

Université d'Antananarivo

Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie

Département Gestion

MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

OPTION :

FINANCES ET COMPTABILITE

**PROJET DE CREATION D'UN LYCEE TECHNIQUE G2 PRIVE
DANS LE DISTRICT D'AMBOSITRA, REGION AMORON'I
MANIA**

Présenté par : *RANDRIAHARIMALALA Diamondra Isidine*

Sous l'encadrement de :

ENCADREUR PEDAGOGIQUE :

**ANDRIAMANDROSO
Noroarimanga**

Enseignant chercheur
de l'Université d'Antananarivo

ENCADREUR PROFESSIONNEL :

**RAKOTONDRAZOA
Samson**

Chef de Service de Programmation
et Planification DREN Amoron'i Mania

Année Universitaire : 2008 / 2009
Session : Août 2009

Date de Soutenance : 08 Aout 2009

REMERCIEMENTS

Avant tout, remercions Dieu tout puissant pour la grâce et la bonté qu'Il nous accorde jusqu'à présent.

Nous exprimons aussi nos vifs remerciements à :

- Monsieur RAJAONARIVELO Paul, Président du Comité Intérimaire de l'Université d'Antananarivo,
- Monsieur RANOVONA Andriamaro, Maître de conférences, Doyen de la faculté DEGS,
- Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier, Maître de conférences, chef de Département Gestion,
- Madame RAVALITERA Farasoa, Enseignant chercheur, Directeur du Centre d'Etude et de Recherche en Gestion (CERG),
- Madame l'Encadreur pédagogique ANDRIAMANDROSO Noroarimanga, Enseignant chercheur, pour ses conseils techniques spectaculaires durant la mise en œuvre de ce mémoire,
- Monsieur l'Encadreur professionnel RAKOTONDRAZOA Samson, Chef de programmation et de planification DREN Amoron'i Mania pour sa volonté et sa contribution dans la réalisation de ce mémoire,
- Au président et à tous les membres du jury de siéger cette séance de soutenance malgré ses différentes responsabilités,
- Toute ma famille surtout à mon père Monsieur RANDRIAHARIMALALA Evariste et ma mère Madame RAZAFIMAHATRATRA Geneviève, mes amis, pour leur soutien moral, matériel et financier,
- Et tous les autres ici présent, merci de votre présence.

Nous adressons à vous tous, nos sincères reconnaissances.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU PROJET

SECTION 1 : Justification et choix de la filière éducation

SECTION 2 : Caractéristiques du projet

CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHE

SECTION 1 : Analyse de la demande

SECTION 2 : Analyse de l'offre

SECTION 3 : Confrontation entre offre et demande du marché

SECTION 4 : Politiques et stratégies marketing adoptées

PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

CHAPITRE 1 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE

SECTION 1 : Technique de réalisation

SECTION 2 : Activités de l'établissement

SECTION 3 : Capacité d'accueil

CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILTE ORGANISATIONNELLE

SECTION 1 : Acquisition des ressources humaines

SECTION 2 : Structure organisationnelle adoptée

SECTION 3 : Chronogramme des activités

PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE 1: COUT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION

SECTION 1 : Les investissements nécessaires

SECTION 2 : Bilan d'ouverture

SECTION 3 : Compte de gestion

CHAPITRE2 : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE

SECTION 1 : Compte de résultat prévisionnel

SECTION 2 : Plan de trésorerie

SECTION 3 : Bilan prévisionnel

CHAPITRE 3 : EVALUATION DU PROJET

SECTION 1 : Evaluation financière du projet

SECTION 2 : Evaluation économique et social

SECTION 3 : Cadre logique du projet

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX :

Tableau N°1 : Caractéristiques des formes juridiques	17
Tableau N°2 : Avantages et inconvénient	18
Tableau N°3 : Effectif des élèves en classe secondaire et du lycée	22
Tableau N°4 : Effectif des élèves inscrits et admis au BEPC	22
Tableau N°5 : Forces des concurrents.....	24
Tableau N°6 : Faiblesses des concurrents	25
Tableau N°7 : Nombre d'établissement	26
Tableau N°8 : Nombre d'élèves entrés en classe de seconde	27
Tableau N°9 : Evolution de la PDM durant les 5 années.....	28
Tableau N°10 : Caractéristique des matières	41
Tableau N°11 : Effectif des personnels.....	42
Tableau N°12 : Evolution des effectifs des élèves durant les 5 années	43
Tableau N°13 : Profil du personnel.....	44
Tableau N°14 : Attribution du personnel	48
Tableau N°15 : Planning de réalisation.....	50
Tableau N°16 : Planning de production	50
Tableau N°17 : Récapitulation du coût des immobilisations	55
Tableau N°18 : Récapitulation de l'amortissement de l'immobilisation	56
Tableau N°19 : Récapitulatif de la valeur actuelle de l'immobilisation	57
Tableau N°20 : Achat des fournitures consommables	57
Tableau N°21 : Achats non stockés et fournitures	57
Tableau N°22 : Services extérieurs	58
Tableau N°23 : Autres services extérieurs	58
Tableau N°24 : Récapitulation du fonds de roulement initial.....	58
Tableau N°25 : Plan de financement.....	59
Tableau N°26 : Remboursement d'emprunt.....	61
Tableau N°27 : Bilan d'ouverture	62
Tableau N°28 : Achats consommés	63
Tableau N°29 : Chiffre d'affaire de l'année NI.....	64
Tableau N°30 : Chiffre d'affaire de l'année NII	65

Tableau N°31 : Chiffre d'affaire de l'année NIII.....	66
Tableau N°32 : Chiffre d'affaire de l'année NIV	67
Tableau N°33 : Chiffre d'affaire de l'année NV	68
Tableau N°34 : Compte de résultat par nature	70
Tableau N°35 : Budget de trésorerie	71
Tableau N°36 : Plan de trésorerie	72
Tableau N°37 : Bilan à la clôture de l'année N1.....	73
Tableau N°38 : Bilan à la clôture de l'année N1I	74
Tableau N°39 : Bilan à la clôture de l'année N1II.....	75
Tableau N°40 : Bilan à la clôture de l'année N1V.....	76
Tableau N°41 : Bilan à la clôture de l'année NV	77
Tableau N°42 : Marge brute d'autofinancement.....	79
Tableau N°43 : Détermination de la VAN	80
Tableau N°44 : MBA actualisée au taux de 30%	81
Tableau N°45 : Cadre logique	85

LISTE DES FIGURES :

Figure N°1 : Marché disponible	28
Figure N°2 : Circuit de distribution.....	30
Figure N°3 : Processus de servuction.....	38
Figure N°4 : Organigramme.....	48

LISTE DES ABREVIATION

% : Pourcentage

°C : Degré Celsius

AC: Actifs courants

ANC : Actifs non courants

AO : Activités Ordinaires

Ar : Ariary

BTS : Brevet de Technicien Supérieur

C : Capital, **R** : Récupération du capital bloqué

CA: Chiffre d'affaires

CA_{n-1}: Chiffre d'affaires de l'année N – 1

CA_n: Chiffre d'affaires de l'année N

CAO : Charges des Activités Ordinaires

CISCO : Circonscription Scolaire

Cm : Centimètre

CP : Capitaux propres

DAPP : Dotations aux Amortissements, aux Provisions et Pertes de valeurs

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

DREN : Direction Régionale de l'enseignement

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

FOB: Free On Board

FRI : Fonds de Roulement Initial

h : Heure, **mn** : Minute

Ha : Hectare

i : Taux, **I** : intérêt, **m** : Amortissement, **a** : Annuité d'amortissement, **n** : durée de remboursement

IOV : Indicateur objectivement vérifiable

IP : Indice de profitabilité

IR : Impôts sur les revenus

J, F, M, A, M, J, J, A, S, O, N, D: respectivement : Janvier, Février, Mars, Avril, Mai, Juin, Juillet, Août, Septembre, Octobre, Novembre, Décembre

m² : Mettre carré

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

MEN : Ministère de l'éducation nationale

NO, NI, NII, NIII, NIV, NV : Année respectivement 0,1, 2, 3, 4,5

ONEP : Office National de l'Enseignement Privé

PAO : Produits des Activités Ordinaires

PC : Passifs courants

PDM : Part de Marché

PNC : Passifs non courants

PS : Prestation de service

PV : Pertes de valeurs

SARL : Société à Responsabilité Limitée

TRI : Taux de Rentabilité interne

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actualisée Nette

VCN : Valeur Comptable Net de l'immobilisation

VDP : Valeur en Début de Période

INTRODUCTION

Dans le cadre de développement du secteur éducatif, Madagascar a adopté la politique de libéralisation des échanges extérieurs en laissant une grande place contre l'analphabétisation. L'orientation générale du système d'éducation et de formation répute que Madagascar reconnaît à toute personne le droit à l'éducation et à la formation. A part l'enseignement général, l'enseignement technique est devenu primordial sur le développement du système éducatif à Madagascar.

Actuellement, il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande sur la filière éducation. L'offre n'arrive plus à couvrir la demande. Le marché n'est donc pas encore saturé. Il reste du part du marché à accaparer.

La principale objective dans cette étude est de développer la filière éducation dans la région Amoron'i Mania plus précisément à Ambositra, la recherche de la rentabilité pour assurer un développement durable, développer les relations interprofessionnelles et de satisfaire les besoins de la clientèle, d'où la mise en place et l'importance de notre thème : « **PROJET DE CREATION D'UN LYCEE TECHNIQUE G2 DANS LE DISTRICT D'AMBOSITRA, REGION AMORON'I MANIA** ».

