pour enseignement. Elle concerne aussi l'achat de fourniture sportive pour les élèves ainsi que les matériels de nettoyage.
- L'achat non stocké concerne l'achat de carburant, le paiement de quittance du JIRAMA, l'achat des fournitures administratives (stylos, crayons, gommes ...). Elle représente 3% du CA mensuelle.
- Service extérieur comprend les dépenses de publicité, les assurances bancaires, les redevances téléphoniques ou autres. Ces charges représentent environ 2% de CA.
- Les charges du personnel sont récapitulées dans le tableau suivant :

**Tableau n° 30 : Calcul des charges du personnel**

Employés	Nombres	Tarif	Montant
Comptable	1	180 000	180 000
Secrétaire	1	130 000	130 000
Responsable pédagogique	1	220 000	220 000
Surveillant général	1	150 000	150 000
Autre surveillant	1	130 000	130 000
Enseignants	12	200 000	2 400 000
Enseignants	6	96 000	576 000
Femme de ménage	2	50 000	100 000
Gardien	1	80 000	80 000
<b>Total</b>	<b>25</b>		<b>4 470 000</b>

**Source :** investigation personnelle

Le directeur est rémunéré par le bénéfice parce qu'il est le promoteur et en tant qu'entreprise individuelle, il s'agit de son établissement.

Mensuellement, on devrait payer **Ar 4 470 000** de rémunération. Le financement total nécessaire est donc **Ar 187 870 900** dont **Ar 182 858 000** aux investissements et **Ar 5 012 900** aux fonds de roulement initial.

### **3-1-2 - Plan de financement**

Il est résumé à partir d'un tableau de financement.

**Tableau n° 31 : Plan de financement**

Emploi	Montant	Pourcentage	Ressources	Montant	Pourcentage
Investissement	182 858 000	97,33%	Capital	112 722 500	60%
FRI	5 012 900	2,67%	Emprunt	75 148 400	40%
<b>TOTAL</b>	<b>187 870 900</b>	<b>100%</b>		<b>187 870 900</b>	<b>100%</b>

**Source** : investigation personnelle

Ce tableau nous montre les emplois et les ressources du plan de financement. On trouve que la dette financière représente 40% du financement total, ce qui explique la dépendance raisonnable envers l'extérieur.

### **3-2 - Remboursement des dettes**

#### **3-2-1 - Mode de calcul**

La charge financière se calcule comme suit :

$$I = C \times i$$

**I** : Charge financiers

**C** : Capital début de période

**i** : Taux d'intérêt

Amortissement

$$A =$$

**C** : Capital début de période

**n** : Nombre d'année restant

**A** : Amortissement

Annuité (**a**) :  $a = \text{Amortissement} + \text{Intérêt}$

**Tableau n° 32 : Remboursement de l'emprunt**

Année	Cap-début	Annuité	Intérêt	Amortissement	cap fin
N	75 148 400	22 544 520	15 029 680	7 514 840	67 633 560
N+1	67 633 560	21 041 552	13 526 712	7 514 840	60 118 720
N+2	60 118 720	19 538 584	12 023 744	7 514 840	52 603 880
N+3	52 603 880	18 035 616	10 520 776	7 514 840	45 089 040
N+4	45 089 040	16 532 648	9 017 808	7 514 840	37 574 200
N+5	37 574 200	15 029 680	7 514 840	7 514 840	30 059 360
N+6	30 059 360	13 526 712	6 011 872	7 514 840	22 544 520
N+7	22 544 520	12 023 744	4 508 904	7 514 840	15 029 680
N+8	15 029 680	10 520 776	3 005 936	7 514 840	7 514 840
N+9	7 514 840	9 017 808	1 502 968	7 514 840	0

**Source :** investigation personnelle

C'est un emprunt à long terme auprès de Banque de l'industrie (BNI CA) avec un taux de 20% remboursable dans 10ans différé de un an. Le remboursement ne commencera donc qu'à partir de N+1.

## **CHAPITRE II :**

# **ANALYSE DE LA RENTABILITE**

Le principe de l'analyse de faisabilité et de rentabilité suggère. L'établissement des comptes de résultat prévisionnel, tableau de flux de trésorerie, bilan prévisionnel.

Le travail permet de dégager le bénéfice ou la perte ainsi que les agrégats qui sont des indicateurs de la situation actuelle et de la tendance future.

### **SECTION I - LES COMPTES DES GESTIONS**

#### **1-1- Les charges**

Les charges sont les comptes de la classe 6 générateur de perte. En ce qui concerne notre cas, elles comprennent :

- L'achat des fournitures consommable.
- Il concerne l'achat des toutes fournitures utilisées dans l'enseignement .Il s'élève environ à 1.5% du CA.
- L'achat non stocké de fournitures et de matières.
- Il referme les dépenses en eau et en électricité, les carburants pour faire fonctionner le matériel de transport et les fournitures administratives.

Cette charge représente environ 3%du CA.

- Les services extérieurs : publicité, assurance, il représente 2% aussi.
- Les charges des personnels :

Ce sont les sommes que nous devons au personnel en contrepartie de leur travail.

Mensuellement, les charges des personnels s'élèvent à **Ar 4 470 000** (Calcul cf. 3-1-1).

Les charges durant la 1<sup>er</sup> année d'exploitation valent alors à Ar 44 700 000 (Ar 4 470 000 x10 mois).

Nous décidons de les retenir pendant les cinq (05) premières années.

- Autres charges des activités ordinaires :

Elles sont constituées par les imprévus comme le salaire du personnel temporaire, les frais de perfectionnement et de recyclage.

Sa valeur est estimée Ar à 700 000 par an pour les 3 premiers années et Ar 900 000 par an à partir de la 4è année.

- Charge financière : ce sont les intérêts de l'emprunt que nous devons à la banque (cf. tableau de remboursement).
- Les dotations aux amortissements : elles concernent les dotations aux amortissements des biens immobilisés .Ses amortissement font partie des charges de l'entreprise mais ils ne sont pas décaissables (cf. tableau d'amortissement).
- Impôts.

Impôts Généraux sur les revenus salariaux :

Ce type ne fait pas partie des charges de l'entreprise .Ce sont les impôts qui doivent son personnel .Pour cela, l'entreprise retranche de ses salariés, l'IGR du et les versent à la caisse de l'Etat.

Pour notre cas, l'IGR du par les employés se calcul comme suit :

**Tableau n° 33 : Barème d'IGR**

REVENU	TAUX	MONTANT	CUMULE
0 à 30 000	-	300	300
30 200 à 50 000	2	400	700
50 200 à 100 000	10	5 000	5700
100 200 à 150 000	15	7 500	13 200
150 200 à 200 000	20	10 000	23 200
200 000 à 300 000	25	25 000	48 200
300 200 à 500 000	30	60 000	108 200
> 500 000	35		

**Source :** Code général des impôts

Mode de calcul

**Tableau n° 34 : Mode d'IGR**

Employés	Calcul	Montant
Comptable	$20\%(180\ 000 - 150\ 000) + 13\ 200$	19 200
Secrétaire	$15\%(130\ 000 - 100\ 000) + 5\ 700$	10 200
Responsable pédagogique	$25\% (220\ 000 - 150\ 000) + 13\ 200$	30 700
Surveillant général	$15\%(150\ 000 - 100\ 000) + 5\ 700$	13 700
Autre surveillant	$15\%(130\ 000 - 100\ 000) + 5\ 700$	10 200
Enseignants	$20\%(200\ 000 - 150\ 000) + 13\ 200$	23 200
Enseignants	$20\%(180\ 000 - 150\ 000) + 13\ 200$	19 200
Femme de ménage	$10\%(50\ 000 - 30\ 000) + 700$	2 700
Gardien	$10\%(80\ 000 - 50\ 000) + 700$	3 700
<b>TOTAL</b>		<b>100 000</b>

Source : investigation personnelle

### **1-2 - Les produits**

Ce sont les comptes de la classe 7, générateurs de bénéfice de l'entreprise. Ils sont généralement créateurs sauf pour certains à titre d'exception qui est débiteurs.

En ce qui concerne notre projet, ce sont les recettes prélevées aux élèves qui représentent notre produit.

#### **■ 1-2-1- Les frais généraux**

C'est la participation des élèves pour l'utilisation des matériaux existants à l'école pour le paiement des frais d'assurance. Ils s'élèvent à Ar 21 000 pour les 3 premières années et Ar 23 000 à partir de la 4ème année.