Le problème qui se pose est alors de savoir : est-ce que La création de cet établissement à Ambositra contribue exactement au développement de la filière éducation ?

Nous avons adopté comme méthodologie de recherche : un stage de 3(trois) mois à la DREN (Direction Régional de l'enseignement) Amoron'i Mania, des descentes sur terrain, des recherches documentaires, des cours dispensés à l'Université d'Antananarivo et des enquêtes auprès des acteurs locaux.

Pour mieux situer notre étude, il nous semble opportun de diviser en 3(trois) grandes parties distinctes. La première partie consiste à identifier le projet pour montrer sa pertinence par la détermination de notre clientèle cible et notre part de marché. En deuxième partie, nous allons faire une étude de faisabilité technique et organisationnelle du projet pour exposer son efficacité par la comparaison des objectifs et des résultats attendus. Pour la troisième partie, une

étude financière s'avère nécessaire afin de montrer l'efficience et la rentabilité de notre projet par la détermination du résultat, de la valeur actuelle nette, du taux de rentabilité interne, du délai de récupération des capitaux investis, de l'indice de profitabilité et de savoir l'impact du projet.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

L'objectif de cette partie est de mettre une vue d'ensemble sur le projet et de voir le marché vacant afin d'envisager la part de marché que l'entreprise pourrais acquérir.

Pour cela, il est essentiel d'analyser les trois chapitres suivants :

- La première donne des connaissances sur la présentation du projet et qui a pour objectif de connaître tous les facteurs qui nous retiennent à favoriser notre projet que ce soit sur le plan interne qu'externe afin de prendre une décision et la mise en œuvre du projet.
- Le second chapitre touche l'étude de marché, le souci est de connaître la pertinence de ce projet, c'est-à-dire de savoir qui sont les clientèles cibles et d'estimer notre part de marché à accaparer.
- La troisième chapitre indique la stratégie marketing à adopter par l'entreprise.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Cette partie nous permet de globaliser le projet. La démarche est d'effectuer une analyse environnementale sur le secteur éducation dans le district d'Ambositra. Nous analysons successivement les deux sections suivantes :

- justification et choix de la filière éducation.
- Caractéristiques du projet.

Section 1 : justification et choix de la filière éducation.

Il est essentiel de savoir les raisons pour lesquelles on réalise le projet afin de prendre une certaine décision pour atteindre l'objectif.

1.1: justifications interne et externe du projet :

Cette section aborde l'analyse de la situation actuelle du projet pour tirer des conclusions pratiques.

1.1.1: Insatisfaction de la demande locale

Vu le développement de l'éducation dans le district d'Ambositra, la demande dépasse l'offre au niveau de la formation technique. L'établissement technique existant dans ce pays n'arrive plus à satisfaire les besoins des demandeurs. Les problèmes sont basés surtout au niveau des infrastructures et les qualités de service à offrir.

1.1.2: Lieu d'implantation

Le district d'Ambositra est la capitale de la Région Amoron'i Mania. Il est très connu sous le nom de la capitale d'artisanat. Ce district subdivise en 23 communes qui s'éclatent en 287 fokontany avec une population environs 272.002 habitants.

La plupart des habitants de ce pays vivent dans le secteur primaire (agriculture, élevage et la pêche). Vivre dans ce secteur ne signifie pas que les parents sont pauvres. On peut dire qu'ils peuvent tant si bien que mal à éduqué leurs enfants.

Parmi les problèmes rencontrés par les parents sur l'éducation de leurs enfants, on peut en citer :

- leurs craintes au niveau de l'enseignement et les formations données dans les établissements scolaires.
- Leurs soucis de faire déplacer leurs enfants vers la ville d'Ambositra pour les communes périphériques.
- Les dépenses surtout pour la rentrée scolaire.

- La recherche de logement pour les élèves venant de la zone périphérique.

1.2: Choix de la filière éducation

En vue de la réalisation du programme scolaire, l'enseignement technique devrait redynamiser le secteur éducatif et il faudra exploiter aux mieux toutes les possibilités affecté. Il peut être affilé à un groupement d'établissement et à participer au service de l'éducation.

On a choisi l'enseignement technique pour former les élèves à la vie active et à l'étude supérieure.

1.3: Intérêt du projet

L'implantation de ce projet dans le district d'Ambositra apportera des bénéfices non seulement pour les personnels de l'établissement mais aussi aux élèves, aux parents et pour toute la région.

Des avantages se produiront en distinguant la diminution du taux de chômage pour la création d'emploi, formation qualifiée par des professeurs licenciés ou certifiés et infrastructure développée.

Section 2 : Caractéristiques du projet :

Cette section nous permet de distinguer le projet par rapport à celle des autres entreprises.

2.1 : Objectif du projet

L'objectif de ce projet est de développer le secteur éducatif dans la région Amoron'i Mania surtout dans le district d'Ambositra.

2.2 : Résumé du projet

Les statuts identifient le nom, le siège, la forme et le capital social de l'entreprise.

Siège : District d'Ambositra

Dénomination : XXXX

Statut : SARL

NIF : XXXX

Capital initial : XXXX

Chiffres d'affaires moyennes annuelles : XXXX

Effectif du personnel : XXXX

2.3 : Caractéristiques des sociétés

Tableau n° 01 : Caractéristiques des formes juridiques

Caractéristique	Entreprise individuelle	SARL	SA
Objet social	Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation	Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation.	
Capital minimum		10 000 000 Ar	100 000 Ar Société financière : supérieur à 1 million d'ariary
Part social ou action		2 000 Ar inférieur à la valeur nominale	2 000 Ar inférieur à la valeur nominale
Responsabilité du dirigeant ou des associés.	Total et définitive sur les biens personnels	Limité aux apports	Limité aux apports
Associés	Entrepreneur individuel	Entre 2 à 50	07 au minimum
Organe		<ul style="list-style-type: none"> - Gérance - Plus de 02 associés - Conseil de surveillance 	<ul style="list-style-type: none"> - Conseil d'administration - direction générale - intervention d'un commissaire au compte
Souscription et versement		En totalité au moment de la constitution	$\frac{1}{4}$ du capital à la souscription, $\frac{3}{4}$ avant 5 ans

Source : Cours de comptabilité en 3^{ème} Année.

Nous allons tirer à partir de ses caractéristiques des avantages et des inconvénients pour ces trois types de sociétés.

2.3 : Comparaison

Tableau n°02 : Avantages et inconvénient

	Avantages	Inconvénient
Entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"> - possibilité de création. - Aucun capital minimum. - Pas de blocage d'un capital social. - Aucun statut - Liberté de gestion uniquement pour le bien de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> - l'entrepreneur : seul responsable de la dette de l'entreprise. - Possibilité de déstabilisation de l'entreprise en cas par exemple de décès de l'entrepreneur. - Vision de développement limité.
SARL	<ul style="list-style-type: none"> - responsabilité limitée aux apports. - Possibilité d'apport en nature. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitation à la cession des parts sociales. - Vision de développement limité. - Formalité de constitution difficile.
SA	<ul style="list-style-type: none"> - part sociale librement accessible. - Une grande perspective de développement. - Responsabilité limité aux apports. 	<ul style="list-style-type: none"> - Décision soumise au conseil d'administration. - Formalité de constitution difficile. - Fonctionnement très lourd.

Source : Cours de comptabilité en 3^{ème} Année.

2.4 : Choix du statut

Nous choisissons et mettre en place une SARL avec 02 associés au minimum pour constituer notre société. Chaque associé a le droit d'apporter son apport en numéraire ou soit en nature.

SARL: Forme juridique

Nous allons créer une société à responsabilité limitée (SARL). Puisqu'elle sera implantée dans le territoire malgache, elle devra être soumise aux règles envisagées relative à la constitution de sociétés à Madagascar. Les conditions de constitution d'une SARL sont les suivantes :

Condition de fonds

- Le capital social minimum est de : 10 000 000 Ar
- Le marché des associés est de : 2 à 50 personnes
- Les apports en numéraires ou en nature doivent être libérés de la constitution de la société
- La souscription et versement doivent être faits en totalité au moment de la constitution
- La responsabilité du dirigeant et des associés sont limités aux apports
- La part de l'action est librement cessible sauf en de cession à des tiers qui nécessitent l'accord de la majorité des associés

Condition de forme

- L'acte des sociétés peut être constaté par acte sous seing privé ou notarié
- Tous les associés doivent intervenir dans l'acte en personne ou par mandataire
- L'acte indique la répartition des parts sociales entre les associés ainsi que l'évaluation des apports en nature

Démarches relatives pour la constitution d'une SARL

- Phase préliminaire :

Edition des statuts et condition des documents

- Phase de constitution

- Assemblée générale constitutive de la société
- Souscription et versement de capital

- Légalisation de signatures et certification des photocopies
- Ouverture du compte capital de la société
- Déclaration d'existence (enregistrement au bureau de société)
- Publication de la création dans un quotidien
- Enregistrement fiscal
- Déclaration fiscale
- Paiement de la patente
- Immatriculation du registre de commerce (tribunal)
- Immatriculation statistique (INSTAT)
- Immatriculation fiscale
- Délivrance de la carte professionnelle
- Annonce légale

- Phase post constitution

- Ouverture de compte en banque
- Déclaration d'embauche
- Affiliation à la CNAPS
- Adhésion à un organisme sanitaire

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

Avant de pénétrer le marché, il est essentiel d'effectuer une étude de marché. Elle consiste à recueillir toutes les données fiables pour avoir le marché disponible et d'en tirer la part de marché.