#### **Tableau n° 35 : Les frais généraux ( en Ariary)**

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année5
cout	21 000	21 000	21 000	23 000	23 000
Nombre	454	591	692	792	836
<b>Total</b>	<b>9 534 000</b>	<b>12 411 000</b>	<b>14 532 000</b>	<b>18 216 000</b>	<b>19 228000</b>

**Source :** investigation personnelle

### **1-2-2 - Les droits d'inscription**

C'est une obligation que les élèves devraient payer au moment de l'inscription ou de la réinscription.

La montant de ce droit est de Ar 16 000 pour les 2 premières années, Ar 20 000 pour la 3è et 4è année et Ar 24 000 à partir de la 5è année.

**Tableau n° 36 : Droit d'inscription ( en Ariary)**

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cout	16 000	16 000	20 000	20 000	24 000
Nombres	454	591	692	792	836
<b>Total</b>	<b>7 264 000</b>	<b>9 456 000</b>	<b>13 840 000</b>	<b>15 840 000</b>	<b>20 064 000</b>

**Source :** investigation personnelle

### **1-2-3 -Les frais scolaire**

Les frais scolaires ne sont autres que la contrepartie de la prestation d'éducation et d'enseignement faite par l'établissement à ses élèves (cf. chap. I 3-1-1)

- Seconde et 1<sup>ère</sup> année : Ar 17 000
- 1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> année : Ar 18 500
- Terminale et 3<sup>e</sup> année : Ar 20 000

**Tableau n° 37 : Frais scolaire (En milliers d'Ariary)**

Eléments	Année 1			Année 2			Année 3			Année 4			Année 5		
Tarifs	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Coûts	17	18.5	20	17	18.5	20	17	18.5	20	17	18.5	20	17	18.5	20
Nombre des élèves	174	137	143	259	180	152	273	233	186	290	260	242	305	273	258
Montant	<b>2958</b>	<b>2534.5</b>	<b>2860</b>	<b>4403</b>	<b>3293</b>	<b>3040</b>	<b>4641</b>	<b>4310.5</b>	<b>3720</b>	<b>4930</b>	<b>4810</b>	<b>4840</b>	<b>5185</b>	<b>5050.5</b>	<b>5160</b>
Total	<b>8 352.5</b>			<b>10 736</b>			<b>12 671.5</b>			<b>14 580</b>			<b>15 395.5</b>		
Années scolaires	<b>10</b>			<b>10</b>			<b>10</b>			<b>10</b>			<b>10</b>		
Total général	<b>83 525</b>			<b>107 360</b>			<b>126 345</b>			<b>145 800</b>			<b>153 955</b>		

**Source :** investigation personnelle

## SECTION 2 - COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le compte de résultat prévisionnel est un outil de gestion qui permet de savoir le résultat prévisionnel des activités d'un projet.

Il synthétise toutes les prévisions de charges et de produits d'une période et affiche le résultat net comptable que ce soit une perte ou un bénéfice.

### **2-1- COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL (par nature)**

**Tableau n° 38 : Compte de résultat prévisionnel**

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA	100 323 000	129 227 000	154 717 000	179 856 000	193 307 000
I- Production de l'exercice	100 323 000	129 227 000	154 717 000	179 856 000	193 307 000
Achat consommé	3 758 700	4 831 200	5 702 180	6 561 000	6 927 980
Service extérieur et autres consommation	1 670 500	2 147 200	2 534 300	2 916 000	3 079 100
II- Consommation de l'exercice	5 429 200	6 978 400	8 236 480	9 477 000	10 007 080
III- V A E (I - II)	94 893 800	122 248 600	146 480 520	170 379 000	183 299 920
Charge de personnel	44 700 000	44 700 000	44 700 000	44 700 000	44 700 000
Impôts et taxes					
IV- Excédent Brut d'Exploitation	50 193 800	77 548 600	101 780 520	125 679 000	138 599 920
DAP	11 041 800	11 041 800	11 041 800	11 041 800	8 821 800
Autres charges opérationnel	700 000	700 000	700 000	900 000	900 000
V- Résultats Opérationnel	38 452 000	65 806 800	90 038 720	113 737 200	128 878 120
Produits financiers	15 029 680	13 526 712	12 023 744	10 520 776	9 017 808
Charges financières	-15 029 680	-13 526 712	-12 023 744	-10 520 776	-9 017 808
VI- Résultats financiers					
VII- Résultats avant impôts (V +VI)	23 422 320	52 280 088	78 014 976	103 216 424	119 860 312
VIII- Résultats net des activités ordinaires					
IX- Résultats extraordinaires					
X- Résultats net de l'exercice	23 422 320	52 280 088	78 014 976	103 216 424	119 860 312

**Source** : investigation personnelle

## **2-2- Analyse des indicateurs**

Nous allons voir les principaux agrégats qui mesurent les activités de notre entreprise :

- ◆ Production de l'exercice

Elle concerne l'ensemble des biens et services produit par l'entreprise et renferme les chiffres d'affaires, les productions stockées et les productions immobilisées.

Pour notre cas, ce sont les valeurs des services que nous rendons à la clientèle qui représente notre chiffre d'affaires et nos productions immobilisées.

Notre chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter, l'accroissement est de l'ordre de 16,80% par an et atteint 67,19% de l'année N à N+4.

- ◆ Les consommations de l'exercice

Elles englobent les achats consommés et les services extérieurs. Ses analyses nous permettent de connaître la dépendance de l'entreprise vis à vis des tiers extérieurs.

Pour le projet, elle représente 10 % du chiffre d'affaire mensuelles.

- ◆ La valeur ajoutée de l'exploitation

La valeur ajoutée, est la valeur de la production ou de la prestation réellement fournie par l'entreprise sans considération de l'intervention de l'extérieur. Elle permet de mesurer le poids économique du centre et sa richesse.

Notre valeur ajoutée de l'exploitation représente 91,6% environ de la production totale.

- ◆ Excédent brut d'exploitation

C'est la ressource fondamentale que tire l'unité directement de son exploitation. Elle se détermine à partir de la somme des valeurs ajoutées et subventions en soustrayant les impôts et taxes et les charges du personnel.

L'EBE permet à l'entreprise de rembourser ses dettes, ses charges financières et d'investir. Il permet aussi de payer les dividendes aux associés.

- ◆ Résultats opérationnels

Le résultat opérationnel caractérise la performance de l'entreprise sur le plan commercial hors incidence de la politique financière du centre et les extra ordinaires.

Sa formule est :

$$RO=EBE + \text{autres produits opérationnels} + \text{reprise sur provision} - \text{autres charges opérationnelles} - \text{dotation aux amortissements et provision.}$$

- ◆ Résultat financier

Il met en relief la politique financière adoptée par son impact sur la rentabilité de l'unité.

- ◆ Résultat avant impôts

Elle affiche les fruits de l'activité de l'entreprise sans considération de leur obligation envers l'Etat.

- ◆ Résultat net

C'est le résultat obtenu après rémunération de tous les facteurs d'exploitation sauf les capitaux apportés par les propriétaires.

Il est donc à rémunérer ces capitaux et servira à apprécier la rentabilité financière due à ses utilisations.

Ce résultat assure le développement, le fonctionnement et la survie de l'entreprise.

### **SECTION 3 : PLAN DE TRESORERIE**

Il est très intéressant de mieux suivre et de prévoir la situation de la trésorerie pour pouvoir éviter la trésorerie négative.