Nous allons voir successivement :

- analyse de la demande
- analyse de l'offre et la concurrence
- confrontation entre la demande et l'offre
- politiques et stratégies marketing à adopter.

Section 1 : Analyse de la demande

Essayons d'expliquer l'analyse de la demande suivant deux aspects :

- aspect qualitatif
- aspect quantitatif

1.1 : Aspect qualitatif de la demande

Il est fondé surtout sur l'étude du comportement et motivation du consommateur.

1.1.1: Comportement du consommateur

On peut dire que les comportements du consommateur sont les façons d'agir face à un produit. Il est nécessaire d'étudier tout ce qui est susceptible d'expliquer comment tel consommateur est amené à décider d'acheter le produit et tel consommateur n'achète pas.

Actuellement, les consommateurs achètent notre produit (service) à prix raisonnable non pas à pris élevé à cause de ses revenus.

1.1.2: Motivation du consommateur

C'est le motif qui pousse le consommateur à acheter le produit. C'est l'ensemble des pulsions positives pour satisfaire les besoins. Cette motivation est primordiale pour l'achat de notre service qui est l'éducation. Cela est fonction du pouvoir d'achat et des besoins des consommateurs.

1.2 : Aspect quantitatif de la demande

Il amènera à estimer le nombre probable de nos futures clientèles.

Le tableau suivant montre l'effectif des élèves dans le CISCO d'Ambositra pendant l'année scolaire précédente (2007 / 2008).

Tableau n°03 : Effectif des élèves en classe secondaire et du lycée

Rubriques	2007/2008	
	Publiques	privés
Secondaire (6 ^{ème} , 5 ^{ème} , 4 ^{ème} , 3 ^{ème})	7 817	3 157
Lycée (2 ^{nde} , 1 ^{ère} , terminale)	1 088	2 262
TOTAL	8 905	5419

Source : DREN Amoron'i Mania.

Ce tableau montre que les parents aiment former leurs enfants dans les écoles publiques tandis que durant la préparation et obtention du baccalauréat, ils intéressent aux enseignements privés.

Tableau n°04 : Effectif des élèves inscrits et admis au BEPC

Inscrits	2007 / 2008		
	Présents	Admis	
1 160	1 142	600	
Privés	684	679	403

(Suite du tableau n°04)

TOTAL	1 844	1 821	1 003
--------------	--------------	--------------	--------------

Source : DREN Amoron'i Mania.

Nous constatons que parmi les élèves présents aux BEPC, ils sont admis en classe de seconde avec un taux de réussite de 55%. Ces élèves vont chercher des écoles pour continuer leurs études. Ils ne sont pas tous entrées dans les lycées publics car la capacité d'accueil sont limités.

Section 2 : Analyse de l'offre

Cette analyse nous permet de dégager les concurrents existants sur le marché, le positionnement de l'entreprise et la part de marché.

2.1 : Aspect qualitatif de l'offre

Cet aspect est basé sur l'analyse de la concurrence.

2.1.1 : Les concurrents

Les concurrents sont ceux qui offrent des produits similaires ou substituables sur le marché.

2.1.1.1 : Description des concurrents

On distingue deux types de concurrents : concurrent direct en précisant le lycée technique professionnel et les concurrents indirects le lycée général accompagné des autres collèges et lycée privés existant dans le district d'Ambositra.

Concurrent direct :

- Lycée Technique Professionnel publique

C'est le seul lycée d'enseignement technique ayant comme filière : Gestion, Bâtiment et Travaux Publics (BTP) et Génie industriel.

Concurrents indirects :

- Lycée RAKOTOARISOA :

C'est un lycée d'enseignement général ayant comme classe : seconde, première et terminale A, C et D.

- Collège des Professeurs Associés :

C'est un collège d'enseignement général de niveau lycée allant de la classe de seconde à la terminale A et D.

- Collège Sait Louis de Gonzague :

C'est aussi un collège d'enseignement général de niveau primaire, secondaire et lycée allant de la classe maternelle à la terminale A et D

- lycée Benjamin Escande :

C'est le dernier lycée d'enseignement général de niveau primaire, secondaire et lycée allant de la classe maternelle à la terminale A.

2.1.1.2: Forces et Faiblesses des concurrents

Pour faire face à la concurrence, il est donc nécessaire de connaître les forces et les faiblesses.

- *Force* :

Généralement, les concurrents sont déjà introduit sur le marché, ils ont acquis des expériences durant ses années d'exploitation et gagner des parts de marché.

Les forces des concurrents sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau n°05 : Forces des concurrents

Type du lycée	Forces
<u>Lycées publics :</u> <ul style="list-style-type: none">- lycée technique professionnel- lycée RAKOTOARISOA	<ul style="list-style-type: none">- Ancienneté- Frais de scolarité gratuit- Enseignants suffisants
<u>Lycées privés :</u> <ul style="list-style-type: none">- Collège des Professeurs Associés	<ul style="list-style-type: none">- Ancienneté- Résultat au Bacc satisfaisant
- Collège Saint Louis de Gonzague	<ul style="list-style-type: none">- Ancienneté- Infrastructure développée- Confessionnel catholique

(Suite du tableau n°05)

- Lycée Benjamin Escande	- Ancienneté - Confessionnel FJKM
--------------------------	--------------------------------------

Source : Etude personnelle

- **Faiblesse**

Même si les concurrents sont déjà implantés sur le marché, ils ont toujours des handicaps.

Voyons dans le tableau suivant les faiblesses des concurrents :

Tableau n°06 : Faiblesses des concurrents

Type du lycée	Forces
<u>Lycées publics :</u> - lycée technique professionnel - lycée RAKOTOARISOA	- Infrastructures insuffisantes - Capacité d'accueil limité
<u>Lycées privés :</u> - Collège des Professeurs Associés	- Les enseignants sont tous presque des vacataires - Infrastructures insuffisantes
- Collège Saint Louis de Gonzague	- Résultat pas toujours meilleurs surtout pour les classes scientifiques - Insuffisance des professeurs
- Lycée Benjamin Escande	- Insuffisances des professeurs - Résultats pas toujours meilleurs

Source : Etude personnelle

2.1.2 : Positionnement de l'entreprise

Le positionnement de l'entreprise peut être défini comme la place qu'occupe le produit dans l'esprit du consommateur ou même sur le marché par rapport au produit ou service des concurrents.

Notre établissement est ici placé en position de « suiveur », c'est-à-dire qu'elle occupe une place secondaire sur le marché qui oblige de s'adapter suivant l'évolution du marché

2.2 : Aspect quantitatif de l'offre

Nous allons voir le nombre d'établissement et le nombre des élèves entrées dans la classe de seconde dans le district d'Ambositra

Tableau n°07 : Nombre d'établissement

Rubriques	Secteur public				Secteur privé			
	primaire	CEG	Lycée		primaire	CEG	Lycée	
			Général	Technique			Général	Technique
Existants	280	26	01	01	99	12	03	00
Fermés	03	00	00	00	05	00	00	00
Fonctionnel	277	26	01	01	94	12	03	00

Source : DREN Amoron'i Mania

Nous pouvons dire que le nombre d'établissement est encore insuffisant surtout pour le lycée technique. Le marché est encore exploitable pour le projet.

Tableau n°08 : Nombre d'élèves entrés en classe de seconde

Type du lycée	Effectif
Lycée technique	165
Lycée RAKOTOARISOA	183
Collège des Professeurs Associés	207
Collège Saint Louis de Gonzague	142
Lycée Benjamin Escande	139
TOTAL	836

Source : DREN Amoron'i Mania

Nous pouvons dire que l'effectif des élèves de la classe de seconde représente 35% du total des élèves du niveau II dans le district d'Ambositra.

2.3 : Détermination des clientèles cibles

La cible est une partie de population ou un segment de population ou l'entreprise veut vendre le produit.

Notre cœur de cible se rapporte généralement aux élèves sortant du CEG public ou privé. On souhaite recevoir tous ceux admis à l'examen de BEPC. Un test de niveau est indispensable à chaque rentrée scolaire.

Section 3 : Confrontation entre demande et offre du marché

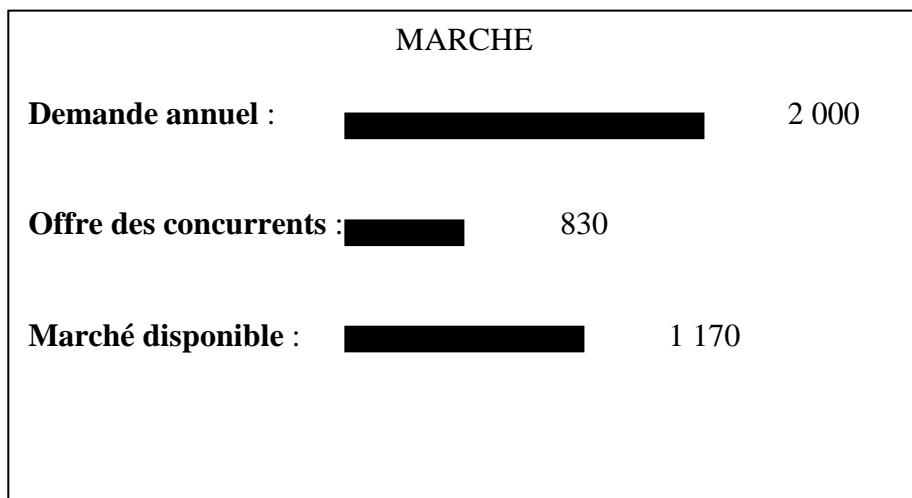
Dans cette étape, nous allons voir : le marché disponible et la part de marché envisagée

3.1 : Marché disponible

Le marché disponible est le marché auquel il est possible d'installer un autre projet. C'est encore appelé marché vacant. Il est obtenu par la différence entre la demande annuelle du marché et la production annuelle.

Voyons la figure ci-dessous :

Figure n°01 : Marché disponible



Nous voyons sur cette figure que les 42% du marché appartiennent aux concurrents, les 58% sont encore libres.

3.2 : Part de marché

La PDM est le pourcentage du marché qu'on peut avoir par rapport à son ensemble qu'occupent les concurrents.

On détermine la part de marché selon la capacité de production et les clientèles cibles.

Tableau n°09 : Evolution de la PDM durant les 5 années

ANNEE	I	II	III	IV	V
Offre de l'entreprise	115	120	135	140	150

(Suite du tableau n°09)

Offre des concurrents	830	830	830	830	830
Total offres	945	950	965	970	980
PDM	2,72	2,85	3,26	3,39	3,67

Source : Etude personnelle.

Nous prenons la demande annuelle du marché comme fixe qui est de 2 000 élèves et l'offre des concurrents comme fixe qui est de 830 élèves.

Pour l'Année I, la quantité offerte est de 945 élèves, elle représente 47,25% de la demande annuelle ($945 \times 100/2\ 000$). Donc, l'offre de l'entreprise (PDM) représente 2,72% de la demande ($47,25 \times 115/2\ 000$).

En effectuant le même raisonnement, nous trouvons d'autre valeur. Comme le marché est loin d'être saturé, la PDM de l'entreprise s'accroît d'année en année. Dans l'Année V, la PDM atteint jusqu'à 3,67% en augmentant la capacité de production durant les 5 années.

Section 4 : Politiques et Stratégies marketing adoptées

Pour obtenir la part de marché visée, il est essentiel de bien adopter les politiques marketings. L'objectif est de tirer l'attention du client pour qu'il soit intéressé à notre offre à partir du marketing MIX.

4.1 : Marketing MIX

On distingue quatre variables en marketing MIX : le produit, le prix, la distribution et la communication. Ces quatre variables sont interdépendants, c'est-à-dire que le changement de l'une entraîne un changement de l'autre.

4-1-1 : Politique de produit

Le produit peut se définir comme un bien ou un service capable de satisfaire plus ou moins un besoin.

Pour notre projet, notre produit affecte généralement sur le service de l'éducation. Nous estimons de donner un service d'éducation qualifiante pour satisfaire les besoins des consommateurs.

4.1.2 : Politique de prix

Le prix est un élément important en marketing. Il est fonction des activités effectuées de l'établissement.

La fixation du prix est un élément déterminant de la stratégie de l'entreprise car le prix a les conséquences directes à la fois sur les résultats financiers.

Il est aussi dépend des objectifs de l'entreprise. Prenons par exemple une maximisation de la part de marché à un prix relativement faible de manière à obtenir une pénétration maximale du marché.

Nous avons en phase de lancement, dans ce cas nous choisissons la politique de pénétration, c'est-à-dire prix bas par rapport à ceux des concurrents.

4.1.3 : Politique de distribution

La distribution est le moyen de placer le produit sur le marché. C'est un moyen permettant de rendre accessible au consommateur final le service donné par l'établissement. Nous choisissons comme stratégie de distribution le circuit court, c'est-à-dire nous adressons directement nos produits à notre clientèle sans autres intermédiaires.

Figure n°02 : Circuit de distribution



4.1.4 : Politique de communication

La communication consiste à inciter le public pour acheter notre produit. Nous choisissons comme type de communication :

- la publicité sur les médias : elle consiste à faire connaître le produit à partir des journaux, radio, de la télévision et d'affichage.

Caractéristiques des médias

Chaque média a sa propre caractéristique que nous allons voir dans le tableau suivant :

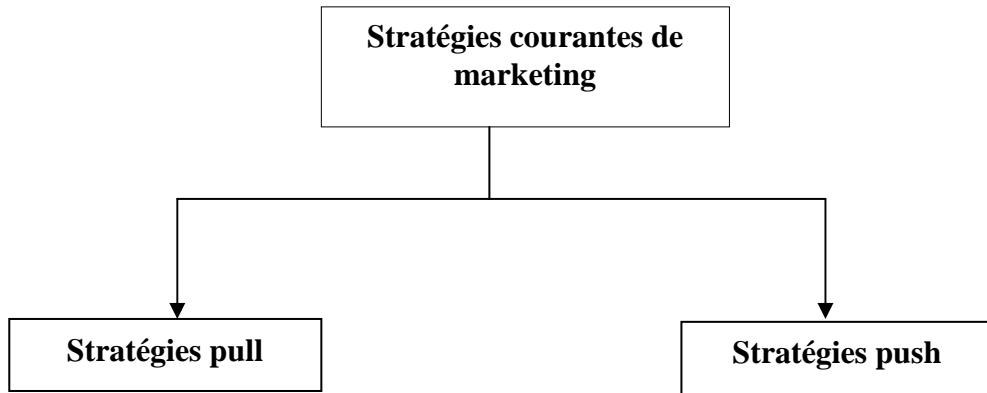
MEDIAS	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Presse quotidienne	<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilité - Opportunités - Bonne couverture locale - Crédibilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Courte durée de vie - Qualité de reproduction médiocre - Peu créateur d'image - Audience diffusée
Presse périodique (magazine)	<ul style="list-style-type: none"> - Sélective de l'audience - Crédibilité - Prestige - Bonne qualité de reproduction - Longue durée de vie - Bonne circulation des messages 	<ul style="list-style-type: none"> - Long délai d'achat - Invendus important - Pas de garantie d'emplacement - Média lent
Radio	<ul style="list-style-type: none"> - Audience massive - Sélective géographique et démographique - Faible coût 	<ul style="list-style-type: none"> - Peu de créateur d'image - Attention réduite - Audience fuyante
Télévision	<ul style="list-style-type: none"> - Bonne qualité de reproduction - Bonne couverture - Bonne attention 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé - Faible sélective - Long délai d'achat
Cinéma	<ul style="list-style-type: none"> - Excellente qualité de reproduction - Bonne condition de réception de message - Grande sélectivité 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé (production et diffusion) - Long délai d'achat - Faible pénétration - Distribution lente
Affichage	<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilité - Bonne fréquence - Faible concurrence 	<ul style="list-style-type: none"> - Attention faible - Sélectivité limitée - Qualité de reproduction limitée

Source : Kotler et Dubois : Marketing Management

- La publicité hors médiats : foire et salon.

4.2 : Stratégies marketing à adopter

En marketing, il existe deux types de stratégies : la stratégie PULL et la stratégie PUSH.



4.2.1 : Stratégie PULL et PUSH

La stratégie PULL consiste à tirer la clientèle vers le produit. C'est le fait de tirer l'attention du consommateur vers notre produit en donnant une explication sur notre prix et la stratégie de distribution par exemple.

La stratégie PUSH consiste à pousser le produit vers le consommateur

4.2.2 : Choix de la stratégie

Vu la situation actuelle, on pourra effectuer et appliquer les deux types de stratégie à la fois. La stratégie PULL explique que nous donnons un prix inférieur à celle des concurrents. La stratégie PUSH justifie que nous effectuons la publicité sur les médiats.

Conclusion partielle

Comme le projet se porte sur le service de l'éducation, il est très important de savoir l'identification du projet et de bien étudier le marché. La justification du projet et le choix de lieu d'implantation sont inséparables pour la performance de l'entreprise.

A partir de l'analyse des forces et des faiblesses de ses concurrents, l'entreprise a pu définir sa stratégie marketing à adopter. D'après l'analyse, nous avons comme cible les élèves sortant de la classe de 3^{ème} en donnant un service d'éducation de bonne qualité afin d'atteindre le marché de 3,67%. Pour mener à bien notre projet, il est nécessaire de voir d'autres points essentiels, nous étudions dans la prochaine partie, l'étude de faisabilité technique et organisationnelle afin de montrer l'efficacité du projet.

DEUXIEME PARTIE
ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET
ORGANISATIONNELLE

PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECNIQUE ET ORGANISATIONNELLE

Dans cette partie, nous allons mettre en place les ressources nécessaires pour la réalisation du projet et la structure adoptée par l'Etablissement.

Cette partie comprend trois chapitres distincts à savoir :

- L'étude de faisabilité technique : c'est un élément indispensable pour la réalisation de notre projet. Cette technique concerne la réalisation du projet, l'activité de l'établissement et la capacité d'accueil envisagé
- L'étude organisationnelle qui est aussi valeureuse afin de mettre dans le monde de gestion les techniques évoquées c'est à dire de voir les conséquences de ses techniques au niveau organisationnel. Le but c'est d'élaborer une structure adaptée à ses techniques.

Le problème qui se pose est de montrer l'efficacité de notre projet par la comparaison des objectifs et des résultats attendus.

CHAPITRE I : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE

Elle concerne le mode de réalisation du projet, l'activité de l'établissement et la capacité d'accueil envisagée.

Section 1 : Technique de réalisation.

1.1: Procédure et document nécessaire pour la création d'un établissement technique privé.

Nous allons voir successivement :

1.1.1 : Procédure de création d'un établissement technique privé

L'ouverture d'un établissement technique privé au niveau d'un lycée est nécessairement conforme à la mise en œuvre du programme national pour l'amélioration de l'enseignement et il est prononcé par l'arrêté ministériel de l'éducation national.

Aucun établissement ne peut être construit dans des locaux ou voisinage d'un établissement scolaire déjà installé, le respect technique sera indispensable.

Les sanitaires, c'est-à-dire le W.C, douche et eau potable doivent être séparés pour les garçons, les filles et les personnels de l'établissement.