### **3-1 - Trésorerie de l'année**

**Tableau n° 39 : Trésorerie durant la première année ( année N)**

DESIGNATION	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Encaissement										
Capital	112 722 500									
Emprunt	75 148 400									
Vente	25 150 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500	8 352 500
<b>TOTAL encaissement</b>	<b>213 021 400</b>	<b>8 352 500</b>								
Décaissement										
Investissement	182 858 000									
charge externe	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050	167 050
Achat consommé	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870	375 870
Charge du personnel	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000	4 470 000
Autres charges opérationnelles	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
charge financière										
<b>TOTAL décaissement</b>	<b>187 940 920</b>	<b>5 082 920</b>								
<b>SOLDE DE TRESORERIE</b>	<b>25 080 480</b>	<b>3 269 580</b>								

**Source :** investigation personnelle

**3-2 Plan de trésorerie durant les cinq 1<sup>ères</sup> années  
d'exploitation**

**Tableau n° 40 : Plan de trésorerie (par nature)**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Encaissement					
Capital	112 722 500				
Emprunt	75 148 400				
C A	100 323 000	129 227 000	154 717 000	179 856 000	193 307 000
Total Encaissement	288 193 900	129 227 000	154 717 000	179 856 000	193 307 000
Décaissement					
Investissement	182 858 000				
Achat de fourni cons	3 758 700	4 831 200	5 702 180	6 561 000	6 927 980
Services extérieurs	1 670 500	2 147 200	2 534 300	2 916 000	3 079 100
Salaire et appointement	44 700 000	44 700 000	44 700 000	44 700 000	44 700 000
Charges financières	15 029 680	13 526 712	12 023 744	10 520 776	9 017 808
Autres charges opérationnel	700 000	700 000	700 000	900 000	900 000
Remboursement d'emprunt		7 514 840	7 514 840	7 514 840	7 514 840
Total décaissement	248 716 880	73 419 952	73 175 064	73 112 616	72 139 728
TRESORERIE	39 477 020	55 807 048	81 541 936	106 743 384	121 167 272
TRESORERIE CUMULEE	39 477 020	95 284 068	176 826 004	283 569 388	404 736 660

**Source** : investigation personnelle

Ce tableau nous montre la capacité de l'entreprise à générer des liquidités au cours d'un exercice d'exploitation pour les cinq 1<sup>ères</sup> années .Ici, les soldes de trésorerie sont toujours positifs, cela explique l'existence d'excédents en fonds de roulement pour l'établissement.

#### **SECTION 4 : BILAN PRÉVISIONNE**

Le bilan synthétise les ressources que dispose l'entreprise à une date donnée et les utilisations qu'elle a faites à partir de ces ressources.

Ce donné nous permet de connaître à une vision :

- ◆ Ce que l'entreprise possède et tout ce qu'elle doit
- ◆ La politique de financement de l'entreprise
- ◆ Les résultats de ses activités

**Tableau n° 41 : Bilan d'ouverture**

ACTIF		PASSIF	
ELEMENT	MONTANT	ELEMENT	MONTANT
<b>ACTIF NON COURANT</b>		<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilisation incorporelle</li> <li>• Immobilisation corporelle           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Terrain</li> <li>▪ construction               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bâtiment</li> <li>- Installation générale</li> </ul> </li> <li>▪ Autres immobilisations corporelles               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériels de transport</li> <li>- Matériels informatique et mobilier de bureau</li> <li>- Mobiliers de l'administration</li> <li>- Mobiliers destinés à l'enseignement</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	14 000 000 134 600 000 3 788 000 9 000 000 8 880 000 650 000 11 940 000	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capital</li> </ul> <b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Emprunt et dette financière</li> </ul>	112 722 500 75 148 400
<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>182 858 000</b>		
<b>ACTIF COURANT</b>			
Stock et encours			
Client autre débiteur			
<b>TRESORERIE</b>	<b>5 012 900</b>		
	<b>187 870 900</b>		<b>187 870 900</b>

**Source** : investigation personnelle

Pour le bilan d'ouverture, le montant de la disponibilité est équivalant au fonds de roulement initial.

**Tableau n° 42 : Bilan prévisionnel année N**

ACTIF	V.B	Amort	VNC	PASSIF	VN
Actif non courant				Capital Report à nouveau	112 722 500
Immobilisation incorporelles				Résultats net	23 422 320
Immobilisation corporelles				Total des capitaux propres	136 144 820
Terrain	14 000 000		14 000 000	Passif non courant	
Construction	134 600 000	5 384 000	129 216 000	Emprunts et dettes financières	75 148 400
Matériel de transport	9 000 000	1 800 000	7 200 000	Total passif non courant	75 148 400
AAI	3 788 000	378 800	3 409 200		
MMB pour l'administration	650 000	65 000	585 000		
MMB pour l'enseignement	11 940 000	1 194 000	10 746 000		
Matériel informatique	8 880 000	2 220 000	6 660 000		
Total actif non courant	182 858 000	11 041 800	171 816 200		
Actif Courant					
Trésorerie	39 477 020		39 477 020		
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>222 335 020</b>	<b>11 041 800</b>	<b>211 293 220</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>211 293 220</b>

**Source :** investigation personnelle

**Tableau n° 43 : Bilan prévisionnel année N+1**

ACTIF	V.B	Amort	VNC	PASSIF	VN
Actif non courant				Capital	112 722 500
Immobilisation incorporelle				Report à nouveau	23 422 320
Immobilisation corporelle				Résultats nets	52 280 088
Terrain	14 000 000	0	14 000 000	Total des capitaux propres	188 424 908
Construction	134 600 000	10 768 000	123 832 000	Passif non courant	
Matériel de transport	9 000 000	3 600 000	5 400 000	Emprunts et dettes financières	67 633 560
AAI	3 788 000	757 600	3 030 400	Total passif non courant	67 633 560
MMB pour l'administration	650 000	130 000	520 000		
MMB pour l'enseignement	11 940 000	2 388 000	9 552 000		
Matériel informatique	8 880 000	4 440 000	4 440 000		
Total actif non courant	182 858 000	22 083 600	160 774 400		
Actif Courant					
Trésorerie	95 284 068		95 284 068		
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>278 142 068</b>	<b>22 083 600</b>	<b>256 058 468</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>256 058 468</b>

**Source :** investigation personnelle

**Tableau n° 44 : Bilan prévisionnel année N+2**

ACTIF	V.B	Amort	VNC	PASSIF	VN
Actif non courant				Capital	112 722 500
Immobilisation incorporelles				Report à nouveau	75 702 408
Immobilisations corporelles				Résultats nets	78 014 976
Terrain	14 000 000 134 600 000	0	14 000 000	Total des capitaux propres	266 439 884
Construction	16 152 000	118 448 000	Passif non courant		
Matériel de transport	5 400 000	3 600 000	Emprunts et dettes financières		
AAI	3 788 000	2 651 600	Total passif non courant	60 118 720	
MMB pour l'administration	650 000	455 000		60 118 720	
MMB pour l'enseignement	11 940 000	8 358 000			
Matériel informatique	8 880 000	2 220 000			
Total actif non courant	182 858 000	33 125 400	149 732 600		
Actif Courant					
Trésorerie	176 826 004		176 826 004		
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>359 684 004</b>	<b>33 125 400</b>	<b>326 558 604</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>326 558 604</b>

**Source :** investigation personnelle

**Tableau n° 45 : Bilan prévisionnel année N+3**

ACTIF	V.B	Amort	VNC	PASSIF	VN
Actif non courant				Capital	112 722 500
Immobilisation incorporelle				Report à nouveau	153 717 384
Immobilisation corporelle				Résultats nets	103 216 424
Terrain	14 000 000	0	14 000 000	Total des capitaux propres	369 656 308
Construction	134 600 000	21 536 000	113 064 000	Passif non courant	
Matériel de transport	9 000 000	7 200 000	1 800 000	Emprunts et dettes financières	52 603 880
AAI	3 788 000	1 515 200	2 272 800	Total passif non courant	52 603 880
MMB pour l'administration	650 000	260 000	390 000		
MMB pour l'enseignement	11 940 000	4 776 000	7 164 000		
Matériel informatique	8 880 000	8 880 000	0		
Total actif non courant	182 858 000	44 167 200	138 690 800		
Actif Courant					
Trésorerie	283 569 388		283 569 388		
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>466 427 388</b>	<b>44 167 200</b>	<b>422 260 188</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>422 260 188</b>

**Source :** investigation personnelle

**Tableau n° 46 : Bilan prévisionnel année N+4**

ACTIF	V.B	Amort	VNC	PASSIF	VN
Actif non courant				Capital Report à nouveau	112 722 500 256 933 808
Immobilisation incorporelle				Résultats nets	119 860 312
Immobilisations corporelles					
Terrain	14 000 000		14 000 000	Total des capitaux propres	489 516 620
Construction	134 600 000	26 920 000	107 680 000	Passif non courant	
Matériel de transport	9 000 000	9 000 000	0	Emprunts et dettes financières	45 089 040
AAI	3 788 000	1 894 000	1 894 000	Total passif non courant	45 089 040
MMB pour l'administration	650 000	325 000	325 000		
MMB pour l'enseignement	11 940 000	5 970 000	5 970 000		
Matériel informatique					
Total actif non courant	173 978 000	44 109 000	129 869 000		
Actif Courant					
Trésorerie	404 736 660		404 736 660		
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>578 714 660</b>	<b>44 109 000</b>	<b>534 605 660</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>534 605 660</b>

Source : investigation personnelle

Selon cette prévision, la situation de notre bilan est toujours favorable dès la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

On y trouve une trésorerie toujours positive ainsi que des résultats favorables.