Le dossier d'autorisation d'ouverture d'un lycée technique privé doit être déposé au moins six mois avant la rentrée scolaire auprès de l'office national de l'enseignement privé (ONEP) suivant la hiérarchie.

Le dossier complet reçu fait l'objet d'un récépissé. L'administration doit statuer dans le délai de trois mois et ce après une visite technique par la CISCO au lieu d'implantation.

L'établissement technique privé est tenu de respecter le régime scolaire défini par le Ministère de l'éducation nationale. Toute dérogation doit faire l'objet d'une demande motivé auprès du Ministère chargé de l'éducation nationale.

Aucun établissement d'enseignement privé ne peut être ouvert avant l'obtention de l'autorisation officielle.

1.1.2 : documents nécessaire pour la création d'un établissement technique privé

L'ouverture d'un établissement technique privé est subordonnée à deux sortes d'autorisation :

- autorisation d'ouverture relative à l'établissement.

- Autorisation d'enseigner relative au directeur, notamment des enseignants scientifiques, littéraires et des enseignants spécialistes à la matière.

1.1.2.1: Autorisation relative à l'établissement

Les modalités relatives à la délivrance de ce type d'autorisation feront l'objet d'un arrêté ministériel délivré par l'ONEP.

Toutes personnes qui désirent ouvrir un établissement privé doivent constituer un dossier d'ouverture sus mentionnée.

Ces personnes doivent être de nationalité malagasy sauf dérogation expresse accordée par le ministère de l'éducation nationale suivant un arrêté.

1.1.2.2 : Autorisation d'enseigner relative au Directeur et aux personnels enseignants.

L'autorisation d'enseigner est un outil indispensable pour le Directeur de l'établissement.

Il est à signaler que toutes personnes titulaires d'une autorisation d'enseigner peut être stipulées par un arrêté.

Peuvent assumer la fonction d'un Directeur d'un lycée privé et enseignants titulaires d'un des titres de capacité suivante :

- Diplôme de fin de premier cycle de l'enseignement supérieur mais seulement pour les deux premières années du lycée.
- Autorisation d'enseigner d'au moins de trois ans.
- Licence d'enseignement.
- Diplôme reconnu au moins équivalent à l'un des diplômes énumérés ci-dessus.

L'autorisation d'enseigner détermine la fonction maxima qui peut être confié à son titulaire relativement à ses titres de capacité.

L'âge minimum requis pour obtenir l'autorisation d'enseigner est de dix huit ans.

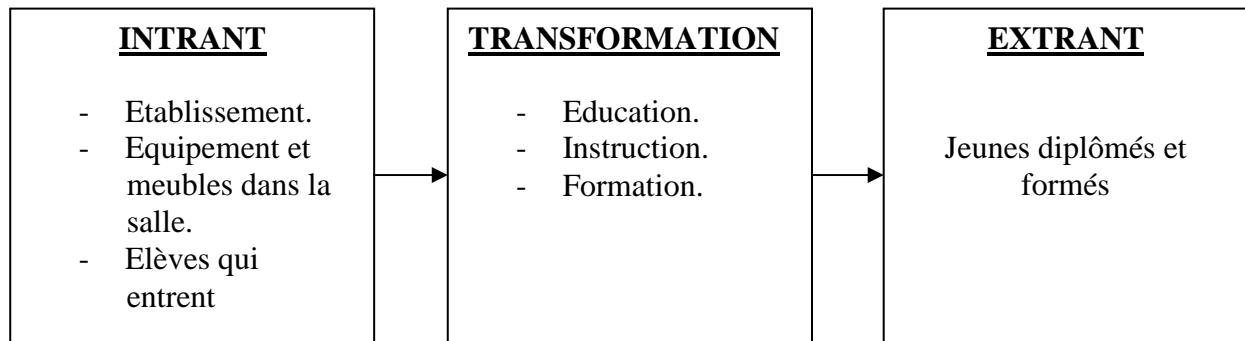
Bref, face aux différentes analyses effectuées précédemment, on peut dire que le projet commence à trouver sa place sur le marché local. Il est nécessaire d'implanter le projet et prendre notre responsabilité pour satisfaire les besoins des parents dans le district d'Ambositra. Nous allons faire une étude de marché afin de déterminer les clients cibles et la part de marché de l'entreprise.

1.2 : Processus de servuction.

Cette section met en valeur le processus de fabrication de notre produit destiné au marché.

Schématisons à l'aide d'un ordinogramme ce processus.

Figure n°03 : processus de servuction.



D'abord, nous avons comme matière première : l'installation et la construction de l'établissement, les équipements à l'intérieur de la salle de classe et les élèves qui entrent. Ensuite, les élèves seront formés et éduqués par des professeurs pour avoir toutes les connaissances nécessaires et suffisantes. Enfin, nous obtenons comme résultat les jeunes diplômés et bien formés à la fin de l'année scolaire.

Pour arriver à cet objectif, essayons de voir toutes les infrastructures, matériels et équipement nécessaire pour la réalisation du projet

1.3 : Identification des moyens mises en œuvres :

Pour favoriser la mise en place du projet, il est essentiel d'identifier les infrastructures pour rendre réalisable

1.3.1 : Terrain.

Nous avons besoin de terrain pour la construction de l'immeuble. Nous estimons d'avoir un terrain de 01ha qui est suffisant pour construire toutes les salles et les terrains des jeux.

1.3.2 : Local

Le local doit être construit selon la norme fixée par le Ministère de l'éducation nationale.

Le local comporte :

- Des salles de classe avec ses parallèles.

- Des salles de bureau : bureau du Directeur, bureau du Secrétaire et Surveillant et bureau d'Econome.
- Une salle de bibliothèque.
- Une salle d'informatique.
- Une salle des professeurs.
- La maison du gardien.

1.3.3 : Les matériels nécessaires

Ce sont les matériels utilisés au service d'enseignement.

On distingue :

- Les matériels et équipement destinés dans la salle de classe et à l'administration (table banc et table des professeurs).
- Les matériels et mobiliers de bureau tels que l'armoire, étagère et chaises de bureau.
- Matériel de transport.
- Les fournitures utilisées au service d'enseignement tel que la craie, éponge, ...
- Les matériel électrique pour éclairer l'environnement de l'établissement tels que : ampoules, poteaux et fil électrique.

Section 2 : Activité de l'établissement

Généralement, c'est la technique d'enseignement adoptée par l'entreprise durant l'année scolaire.

2-1 Activité annuelle de l'établissement.

2.1.1 : Cours théorique

Le cours théorique est assuré par les professeurs de l'établissement durant toute l'année et suivant le programme donné par le Ministère de l'éducation nationale. Ce cours est souvent suivi par des exercices d'application à la fin de chaque chapitre par exemple selon le mode d'enseignement du professeur.

2.1.2 : Encadrement

Cet encadrement est effectué chaque fin de semaine. Il est essentiel pour renforcer les connaissances et pour expliquer clairement ce qui sont obscures durant le cours théorique en classe. C'est déjà une sorte de révision afin de préparer l'examen de fin d'année.

2.1.3 : Qualité de formation

2.1.3.1 Heure de travail.

Pour éviter le gaspillage de temps, les élèves travail en plein temps. Selon le norme, il travail 5 jours par semaine avec une durée de 9 heures par jours.

La répartition se fait comme suit :

- Le matin avec 5 heures de travail : de 07h à 12h
- L'après-midi avec 4 heures de travail : de 14h à 18h

Pendant l'heure creuse, les élèves passent dans la bibliothèque pour étudier ou pour lire.

Pour le Mercredi, les élèves possèdent une demi-journée (après midi) qu'ils doivent effectuer une activité parascolaire telle que le sport, la musique ou d'autre activité artistique.

2.1.3.2 Primes

La prime est une sorte de récompense accordée aux élèves et au personnel de l'établissement.

- Pour les élèves : l'établissement accorde un prix à la fin de l'année scolaire. Généralement ce sont les élèves ayant au moins la mention assez bien avec la moyenne de 12/20. On distiques par exemple : le prix d'excellence, le tableau d'honneur, ...
- Pour les personnels : l'établissement accorde un 13^{ème} mois pour le personnel avec une absence pas plus de trois fois durant l'année scolaire.

Les frais médicaux sont payés ou remboursés par l'établissement en cas d'accident ou d'hospitalisation.

L'objectif de cette activité est d'avoir une bonne communication à l'intérieur de l'établissement pour tout personnel.

2.1.3.3 Sanction

Les disciplines seront appliquées avec fermetés. Concernant les enseignants, nous menons des enquêtes auprès des élèves à remplir qui nous permettra de juger ses compétences et prendre des décisions à la fin de l'année scolaire.

2.1.4 : Activité parascolaire.

L'objectif de cette activité est de développer les connaissances culturelles, artistiques et sportives des élèves car nous formons un homme complet ayant un bon esprit, âme et corps.

Nous distinguons :

- Sur le plan sportif : basket Ball, volley Ball , danse sportive et d'autre activité sportive.
- Sur le plan culturel et artistique : cours de clavier, cours de guitare, ...

2.2 : Caractéristiques des matières.

Les caractéristiques des matières sont présentées comme suit :

Tableau n°10 : Caractéristique des matières.