## **CHAPITRE III.**

# **EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET**

Après avoir effectué une vue d'ensemble des activités, il faut assister à une consultation interne de l'entreprise. C'est l'évaluation, une étape très importante et indispensable pour mieux analyser la rentabilité du projet et leurs impacts sur la vie sociale et économique.

### **SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE**

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

Rappelons les 4 outils bien décrits dans la première partie :

La valeur actuelle nette

Formule

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

Calcul MBA

MBA= RN + Dotation aux amortissements

**Tableau n° 47 : Cash flow du cinq 1<sup>er</sup> année**

ELEMENT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
RESULTAT NET	23 422 320	52 280 088	78 014 976	103 216 424	119 860 312
Dotation aux amortissements	11 041 800	11 041 800	11 041 800	11 041 800	8 821 800
MBA	34 464 120	63 321 888	89 083 776	114 258 224	128 682 112
(1,2) <sup>-n</sup>	0,833 333	0,694 444	0,578 704	0,482 259	0,401 878
MBAX(1,2) <sup>-n</sup>	28 720 088	43 973 505	51 553 137	55 102 057	51 714 510
MBAX(1,2) <sup>-n</sup> Cumulé	40 950 500	84 924 005	136 477 142	191 579 199	243 293 709

**Source** : investigation personnelle

$$VAN = 274 879 452 - 182 858 000$$

**VAN = 60 435 709 >0**

Le fait d'avoir une VAN positive explique la viabilité de notre projet, il est donc rentable et intéressant.

Taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI correspond au taux d'actualisation qui ramène la VAN à 0

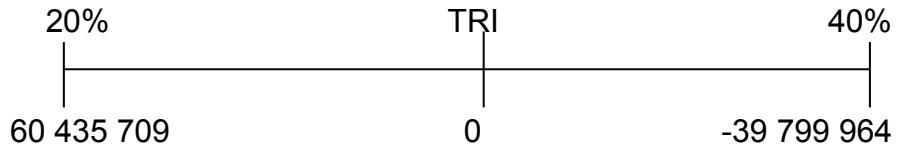
On cherche d'abord le taux qui ramène la VAN négative.

Calcul de la VAN au taux de 40%

$$VAN = [24 617 229 + 32 307 086 + 32 464 933 + 29 742 353 + 23 926 435] - 182 858 000$$

$$VAN = 143 058 036 - 182 858 000$$

$$VAN = -39 799 964 < 0$$



$$\frac{20 - TRI}{20 - 40} = \frac{60435709 - 0}{60435709 + 39799964}$$

$$\frac{20 - TRI}{-20} = \frac{60435709}{100235673}$$

2 004 713 460 -100 235 673 TRI= -1 208 714 180

3 213 427 640= 100 235 673 TRI

$$TRI = \frac{3213427640}{100235673} = 32.1\%$$

$$\boxed{\text{TRI}= 32.1\%}$$

On a trouvé un TRI de 32,1%. D'après la théorie, si le TRI est supérieur au taux d'actualisation, le projet est viable et rentable. Dans notre projet, le TRI est largement supérieur au taux de la banque qui est de 20%.

Nous dégagerons alors une marge de sécurité du 12,1 qui nous permettra de nous endetter davantage.

- ◆ Indices de profitabilité

Rappelons la formule

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

$$IP = \frac{243293709}{182858000}$$

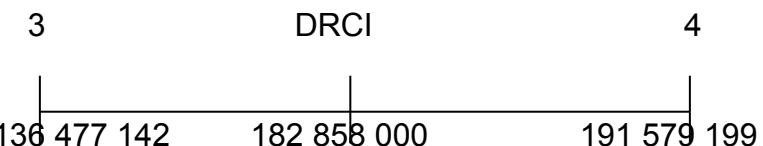
$$\boxed{IP= 1,3}$$

La théorie indique que si IP est supérieur à 1, le projet est rentable. Ici notre IP dépasse l'unité 0,5 ce qui signifie que 1Ar investi génère 0,3 de profit qui nous permettront de se développer.

- ◆ La durée de récupération des capitaux investis

D'après le tableau de calcul de MBA, on voit que les investissements seront récupérés entre la 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> et année :

D'où :



$$\frac{3 - DRCI}{3 - 4} = \frac{136477142 - 182858000}{136477142 - 191579199}$$

$$3 - DRCI = -0.8$$

$$-DRCI = -3.8$$

$$DRCI = 3.8$$

$$DRCI = 3 \text{ ans} + (0.8 \times 12 \text{ mois})$$

$$DRCI = 3 \text{ ans} + 10 \text{ mois} + (0.1 \times 30 \text{ jours})$$

$$DRCI = 3 \text{ ans} + 10 \text{ mois} + 3 \text{ jours}$$

Elle est inférieure à 5ans, cela augmente alors les différents critères et signes qui nous poussent à réaliser le projet.

Si l'exploitation de Wilfried school débutera le 1<sup>er</sup> Janvier de l'année N, le fonds investi sera récupéré le 03 Novembre de l'année N+2.

## 1-2 Selon les critères d'évaluation

### ◆ La pertinence

La pertinence du projet se mesure par son importance et son utilité face au besoin du consommateur.

Le projet est très recherché sur le territoire. Il répond au problème des parents pour la continuation des études de leurs enfants à cause de l'inexistence de lycée de qualité dans le District.

### ◆ L'efficacité

L'efficacité repose sur la réalisation de l'objectif prévu. Concernant le projet, nous remarquons que le nombre d'élèves ne cesse d'augmenter pour les cinq 1<sup>ères</sup> années d'exploitation.

On peut alors imaginer alors une diminution du taux d'abandon de l'école après le 1<sup>er</sup> cycle secondaire qui est l'objectif principal de l'établissement.

### ◆ La viabilité

La capacité d'un centre à pouvoir récupérer la somme investie dans 3 ans et 6 mois, explique sa viabilité. Il pourra donc suivre leurs activités sans assistance extérieure dans un délai restreint.

## 1-3- Evaluation économique

Le projet joue un rôle non négligeable pour le développement de Madagascar. Il vise à offrir de nombreux avantages que bénéficie l'environnement économique du pays.

D'abord, analyse financière du projet nous montre que le centre génère une importance de valeurs ajoutées à chaque exercice.

Ces valeurs ajoutées ont une influence positive sur le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays qui n'est autre que la somme de valeur ajoutée de toutes les entreprises.

Par ailleurs, la recette fiscale représente environ 97% des ressources intérieures de l'Etat. Elle provient des impôts directs, indirects ainsi que la

recette douanière. Dès que l'entreprise est reconnue légalement, elle est astreinte à obligation de payer des impôts et taxes qui alimentent la caisse de l'Etat.

#### **1-4- Evaluation sociale**

Un projet a aussi une influence positive sur la vie sociale.

D'une part, le projet prend part à la diminution du taux de chômage. Nombreux postes de travail viennent d'être créés cela améliorent la structure du marché d'emplois.

D'autre part, en tant que centre d'enseignement, notre projet a comme activité principale d'augmenter la capacité intellectuelle des élèves. Si le niveau intellectuel d'un pays s'améliore, automatiquement le pays se développe.

### **SECTION 4 - CADRE LOGIQUE**

Le cadre logique est un outil utilisé dans la planification, la gestion, le suivi et l'évaluation d'un projet.

C'est une vision systémique de l'environnement d'un projet, un ensemble d'éléments indépendants qui décrivent d'une façon opérationnelle et matricielle les aspects les plus importants d'une intervention.