Niveau	Matières
1^{ère} année	Droit civil, Economie, Statistique, Mathématique générale, Mathématique financière, Comptabilité générale, Français, Malagasy, Anglais des affaires, Informatique et Education physique et sportive (EPS).
2^{ème} année	Droit civil, Droit commerciale, Economie, Statistique, Mathématique générale, Mathématique financière, Comptabilité générale, Français, Malagasy, Anglais des affaires, Informatique et Education physique et sportive (EPS).
3^{ème} année	Droit civil, Droit commerciale, Droit social, Economie, Statistique, Mathématique générale, Mathématique financière, Comptabilité générale, Français, Malagasy, Anglais des affaires, Philosophie, Informatique et Education physique et sportive (EPS).

Source : DREN Amoron'i Mania.

Pour la 1^{ère} année : les élèves seront encore en classe préparatoire. Ils seront formés pour avoir un esprit scientifique et technique face à des éventuels analyses et difficultés. Il faut aussi les habituer aux raisonnements logiques.

Pour la 2^{ème} année : nous pensons que l'anticipation des cours aux élèves de la deuxième année ne constitue pas la vraie solution qui leurs permettra de réussir au baccalauréat. Le mieux c'est de préparer à eux la base profonde qui facilite leur compréhension du cours de l'année prochaine.

Pour la 3^{ème} année : d'une part, on s'intéresse à l'examen du baccalauréat puisqu'aucune considération ne pourra pas subvenir sans résultat suffisant. D'autre part, le niveau des élèves après le baccalauréat face au monde du travail ou à l'étude supérieure porte aussi une grande valeur dans notre programme d'enseignement.

2.3 : Nombre de personnels envisagés

Pour assurer le bon fonctionnement de l'établissement, nous avons besoin de 20 personnes. La répartition se fait comme suit :

Tableau n°11 : Effectif des personnels.

Rubriques	Nombre
Personnel administratif - Directeur - Secrétaire - Econome - Surveillant	01 01 01 01
Personnel enseignant - Professeurs	14
Employés de service - Femme de ménage - Gardien	01 01
TOTAL	20

Source : Etude personnel

Les attributions de chaque personnel seront analysées ultérieurement.

Section 3 : Capacité d'accueil.

Selon la norme fixée par le Ministère de l'éducation nationale, l'effectif des élèves sont limités de 45 à 50 élèves par classe.

L'effectif des élèves de l'établissement durant les 5 premières années sont résumés comme suit :

Tableau n°12 : Evolution des effectifs des élèves durant les 5 années.

Classe \ Année		I	II	III	IV	V
Classe						
1 ^{ère} année	A	40	40	45	45	50
	B	40	40	45	45	50
	C	35	40	45	50	50
2 ^{ème} année	A	40	40	40	45	50
	B	45	40	45	50	50
	C	-	40	45	50	50
3 ^{ème} année	A	35	45	45	50	50
	B	35	45	45	50	50
	C	-	45	45	50	50
TOTAL		270	375	400	435	450

Source : Etude personnelle

L'effectif des élèves sera varié entre 35 à 50 par classe pour faciliter la surveillance. Grâce à la qualité de formation et au taux de réussite, cet effectif augmente de 35% chaque année

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ORGANISATIONNELLE

L'organisation est un ensemble organique des hommes, de structure et des procédures qui assurent d'une part le bon fonctionnement de l'entreprise au présent. D'autre part, préparer les informations et moyens qui permettent de s'adapter dans le futur.

L'étude organisationnelle est relative à la mise en place des structures efficaces pour une meilleure ordonnance des activités.

Dans ce chapitre, nous allons voir :

- Acquisition des ressources humaines.
- La structure adoptée par l'établissement.
- Chronogramme des activités.
-

Section 1 : Acquisition des ressources humaines.

C'est une étape importante de la mise en œuvre de la politique d'emploi. Nous allons voir successivement, le mode de recrutement et les qualifications requises pour pouvoir sélectionnées les personnels.

1.1 : Recrutement.

C'est l'ensemble des activités mise en œuvre par l'entreprise pour combler un poste vacant ou occuper un nouveau poste.

Le recrutement s'effectue comme toute offre d'emploi paru dans les médiats. Il sera proposé à toute personne intéressé ayant les qualifications demandées.

1.2 : Qualifications requises.

Pour chaque personnel, il existe des critères exigés en fonction des tâches respectives.

Le profil du personnel est résumé dans le tableau suivant :

Tableau n°13 : Profil du personnel.

Personnel	Profil requis
	<ul style="list-style-type: none">- Agé de 30 ans au plus- Bacc + 5 en gestion ou en administration d'entreprise.- Avoir au moins 3 ans d'expérience

Directeur	<p>dans ce poste.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avoir une autorisation d'enseigner. - Maitrise de la langue française. - Bon niveau en anglais. - Maitrise de l'outil informatique.
Secrétaire	<ul style="list-style-type: none"> - Agée de 25 à 35 ans. - Bacc + 2 en secrétariat. - Avoir au moins 2 ans d'expérience dans ce poste. - Maitrise de la langue française. - Bon niveau en anglais - Avoir le sens de communication. - Maitrise de l'outil informatique.
Econome	<ul style="list-style-type: none"> - Agé de 25 à 35 ans. - Bacc + 3 en gestion ou BTS en comptabilité. - Avoir au moins 2 ans d'expérience dans ce domaine. - Connaissance de l'outil informatique et des logiciels comptables. - Maitrise de la langue française. - Bon niveau en anglais.

Surveillant	<ul style="list-style-type: none"> - Agé de 30 à 40 ans - Bacc + 2 en gestion ou diplôme équivalent. - Avoir au moins 2 ans d'expérience dans ce domaine. - Connaissance du français et de l'anglais. - Connaissance de l'outil informatique.
	<ul style="list-style-type: none"> - Agé(e) de 25 ans au plus. - Avoir au moins une licence

Professeurs	<p>d'enseignement.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avoir au moins 3 ans d'expérience sur le poste. - Avoir une autorisation d'enseigner. - Maitrise de la langue française. - Bon niveau en anglais.
Femme de ménage	<ul style="list-style-type: none"> - Agée de 30 à 40 ans. - Niveau baccalauréat. - Avoir au moins 2 ans d'expérience dans le poste similaire. - Propre et méthodique. - Connaissance du français. - Notion d'anglais.
Gardien	<ul style="list-style-type: none"> - Agé de 35 à 45 ans. - Niveau baccalauréat. - Avoir au moins 3 ans d'expérience dans le poste. - Homme de confiance. - Connaissance du français. - Pratique des arts martiaux.

Parmi les critères, chaque personnel doit avoir les qualités suivantes :

- Avoir le sens de responsabilité.
- Dynamique.
- Sérieux.
- Capacité d'adaptation.
- Apte de travailler en équipe.

La sélection sera effectuée après le recrutement et entretien des candidats intéressés.

Section 2 : structure organisationnelle adoptée.

La structure organisationnelle dépend de la façon dont on regroupe les tâches en groupe d'activité homogène.

2.1 : Organigramme de l'établissement.

C'est la représentation schématique de chaque poste existant en précisant les responsabilités de chaque personnel. L'organigramme montre les liens hiérarchiques et fonctionnels qui peuvent être existés dans l'établissement

2-1-1 : Structure hiérarchique.

C'est une structure basée sur l'autorité hiérarchique. Le principe est fixé par l'unité de commandement c'est-à-dire que chaque personnel ne doit pas avoir qu'un seul chef à l'intérieur de l'établissement

2-1-2 : Structure fonctionnelle.

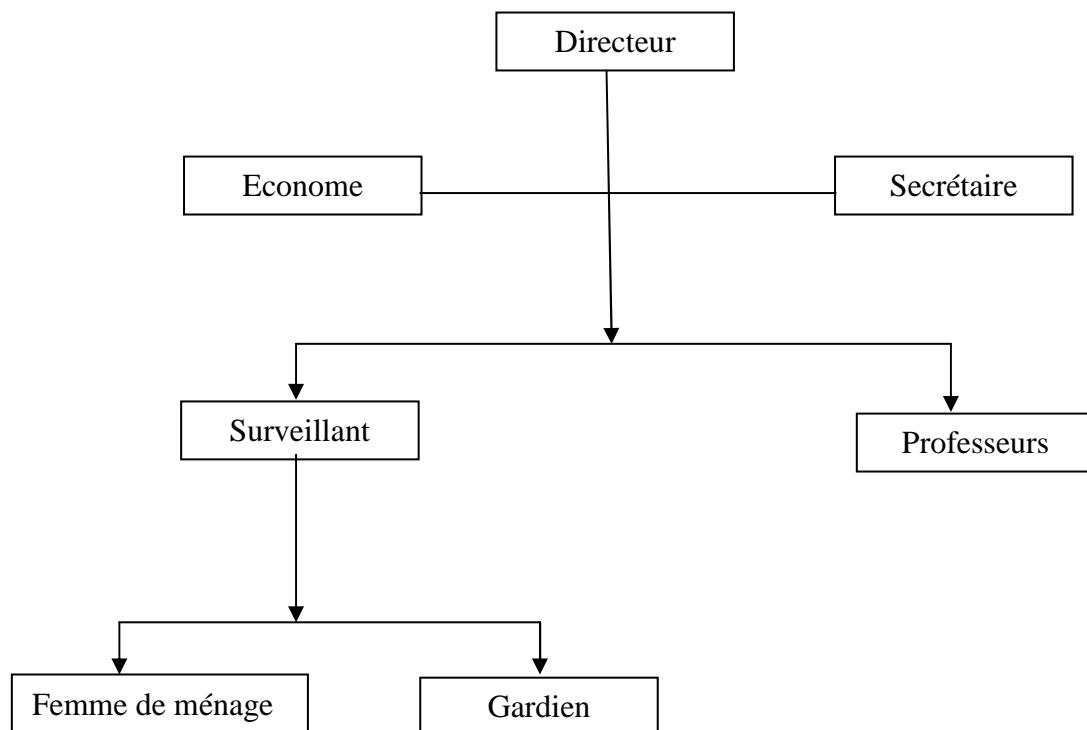
C'est une structure basée sur l'autorité liée à la compétence. Le principe de commandement est fixé par la spécialité. Le chef spécialiste ne peut pas commander ses subordonnés tant que la spécialité n'a aucune relation aux tâches des subordonnées.