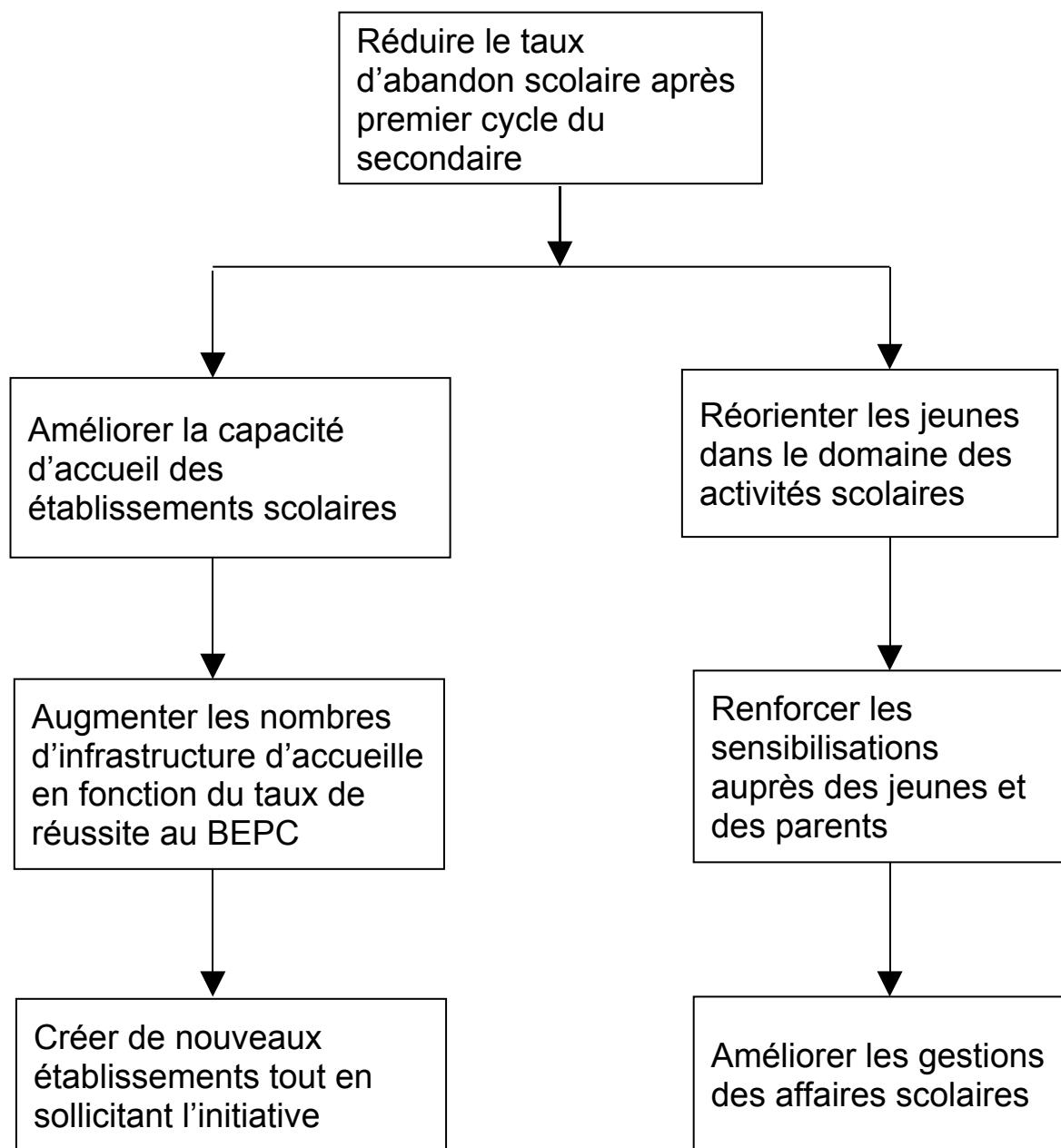
Le cadre logique explicite les éléments critiques du projet et fournit des indicateurs vérifiables pour son suivi d'évaluation.

Cet instrument oblige le planificateur ou le manager des projets à raisonner de manière à opérer des choix sur les objectifs, les priorités, les domaines-clés d'activités, les ressources et les compétences distinctives sur la base d'une étude de l'environnement ou du marché.

C'est aussi un outil qui permet d'organiser les informations pertinentes relatives au but, les objectifs spécifiques, les critères et moyens de vérification ainsi que les hypothèses de base et l'environnement.

Avant d'établir notre cadre logique, nous allons d'abord élaborer un arbre des objectifs pour avoir une pertinente information.

#### **4-1- L'arbre des objectifs**



**Figure n°5 :L'arbre des objectifs**

**Tableau n° 48 : Cadre logique**

Description	Indicateurs Objectivement vérifiables (IOV)	Moyens de vérification	Hypothèses
<u>Objectif global</u> Réduire le taux d'abandon scolaire après 1 <sup>er</sup> le cycle du secondaire	-Taux de réduction d'abandon scolaire durant 5ans d'exploitation (20%)	-Rapport d'activités annuel les du CISCO	-Extension d'établissement scolaire
<u>Objectifs spécifiques :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Améliorer la capacité d'accueil des établissements scolaires</li> <li>▪ Augmenter les nombres d'infrastructure en fonction du taux de réussite au BEPC</li> </ul>	- L'augmentation de capacité d'accueil (20%) -Des salles de classe bâties (22 salles)	-Rapport du CISCO  -Rapport technique d'évaluation du projet	-Implication de l'administration publique dans le projet
<u>Résultat du projet</u> “ Wilfried School ” mise en place	-Des bâtiments construits (7 bâtiments) -Des enseignants (8) et des personnels administratifs sont recrutés (7) -Des élèves sont inscrits (454)	-Rapport technique d'évaluation du projet - Procès verbal de réception  - Listes des élèves	-Etablissement financier libère les fonds - Les enseignants et les personnels administratifs sont disponibles localement
Intrants : - Acquisition d'autorisation  - Acquisition du terrain  - Signature du contrat avec l'entreprise de construction - Construction des bâtiments et ses accessoires - Acquisition de matériels et équipements  - Elaboration des plans de formation - Recrutement des enseignants et du personnel administratif - Inscription	Autorisation délivrée  - Titre foncier  - Contrat signé - Bâtiments construits - Les matériels et équipements sont installés  - Plan de formation établi - Candidatures des participants  - Listes des élèves inscrits	- Procès verbal ou compte rendu du Ministère de l'Education Nationale  - Rapport technique d'évaluation du projet  Rapport technique d'évaluation du projet	- Existence de collaboration avec le service du domaine  - Matériels de construction sont disponibles localement  - Les enseignants et les personnelles administratifs sont disponibles localement - Volonté des populations concernées
			<b>Condition préalable</b> - Disponibilités des fonds - Disponibilité du terrain à vendre.

**Source** : investigation personnelle

## **CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE.**

**Cette partie nous renseigne sur l'appréciation de l'investissement. Là, nous pouvons constater que le projet nécessite un important investissement de la part d'un fondateur et de l'institution financière. Mais, elle nous montre aussi les résultats qu'on pourra obtenir en contre partie du sacrifice d'investissement.**

**Elle nous a fait aussi voir que la VAN largement supérieure à zéro, que le TRI a une marge de sécurité plus élevée, sans oublié l'IP et le DRCI. Tout cela rend compte de la rentabilité du projet.**

**Les études de faisabilité ont démontré que le projet est rentable et a des impacts positifs, non seulement pour le centre mais aussi pour ses périphériques.**

# **CONCLUSION GENERALE**



En somme, notre projet : "Création d'un Lycée d'enseignement général et technique à Sambava" présente la sollicitation au besoin des jeunes et des parents du District et de la Région SAVA. L'enseignement et l'éducation se coïncident avec la technologie nouvelle qui avait engendré les différentes retombées telles que l'amélioration globale de l'existence et de la connaissance.

Les recherches seront toujours difficiles à entreprendre. Il est toujours hardi de déterminer d'une manière absolue la nature d'un problème pour mener une leur analyse.

Pour ce faire, il faut dire que la technique précède et est liée à la science en général tout en exigeantes différentes méthodes et moyens

L'investissement pour la création du lycée dans un District est encore rentable vu les bénéfices escomptés mais cela requiert une conséquente contribution de la part des bailleurs de fonds.

Notre étude, nous renseignons sur l'identification du projet, développé dans la 1<sup>ere</sup> partie qui comporte la définition du marché ainsi que la délimitation demande proposée.

Dans la deuxième partie, nous avons observé les différentes techniques pour mener à bien nos activités. Elle renferme différentes rubriques à savoir la technique d'enseignement et l'étude organisationnelle.