2-1-3 : Structure hierrarchico-fonctionnelle.

C'est une structure mixte. Elle combine la structure hiérarchique et la structure fonctionnelle (STAFF and LINE). Le principe d'autorité est fixé sur deux autorités générales qui détiennent le pouvoir de commandement (unité de commandement) et l'autorité spécialiste qui détient le pouvoir de conseil (spécialisation).

L'organigramme de l'établissement est présenté comme suit

Figure n°04 : Organigramme.



Source : Etude personnelle

Nous avons en présence d'une structure hiérrarchico-fonctionnelle. Le Directeur est rattaché hiérarchiquement aux professeurs et au Surveillant. Il détient tout le pouvoir de commandement de ces derniers. L'Economie et le secrétaire sont rattachés fonctionnellement au Directeur de l'établissement. Ils sont placés en position d'état major, c'est-à-dire qu'ont le pouvoir de conseil au Directeur.

2-2 : Fonctions du personnel.

Les fonctions du personnel sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau n°14 : Attribution du personnel.

Personnels	Fonctions
Directeur	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les objectifs et la politique générale de l'établissement. - Supervision des activités effectuées dans l'établissement. - Recherche des partenariats publics et privés.

	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable de la réunion du personnel. - Contrôle de l'administration et finances. - Recrutement des enseignants.
Secrétaire	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre note de toute réunion effectuée. - Réception des courriers. - Réception des visiteurs. - Responsable de tous travaux administratifs : classement des dossiers et travaux de saisie.
Econome	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable des travaux de trésorerie. - Tenu des livres comptables. - Responsables du compte rendu de la situation financière de l'établissement. - Responsable du contrôle des pièces comptables : facture, bon de commande, ...
Surveillant	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle du centre. - Contrôle des matériels et équipement de l'établissement. - Application des disciplines. - Responsable de la sécurité du centre.
Femme de ménage	<ul style="list-style-type: none"> - Nettoyage des locaux. - Entretien du jardin. - Transmission des courriers.
Gardien	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable de la sécurité du centre jour et nuit. - Surveillance du centre.

Section 3 : chronogramme d'activité

Cette section concerne l'établissement d'un planning de réalisation du projet. Tout projet commence par une étude de recherche sur les raisons et les façons dans lesquelles on réalise le projet.

3-1 : Planning de réalisation.

Tableau n°15 : Planning de réalisation.

Tâches	NO											
	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	
Acquisition de terrain	X											
Construction		X										
Acquisition des matériels et équipements						X						
Faisabilité juridique						X						
Recrutement								X				
Politique marketing											X	

Source : Etude personnelle

3-2 : Planning de production.

Tableau n°16 : Planning de production.

Tâches	NI													
	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	
Début de l'inscription	X	X												
Rentrée scolaire			X											
Rémunération du personnel			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Examen bimestriel				X		X		X		X		X		
Examen de fin d'année														X

Source : Etude personnelle

Conclusion partielle

Bref, nous devrons toujours faire des efforts pour garder la qualité et la qualité correspondante à la demande des consommateurs malgré l'utilisation des techniques d'enseignement.

Cette partie nous a permis de savoir tous les procédés possibles pour faire une étude de notre projet. Ces techniques méritent d'être maîtrisées pour atteindre l'objectif. Le résultat dépend de la bonne conduite de toutes activités d'enseignement. L'objectif est alors atteint l'efficacité de notre projet. Nous avons déjà déterminé notre activité, élaboré une structure et acquis des ressources indispensables qui sont la base de notre projet. Pour montrer que notre projet est rentable, il est évident de faire une étude financière par la détermination du résultat, de la valeur nette (VAN), du taux de rentabilité interne (TRI), de l'indice de profitabilité (IP), de la durée de récupération des capitaux investis (DRCI) et de l'impact du projet.

PARTIE III:

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière permet à l'établissement de faire les investissements nécessaires et d'assurer la bonne marche de l'entreprise. Le financement est différent d'une entreprise à une autre. Il dépend en grande partie des activités à mettre en place par l'entreprise et de sa grandeur.

Cette partie est donc très importante pour notre projet pour assurer la survie de notre entreprise. Nous allons donc la diviser en trois chapitres distincts à savoir :

- Le coût des investissements et compte de gestion c'est à dire le calcul de toutes les dépenses utiles à l'entreprise
- L'étude de faisabilité financière du projet pour la détermination du résultat.
- L'évaluation financière

Nous allons montrer dans ces trois chapitres l'efficience c'est à dire le coût de notre projet et la rentabilité afin de déterminer le résultat, les quatre critères de succès de l'évaluation d'un projet : VAN, TRI, DRCI, IP et de savoir l'impact du projet.

CHAPITRE1 : COUT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

L'entreprise doit faire face à deux types de financement :

- Celui qui naît de son activité courante (paiement des salaires du personnel, achat des fournitures, ...)
- Celui qui résulte de l'effort d'investissement

Le premier type de financement est en général temporaire, alors que la deuxième entraîne une immobilisation durable de ressources.

Section 1 : Les investissements nécessaires

Elles concernent les immobilisations incorporelles et corporelles acquises par l'entreprise.

1.1 : Dépenses d'investissement

1.1.1 : Immobilisations incorporelles

Nous n'utilisons généralement des immobilisations incorporelles.

1.1.2 : Immobilisations corporelles

Ce sont des actifs détenus par l'entreprise par la production de biens et services, l'utilisation à des fins administratives et qu'elles s'attendent à utiliser sur plus d'un exercice c'est à dire sur plus d'un an. Ce sont les :

1.1.2.1 : Terrain

Au moment de la création, l'entreprise dispose un terrain vague de 01 ha évalué à Ar 8 000 000. Il est suffisant pour construire toutes les salles et le terrain des jeux.

1.1.2.2 : Constructions

Il s'agit de la construction de 4 bâtiments comprenant : 16 salles dont le premier comprenant 9 salles, la deuxième comprenant 5 salles (2 salles de bureaux, une salle d'informatique, une salle des professeurs et une salle de bibliothèque), la troisième pour la maison du gardien et le dernier servant de toilette. Le coût total est estimé à Ar 48 000 000.

1.1.2.3 : Installations générales, agencement, aménagement

Il s'agit de l'installation d'eau, d'électricité, sanitaires, agencements et aménagements évalués à Ar 1 500 000.

1.1.2.6: Matériel de transport

C'est un véhicule nécessaire pour effectuer tous travaux de commissions. Il est estimé à Ar 6 000 000.

1.1.2.6 : Matériel destiné à l'activité d'enseignement

Il concerne les tables bancs, les tables des professeurs, les chaises des professeurs évalué à Ar 6 000 000.

1.1.2.7 : Matériel informatique

Il concerne les ordinateurs, imprimantes et ses accessoires évalué à Ar 1 500 000.

Tableau n°17 : Récapitulation du coût des immobilisations

Nature	Montant (Ar)
Terrain	8 000 000
Construction	48 000 000
Installations générales, agencement, aménagement	1 500 000
Matériel de transport	6 000 000
Matériel et mobilier de bureau	450 000
Matériel destiné à l'activité d'enseignement	6 000 000
Matériel informatique	1 500 000
TOTAL	71 450 000

Source : Étude personnelle

1.1.3 : Amortissement des immobilisations (cf. annexe N°6)

L'amortissement est la constatation comptable de la dépréciation d'un élément d'actif dû à l'usage et le temps dont les causes ne sont pas irréversibles. Elle correspond à la consommation des avantages économiques liés à un actif corporel et incorporel. C'est une charge calculée.

L'annuité d'amortissement ou amortissement pour un exercice A a pour formule :

$$A = V_0 \times t \times n$$

Où V_0 : la valeur nominale de l'immobilisation

$t\%$: le taux d'amortissement avec $t = 100/N$ \longrightarrow N : durée de vie de l'immobilisation.

n : durée de vie de l'immobilisation

Nous allons faire le calcul selon la méthode d'amortissement constant ou linéaire qui consiste à repartir régulièrement la perte de valeur du bien sur sa durée probable d'utilisation. Nous envisageons donc acquérir ces immobilisations au courant du mois de janvier de l'année N . Ce mois d'acquisition est considéré comme mois entier.

Tableau n°18 : Récapitulation de l'amortissement de l'immobilisation

Immobilisation	V0	N1	N2	N3	N4	N5
Terrains	8 000 000					
Construction	48 000 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Installations générales	1 500 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Matériel de transport	6 000 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Matériel et mobilier de bureau	450 000	56250	56250	56250	56250	56250
Matériel destiné à l'activité d'enseignement	6 000 000					
		600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Matériel informatique	1 500 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
TOTAL	71 450 000	2 486 250				

Source : Étude personnelle

Le montant de l'amortissement est donc identique jusqu'à la cinquième année.