La troisième et dernière partie représente le cadre financier du projet. Elle nous informe que tous les projets demandent un investissement. Dans le notre projet un besoin s'élève à Ar 182 858 000 d'investissement et un fonds de roulement initial (FRI) à Ar 5 012 900 qui dégager un résultat net de Ar 23 422 320. Cela dépasse de loin l'investissement de départ lequel sera récupéré avant la fin de la date de la validation du projet, soit dans 3 ans 10 mois 3 jours

Cette partie nous témoigne outre la conséquence positive sur l'économie que rapporte ce projet, l'impact favorable qu'il génère sur le plan social.

En substance, la convivialité et la capacité de toute entreprise dépend de la volonté et de l'organisation de travail. Alors, nous pouvons tirer profit de cette évolution qui à partir de cette étude, demande beaucoup de volonté de tout un chacun.

## BIBLIOGRAPHIE

- 1 - CHEMILLE Alain, “ *les ratios et leur utilisation* Edition l'Harmattan, 1982 ”
- 2- COUSIN Germain, “ *support de cours d'organisation* ” 1<sup>er</sup> année ,2002-2003
- 3- COPYRIGHIT1995 “ *Edition MARKETING* ”
- 4- CHIROOZE Yves, *Enseignement Supérieur Tertiaire* “ Le MARKETING STRATEGIQUE ” *Stratégie, Segmentation, Positionnement, Marketing mix, politique de l'offre*
- 5- Document du Ministère de l'Education National et Scientifique.
- 6- Document du Direction Régional de l'Education National
- 7- Document de CISCO Sambava
- 8-Document de l'INSTAT
- 9- FOUCHER “ *Gestion de projet* ” édition 1997
- 10- FOUCHER “ *Notion fondamental de la gestion de l'entreprise* ”, édition 1996
- 11- HERVE Allègre, François Mouterde “ *LE CONTROLE DE GESTION, Méthode, outils, tableau de bord* ”
- 12-LHERMIE Christian “ *Etude de marché* ”
- 13- LOYENS Mbola “ *support du cours marketing* 1<sup>er</sup> année ,2002-2003
- 14-NPVEU-NIVELL “ *Consommateur entreprise* ”
- 15-RAVALITERA Farasoa “ *support du cours Gestion de projet et entreprenariat* ”
- 16- STRATEGOR “ *Management de l'entreprise* ”

# **TABLE DES ANNEXES**

<b>ANNEXE I :</b>	
<b>ENSEIGNEMENT FONDAMENTAL.....</b>	<b>i</b>
<b>ANNEXE II :</b>	
<b>QUESTIONNAIRE D'ENTRETIEN AUPRES DES ETABLISSEMENT CONCURRENTS.....</b>	<b>v</b>
<b>A-Echantillon de l'entretien auprès d'un lycée public.....</b>	<b>v</b>

# **ANNEXES**

## **ANNEXE I :** **ENSEIGNEMENT FONDAMENTAL**

La mise en place d'un enseignement fondamental gratuit et obligatoire qui dure 9 ans .L'enseignement fondamental regroupe l'Education fondamentale du 1<sup>er</sup> cycle et 2d cycle et vise l'universalisation de la scolarisation qui est l'un des premiers aspects de l'Education Pour Tous.

### **L'enseignement fondamental 1<sup>er</sup> cycle.**

L'enseignement fondamental 1<sup>er</sup> cycle est constitué de classes de l'école primaire c'est-à-dire la classe de 11<sup>e</sup> jusqu'à 7<sup>e</sup>.

L'objectif est d'atteindre un taux d'achèvement de 100% en 2015. Dans cette perspective, la nouvelle politique éducative doit mettre tous les moyens en œuvre pour augmenter interne en réduisant, par un enseignement de qualité, le taux de redoublement de 30,2% en 2001, à 5% dès 2015.L'augmentation massive des effectifs des élèves du premier cycle allant de 2 300 000 0 3 000 000.

Des actions d'amélioration de l'enseignement ont déjà été entreprises à savoir :

- ◆ Prolongement de 2ans de l'enseignement fondamental du 1<sup>er</sup> cycle c'est-à-dire 7ans ;
- ◆ Kit scolaire allégeant les frais de scolarisation (suppression des frais d'inscription, instauration de caisse scolaire, projet de cantine ...) ;
- ◆ 2300 de nouvelles salles de classe seront construites par an et 1500 salles de classe par an seront réhabilitées;
- ◆ 1700 élèves instituteurs seront formés.

## **L'enseignement fondamental 2<sup>de</sup> cycle**

De ce fait, les actions que mènera le Gouvernement au niveau du second cycle du fondamental se présente comme un véritable défi qu'il doit relever.

En effet, la mise en place de l'enseignement fondamental de 9 ans entraînera une augmentation des effectifs des élèves du second cycle fondamental allant de 316 000 à 760 000

Environ 700 salles de classes seront construites par an et 1000 élèves professeurs seront également formés par an entre 2003 et 2015, pour leurs permettre d'accueillir des élèves issue du premier cycle. Les collèges privés bénéficieront d'une aide du gouvernement malgache.

## **ENSEIGNEMENT SECONDAIRE**

L'enseignement secondaire connaîtra une augmentation d'effectif d'élèves de l'ordre de 50% sur la période entre 2003 et 2015 ; les effectifs du

Secondaire passeront de 66 000 à 100 000 dont 55% seront scolarisés dans les établissements privés.

L'augmentation des effectifs des élèves dans le secondaire public n'impliquera pas une augmentation du nombre d'enseignants mais sera accompagnée d'une meilleure gestion du personnel enseignant existant. L'objectif est de ramener le nombre moyen d'heures hebdomadaires des enseignants de 12heures à 18 heures et une construction de 300 salles de classe par an.

L'enseignement secondaire est important pour la croissance économique. En effet, disposant de trois issues potentielles par l'accès à l'enseignement supérieur, à la formation professionnelle ou à la vie active, le secondaire doit plus particulièrement dispenser un enseignement de qualité.

A cet effet, les dépenses de fonctionnement hors salaire par élève seront multipliées par cinq afin d'augmenter les dépenses d'enseignement.

D'ailleurs, la globalisation et l'importance pour la croissance des NTIC sont autant de facteurs qui nécessitent l'utilisation de plusieurs langues

étrangères, l'introduction des NTIC dans la formation et l'apprentissage ainsi que l'amélioration de l'enseignement des sciences.

Il est à noter que l'enseignement secondaire est constitué de 3 années consécutives appelées autre fois classe 2<sup>de</sup>, classe première, classe de terminale.

## ENSEIGNEMENT TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL

La réforme vise à augmenter le taux d'insertion professionnelle des formés et à partager le coût de la formation entre l'Etat et les bénéficiaires. Les formations sont organisées en formation initiale et continue tout en développant l'apprentissage des métiers et en favorisant la promotion des Formations Techniques et Professionnelles.

### **Objectif :**

Fournir au jeune et adulte de la compétence et qualification conforme au besoin et l'évolution de l'emploi.

Développer la potentialité de la population active pour un accroissement de la productivité et une amélioration de niveau de vie.

### **Stratégie**

- ◆ Rendre efficace les formations
- ◆ Mieux connaître la demande économique pour des formations pertinentes
- ◆ Disposer de programme de formation conforme aux exigences de compétence et qualification
- ◆ Faciliter la participation des opérateurs de formation privée
- ◆ Assurer la qualité de l'offre de formation en instaurant : des normes pédagogique à jours et adaptées aux formateurs, infrastructures, équipements et programmes.
- ◆ Offrir des opportunités de formation à toute catégorie de population en facilitant l'accès au formation, en diversifiant et en garantissant les possibilités de formation tout au long de la vie
- ◆ Rentabiliser les investissements par une utilisation optimale des ressources en favorisant une dynamique partenaire entre

l'établissement ou groupement d'établissements et les acteurs socio-économiques locaux et régionaux.

Améliorer le système de financement de la formation technique et professionnel en incitant les entreprises et les collectivités à y contribuer, faisant participer les bénéficiaires, comptabilisant le revenu propre des établissements, faisant bénéficier le système technique et professionnel des taxes spécifique 2 existantes.

**ANNEXE II :**  
**QUESTIONNAIRE D'ENTRETIEN AUPRES DES ETABLISSEMENT**  
**CONCURRENTS**

**A-Echantillon de l'entretien auprès d'un lycée public**

L'entretien a pour objectif d'avoir une exacte information sur le produit, sur les prix, sur la promotion de notre ouvrage

**I-Le Produit**

1-Quel est l'effectif des élèves par classe dans votre établissement ?

- < 20
- 20 à 30
- 30 à 40
- 40< x

2-A partir de quelle classe existe –t-il dans votre établissement ?

- Seconde x
- Première
- Terminal

3-Existe-t-il des activités parascolaire dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

4-Si oui, quelles sont les genres des activités que vous organisez ?

- Rencontre sportives avec d'autres établissements
- Matches inter-classes (foot-ball, basket-ball)
- Groupe artistique

5-Existe-t-il toutes les séries A ;C ;D dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

### **II- Prix**

6-Quel type de taux de frais de scolarité optez-vous dans votre établissement ?

- Taux unique x
- Taux par niveau

7- Quel mode de paiement de frais de scolarité optez-vous?

- Par mois
- Par trimestre
- Par semestre
- par an

8-Si taux unique, combien cela coûte-t-il ?

Ar 25 000

9-Si taux par niveau, quel est le prix et le prix minimum et le maximum?

### **III-Promotion**

10-Faites-vous de la publicité ?

- Oui
- Non x

11-Si oui, à quelle période ?

- Période de vacance
- Année scolaire en cours
- Autres

#### **IV-Les élèves**

12-D'où viennent la majorité des élèves dans votre établissement ?

- Sambava ruraux (70 %)
- Sambava ville (25 %)
- Autres (05 %)

13-Quel est le niveau des élèves en général avant d'entrer dans votre établissement ?

	Pourcentage
Avec BEPC	100 %
Sans BEPC	0 %

#### **V- Les enseignants**

14-Quels sont les niveaux et les effectifs des enseignants dans votre établissement ?

Niveaux	Effectifs
BACC	0
Licence	7
Maitrise	6

15-Combien d'année d'expérience les enseignants de votre établissement ont-ils?

Année	Nombres
<2ans	2
3 à 4ans	4
>5ans	7

16-Comment rémunérez-vous les enseignants ?

- par heur

- par mois X
- par matière

17-Le volume horaire par semaine par enseignant ?

- 7 h x
- 15 h
- Autres

## **VI- Les problèmes pédagogiques**

18-Existe –t-il des problèmes de pédagogie ?

- Oui x
- Non

19-Si oui, quels problèmes rencontrez-vous ?

- Ancienneté de livres dans la bibliothèque
- Manque de matériels d'enseignement
- Insuffisance de formation des enseignants

20-Existe-t-il des problèmes logistiques dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

21-Si oui, quels problèmes rencontrez-vous ?

- Manque d'infrastructures
- Insuffisance de l'entretien
- Insuffisance de matériels pédagogiques
- Manque de matériel de transport

22-Existe-t-il des problèmes sociaux dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

23-Si oui, quels genres de problèmes rencontrez-vous ?

- Manque de boite à pharmacie'
- Insuffisance de Co-relation entre les élèves et les enseignants
- Manque de communication entre les parents et le personnel de l'établissement
- Absence de gardien dans l'enceinte du lycée

### **B-Questionnaire d'entretien auprès du chef Cisco Sambava**

24-Sollicitez-vous la création d'un lycée d'enseignement général dans votre circonscription ?

- Oui
- Non

25-Si oui, quelles sont vos raisons ?

- Capacité d'accueille limitée dans le lycée public
- Lycée privé existant non satisfaisant
- Les nombres des élèves par rapport aux établissements existants dans le District disproportionnés.

26- Sollicitez-vous la création d'un lycée d'enseignement technique sur votre circonscription ?

- Oui
- Non

27-Si oui, pourquoi ?

- L'inexistence d'un lycée technique dans la District
- La facilité d'avoir de connaissance technique aux élèves dans la circonscription
- Faible capacité d'accueil le lycée technique de Province d'Antsiranana

## **C-Echantillon de l'entretien auprès du Lycée privée CPA**

### I- Les produits

1-Quel est l'effectif des élèves par classe dans votre établissement ?

- < 20
- 20 à 30
- 30 à 40
- 40<      X

2-A partir de quelle classe existe –t-il dans votre établissement ?

- Seconde    X
- Première
- Terminal

3-Existe-t-il des activités parascolaire dans votre établissement ?

- Oui    X
- Non

4-Si oui, quelles sont les genres des activités que vous organiser ?

- Groupe artistique
- Matches interclass (foot-ball, basket-ball)
- Excursion

5- Existent-ils toutes les séries A, C,D dans votre établissement ?

- Oui    X
- Non

### **II-Les Prix**

6- Quel type de taux de frais de scolarité optez-vous dans votre établissement ?

- Taux unique
- Taux par niveau    X

7-Quel mode de paiement le frai scolarité optez-vous?

- Par mois    X
- Par trimestre
- Par semestre

- Par an

8-Si taux unique, combien cela coûte t-il ?

- Non

9-Si taux par niveau, quel est le prix le minimum et le prix maximum?

- Minimum 16 000
- Maximum 20 000

### **III- Les promotions**

10-Faites-vous de la publicité ?

- Oui x
- Non

11-Si oui, à quelle période ?

- Période de vacance x
- Année scolaire en cours
- Autres

### **IV-Les élèves**

12-D'où viennent la majorité des élèves dans votre établissement ?

- Sambava ruraux (80%)
- Sambava ville (15%)
- Autres (5%)

13-Quel est le niveau des élèves en général avant d'entrer dans votre établissement ?

	Pourcentage
Avec BEPC	75 %
Sans BEPC	25 %

## **V- Les enseignants**

14-Quels sont les niveaux et les effectifs des enseignants dans votre établissement ?

Niveaux	Effectifs
BACC	04
Licence	04
Maîtrise	03

15- Combien d'années d'expérience des enseignants de votre établissement ont-ils ?

Année	Nombres
<2ans	03
3 à 4ans	04
>5ans	04

16-Comment rémunérez-vous les enseignants ?

- par heur X
- par mois
- par matière

17-Le volume horaire par semaine par enseignants ?

- 07h
- 15 h x
- Autres

18-Offrez-vous combien d'AR par heure ?

- Ar 2 000

## **VI-Les problèmes pédagogiques**

19-Existe –t-il des problèmes de pédagogie ?

- Oui x
- Non

20-Si oui, quels problèmes rencontrez-vous ?

- Manque de bibliothèque
- Manque de matériels d'enseignement
- Insuffisance de formation des enseignants

21-Existe-t-il des problèmes logistiques dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

22-Si oui, quels problèmes rencontrez-vous ?

- Manque d'infrastructures
- Insuffisance de l'entretien
- Insuffisance de matériels pédagogiques
- Manque de matériel de transport

23-Existe-t-il des problèmes sociaux dans votre établissement ?

- Oui x
- Non

24-Si oui, quels genres de problèmes rencontrez-vous ?

- Manque de boite à pharmacie
- Insuffisance de relation entre les élèves et les enseignants
- Manque de communication entre les parents et personnel de l'établissement



# TABLE DES MATIÈRES

<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>2</b>
<b>SOMMAIRE.....</b>	<b>3</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>5</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>6</b>
<b>LISTE des figures.....</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE</b>	
<b>IDENTIFICATION DE PROJET.....</b>	<b>3</b>
CHAPITRE I :	
PRESENTATION DU PROJET .....	4
SECTION 1 : DESCRIPTION DU PROJET.....	4
Avant aborder les profondes du projet, nous avons bien déterminé son historique et sa naissance.....	4
1-1-Historique.....	4
1-2- Naissance du projet.....	4
SECTION 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET.....	5
Dans cette partie, nous allons voir l'arbre du problème, les buts et les objectifs et les intérêts du projet.....	5
2-1- Analyse du problème .....	5
2-2- But et objectif du projet.....	6
2-3 – Intérêt du projet.....	6
2-4- Contexte juridique.....	6
Comme tous les établissements ont de statut juridique. Nous allons voir les fiche signalétique en premier temps et procédure de création en second.....	6
2-4-1 - Fiche Signalétique.....	6
2-4-2- Procédure de création.....	7
SECTION 3 : SITUATION GEOGRAPHIQUE ET SOCIALE.....	7
Pour que un projet soit installé dans un zone d'implantation choisi, il faut donc la connaitre la situation géographique.....	7
3-1- Choix du District.....	8
3-2 – Présentation du District.....	8
3-3 - Situation démographique.....	8
CHAPITRE II :	
METHODOLOGIE DE CONDUITE DU PROJET .....	10
Cette méthodologie donc, est nécessaire pour aborder le conduit du projet et sur tous les outils pour avoir une exacte information. ....	10
SECTION 1 : LES DIFFERENTS OUTILS DE COLLECTE D'INFORMATION .....	10
1-1-La documentation .....	10
1-2-L'entretien.....	10
1-3-L'observation participante.....	11
SECTION 2 : LES OUTILS D'EVALUATION .....	11
2-1 - La Valeur Actuel Nette (VAN).....	11
C'est l'un des outils d'évaluation d'un projet, nous allons voir sa définition et son formule.....	11
2-1-1 - Définition.....	11
2-1-2- Formule.....	11
2-1-3 - Limite de la méthode VAN.....	12

2-2 – Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	12
Le TRI est en général calculé à partir d'un échéancier établi en monnaie constant.....	12
2-2-1- Définition.....	12
2-2-2- Mode calcul.....	12
2-2-3- Interprétation.....	13
2-3 - L'Indice de Profitabilité(IP).....	13
L'IP, c'est aussi l'un des outils d'évaluation d'un projet nous allons donc voir ci-dessous la définition et la formule.....	13
2-3-1- Définition.....	13
2-3-2- Formule.....	13
IP =.....	13
2-3-3 - Interprétation.....	13
2-4 - Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).....	14
C'est le dernier critère d'évaluation d'un projet soit rentable.....	14
2-4-1- Définition.....	14
2-4-2 - Mode de calcul.....	14
SECTION 2 : LES CRITERES D'EVALUATION .....	14
2-1- La pertinence.....	15
2-2 - L'efficience.....	15
2-3 - L'efficacité.....	15
2-4 - La viabilité.....	15
<b>CHAPITRE III :</b>	
<b>ETUDE DE MARCHE.....</b>	<b>15</b>
SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE .....	16
1-1 – Secteur éducatif.....	16
1-2 - Capacité d'absorption.....	16
SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE.....	17
2-2 – Appréciation quantitative de la demande.....	21
SECTION 3 : ANALYSE DE L'OFFRE.....	22
3-1 – Type de produit à offrir.....	22
3-2 - Analyse concurrentielle.....	22
3-2-1- Description des concurrents.....	22
D'après le tableau qui détermine les nombres des élèves admis au BEPC d'enseignement général, et le tableau qui a dégagé le marché déjà occupés et libres, nous avons donc estimé jusqu'à 50 % de la marché libres a part de notre entreprise.....	24
Pour bien déterminer les marchés encore libres dans le secteur éducation dans la zone d'implantation, nous résumons dans un tableau ci-dessous.....	24
Eléments.....	24
Nombres.....	24
Pourcentage.....	24
Marché déjà occupés.....	24
335.....	24
41,36%.....	24
Marchés encore libres.....	24
475.....	24
58,64%.....	24
.....	24
Le graphe ci –dessus, nous montre que 58,64 % des marchés soient encore libres.....	24
Eléments.....	25
Nombres.....	25
Pourcentage.....	25
Marché déjà occupés.....	25
0.....	25
0%.....	25
Marchés encore libres.....	25
248.....	25
100%.....	25
3-3-2 - Forces et faiblesses.....	25

<b>SECTION 4 : LES STRATEGIES ET LES POLITIQUES MARKETING ENVISAGEES.....</b>	<b>27</b>
Comme toute entreprise commerciale, on utilise des stratégies et des politiques adoptés pour atteindre les objectifs.....	27
4-1 – Les stratégies marketing envisagées.....	27
4-1-1 – Stratégie Pull.....	27
4-1-2 – Stratégie Push.....	27
4-2 – La politique marketing envisagées.....	27
<b>CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....</b>	<b>30</b>
<b>DEUXIEME PARTIE :</b>	
<b>LA CONDUITE DU PROJET.....</b>	<b>31</b>
<b>CHAPITRE I</b>	
<b>TECHNIQUE D'ENSEIGNEMENT.....</b>	<b>32</b>
<b>SECTION I : LA SCOLARISATION.....</b>	<b>32</b>
Généralement, cette section est seulement pour l'administration enfin d'atteindre les objectifs de notre établissement.....	32
1-1- Objectif de l'activité scolaire.....	32
1-2 - Rôle de l'enseignement.....	32
<b>SECTION 2 - CAPACITE D'ACCUEIL ENVISAGEE.....</b>	<b>33</b>
2-1 – Identification des moyens matériels.....	33
2-2 – Les effectifs envisagés.....	35
<b>SECTION 3 - SPECIFICITE DES ENSEIGNEMENTS.....</b>	<b>37</b>
3-1- Caractéristiques des matières .....	37
3-2- Qualité de formation.....	42
3-2- Activité parascolaires.....	43
<b>CHAPITRE II :</b>	
<b>ETUDES ORGANISATIONNELLES.....</b>	<b>44</b>
<b>SECTION 1- PLANIFICATION DE RESSOURCES HUMAINES.....</b>	<b>44</b>
1-1 - Les éléments préalables à la planification.....	44
1-2 Processus de planification.....	44
1-2-1-Analyse de l'offre interne du travail.....	44
1-2-2 - Analyse de la demande interne du travail.....	45
1-2-3 - Réconciliation entre l'offre et la demande de travail.....	45
<b>SECTION 2 - ORGANIGRAMME ADOPTÉ.....</b>	<b>46</b>
Le support du cours de l'organisation en classe première année a cité des types d'organigramme mais dans notre projet, nous utilisons organigramme fonctionnel seulement.....	46
2-1- Organigramme fonctionnel.....	46
2-2– Rôles et attributions.....	47
Nous allons citer les postes existant dans notre établissement, leurs rôles et attributions.....	47
2-2-1- Le directeur.....	47
2-2 -2- Responsable pédagogique.....	47
2-2-3 - Les surveillants.....	48
2-2-4- Les enseignants.....	48
2-2-5 – Le comptable.....	48
2-2-6 – Le secrétaire.....	48
2-2-7- Femme de ménage.....	49
2-2-8- Gardien.....	49
<b>SECTION 3 - CHRONOGRAMME ENVISAGE.....</b>	<b>49</b>
Un chronogramme est nécessaire dans tout les gestions existe dans une entreprise.....	50
3-1 - Définition.....	50
3-2 - Chronogramme adopté.....	50
<b>PARTIE III</b>	
<b>ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....</b>	<b>53</b>

<b>CHAPITRE I :</b>	
LES Coûts D'INVESTISSEMENT.....	54
SECTION 1 : INVESTISSEMENT NECESSAIRE.....	54
SECTION 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT.....	58
Nous allons récapituler dans un tableau l'amortissement de tous les éléments d'actif cités ci-dessus.....	58
2-1- Définition.....	58
2-2- Mode de calcul.....	58
2-3 - Amortissement des biens durant 5 ans d'exploitation.....	59
SECTION 3 - PLAN DE FINANCEMENT ET REMBOURSEMENT.....	59
3-1- Le Plan de financement.....	59
3-1-1- Fonds de roulement initial .....	60
3-1-2 - Plan de financement .....	63
3-2 - Remboursement des dettes.....	63
3-2-1- Mode de calcul.....	63
<b>CHAPITRE II :</b>	
ANALYSE DE LA RENTABILITE.....	65
SECTION I - LES COMPTES DES GESTIONS.....	65
1-1- Les charges.....	65
1-2 - Les produits.....	68
1-2-1- Les frais généraux.....	68
1-2-2 - Les droits d'inscription.....	69
1-2-3 - Les frais scolaire.....	70
SECTION 2 - COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	72
2-1- COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL (par nature).....	72
2-2- Analyse des indicateurs.....	73
SECTION 3 : PLAN DE TRESORERIE.....	74
3-1 - Trésorerie de l'année.....	75
3-2 Plan de trésorerie durant les cinq 1ères années d'exploitation.....	76
SECTION 4 : BILAN PREVISIONNE.....	76
<b>CHAPITRE III.</b>	
EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET.....	83
SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE.....	83
1-1-Selon les outils d'évaluation.....	83
1-2 Selon les critères d'évaluation.....	87
1-3- Evaluation économique.....	87
1-4- Evaluation sociale.....	88
SECTION 4 - CADRE LOGIQUE.....	88
4-1- L'arbre des objectifs .....	88
<b>CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE.....</b>	<b>91</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>92</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>94</b>
<b>TABLE DES ANNEXES.....</b>	<b>95</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>96</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>a</b>