1.1.4 : Valeur comptable nette (VCN) des immobilisations (cf. annexe N°6)

C'est la différence entre la valeur d'origine et le cumul de l'amortissement :

$$\text{VCN} = V_0 - \text{Cumul des amortissements}$$

Tableau n°19 : Valeur actuelle de l'immobilisation

Immobilisation	V0	NI	NII	NIII	NIV	NV
Terrains	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000

(Suite du tableau n°19)

Construction	48 000 000	47 040 000	46 080 000	45 120 000	44 160 000	43 200 000
Installations générales	1 500 000	1 350 000	1 200 000	1 050 000	900 000	750 000
Matériel de transport	6 000 000	5 400 000	4 800 000	4 200 000	3 600 000	3 000 000
Matériel et mobilier de bureau	450 000					
		393 750	337 500	281 250	225 000	163 750
Matériel destiné à l'activité d'enseignement	6 000 000					
		5 400 000	4 800 000	4 200 000	3 600 000	3 000 000
Matériel informatique	1 500 000	1 380 000	1 260 000	1 140 000	1 020 000	900 000

Source : Étude personnelle

La valeur actuelle diminue dans le temps, ce qui signifie que les matériels commencent à être usés.

1.2 : Le fonds de roulement initial

C'est le fonds nécessaire pour assurer l'exploitation de l'établissement. Il concerne les :

1.2.1 : Achats des fournitures consommables

Tableau n°20: Achat des fournitures consommables

Désignation	Montant (Ar)
Fournitures consommables	200 000
TOTAL	200 000

Source : Étude personnelle

1.2.2 : Achats non stockés et fournitures

Tableau n°21 : Achats non stockés et fournitures

Désignation	Montant (Ar)
Eau et électricité	600 000
Carburant	400 000
Fourniture de bureau	100 000
Recharge	200 000
TOTAL	1 300 000

Source : Étude personnelle

1.2.3 : Services extérieurs

Tableau n°22 : Services extérieurs

Désignation	Montant (Ar)
Entretien	100 000
TOTAL	100 000

Source : Étude personnelle

1.2.4 : Autres services extérieurs

Tableau n°23 : Autres services extérieurs

Désignation	Montant (Ar)
Publicité	200 000
Cotisations et divers (patente et autres)	200 000
TOTAL	400 000

Source : Étude personnelle

1.2.5: Charges du personnel

Évalués à Ar 23 111 580 (cf. annexe N°).

Tableau n°24 : Récapitulation du fonds de roulement initial

Charges	Montant
Achats des fournitures consommables	200 000
achats non stockés	1 700 000
services extérieurs	100 000
autres services extérieurs	400 000
IFPB	160 000
charges de personnels	23 111 580
TOTAL	25 671 580

Source : Étude personnelle

Ce fonds servira durant l'exploitation de l'entreprise en 1^{ère} année pour le recouvrement des charges. Il s'élève à Ar **25 671 580**

1.3 : Plan de financement

1.3.1 : Source de financement du projet

Pour financer un projet, une entreprise peut recourir à différente source de financement. Un des facteurs déterminant de la stratégie financière est le choix de financement le plus approprié. Dans notre cas, nous allons recourir à deux sources de financement à savoir :

- Apport des associés : en nature et en numéraire : Ar 80 554 011 représentant 82,17% des investissements.
- Emprunt à long terme : Ar 13 846 975 représentant 14,13% des investissements remboursable dans 5 ans.
- Emprunt à court terme remboursable dans 6 mois : Ar 3 626 173 représentant 3,70% des investissements (taux 20%).

Tableau n°25 : Plan de financement

Investissement	Financement		
	Nature	Montant	Apport des associés
terrain		8 000 000	8 000 000
construction		48 000 000	40 000 000
installation		1 500 000	
Matériel de transport		6 000 000	6 000 000
MMB		450 000	450 000
Matériel destiné à l'enseignement		6 000 000	6 000 000
Matériel informatique		1 500 000	1 500 000
FRI		25 671 580	25 671 580
TOTAL		97 121 580	87 621 580
Pourcentage		100%	82,17%
			3,70%

Source : Étude personnelle

Notre apport s'élève jusqu'à 82,17% des investissements et le reste à emprunter auprès de la banque dont 17,83% à long terme.

1.3.2 : Remboursement d'emprunt à long terme

Le recours au financement par emprunt générera à l'entreprise des charges financières ou intérêt d'emprunt.

Plusieurs formes de remboursement peuvent être utilisées¹⁹:

- Par annuité constante
- Par amortissement constant
- En un seul variable
- A taux variable

Nous allons choisir la méthode de remboursement par annuités constantes qui consiste à rembourser la somme emprunté (V_0) par « **n** » versements égaux « **a** » au taux « \dot{i} » :

- L'intérêt de la période : $I = V_0 \times i$
- Le remboursement d'une fraction de l'emprunt appelé aussi amortissement de l'emprunt se fait annuellement « **m** » : $a = I + m$ avec $m = \frac{V_0}{n}$

La valeur nominale de l'emprunt est $V_0 = \text{Ar } 83\,500\,000$ remboursable en cinq (5) ans au taux d'intérêt de 20 % par an.

Actualisation au taux de 20% du montant de l'emprunt :

$$V_0 = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \quad \Rightarrow a = V_0 \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec **n** = 5 et $\dot{i} = 0.2$

$$\Rightarrow a = 9\,500\,000 \times 0,334380 = \text{Ar } 4\,630\,151$$

¹⁹ Andriamandroso Noroarimanga : Mathématiques financières 1^{ère} année, année 2003/2004

Tableau n°26 : Remboursement d'emprunt

Année	Capital en début de période Do	Annuité	Intérêt	Amortissement (m = a - I)	Capital en fin de période
			(I=V ₀ x i)		
1	9 500 000	3 176 648	1 900 000	1 276 648	8 223 352
2	8 223 352	3 176 648	1 644 670	1 531 978	6 691 374
3	6 691 374	3 176 648	1 338 275	1 838 373	4 853 001
4	4 853 001	3 176 648	970 600	2 206 048	2 646 954
5	2 646 954	3 176 648	529 391	2 646 954	0
Total			6 382 936	9 500 000	

Source : Étude personnelle, mars 2009

Le total des intérêts produit par un emprunt d'Ar 9 500 000 pendant 5 ans est d'Ar 6 382 936. Le versement annuel est d'Ar 3 176 648.

Section 2 : Bilan d'ouverture

Un tableau qui représente la situation de départ de l'entreprise. L'actif représente les dépenses d'investissement et le fonds de roulement initial. Les capitaux propres et passifs indiquent le capital initial et emprunt à moyen et long terme.

Tableau n°27 : Bilan d'ouverture (Ar)

ACTIF	MONTANT	CAPITAUX PROPRES ET PASSIF	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>		<u>Capitaux propres</u>	
Immobilisation incorporelle		Capital	87 621 580
<u>Immobilisations corporelles</u>		TOTAL CP	87 621 580
Terrain	8 000 000	<u>Passif non courant</u>	
Construction	48 000 000	emprunt	9 500 000
Installation	1 500 000	TOTAL PNC	9 500 000
Matériel de transport	6 000 000		
MMB	450 000		
Matériel destiné à l'enseignement	6 000 000		
Matériel informatique	1 500 000		
TOTAL ANC	71 450 000		
<u>Actif courant</u>			
FRI	25 671 580		
TOTAL AC	25 671 580		
TOTAL ACTIF	97 121 580	TOTAL PASSIF	97 121 580

Source : Étude personnelle selon PCG 2005

Notre entreprise est constituée par un capital d'Ar **87 621 580** (4381 actions de 20 000 Ar). Les immobilisations sont évaluées à Ar **71 450 000** représentant **73,56%** des actifs et **26,43%** pour le fonds de roulement initial. Le capital représente les **90,21%** des capitaux propres et passifs et le reste **07,79%** à emprunter.

Section 3 : Les comptes de gestion

Ils concernent l'évolution des charges et des produits de l'entreprise au cours de ces cinq années d'exploitations.

3.1 : Compte des charges

Les charges sont des diminutions des avantages économiques au cours de la période sous forme de consommation, de sortie, de diminution d'actif ou de survenance de passif.

3.1.1 : Achats consommés

Tableau n°28 : Achats consommés

Année	N1	N2	N3	N4	N5
Achats des fournitures consommables	200 000	250 000	300 000	350 000	400 000
Achats non stockés et fournitures	1 700 000	1 870 000	2 057 000	2 262 700	2 488 970
TOTAL	1 900 000	2 120 000	2 357 000	2 612 000	2 888 970

Source : Étude personnelle

En général, les achats augmentent au fil du temps. Pour l'achat des fournitures consommables, il augmente de Ar 100 000 chaque année. Concernant les achats non stockés et fournitures, ils augmentent 10% par an pour assurer la bonne marche de l'administration.

3.1.2 : Services extérieurs et autres

Ces charges subissent une augmentation de Ar 100 000 par an pour assurer le développement de notre entreprise.

3.1.3 : Charges du personnel

Elles concernent la rémunération du personnel et le paiement des charges sociales qui subissent une augmentation de 12% annuellement

3.1.4 : Charges financières

Elles concernent le paiement de l'intérêt de l'emprunt (emprunt à long et court terme).

3.1.5 : Dotations aux amortissements

Ce sont des charges non décaissables ou charges calculables, c'est à dire aucun effet sur la trésorerie de l'entreprise mais servent seulement à la détermination du résultat.

3.1.6 : Impôts sur revenu

Ces charges entrent dans la recette de l'Etat. Elles représentent 25% du revenu imposable d'après la loi de finance 2008 (page 27).

3.2 : Les comptes des produits

Les produits représentent des accroissements des avantages économiques au cours de l'exercice sous forme d'entrée ou d'accroissement d'actif ou de diminution de passif.

Nous envisageons de vendre toute la production des jeunes plantes et des fils de soie.

Tableau n°29 : Chiffre d'affaire de l'année NI

Année		I		
		1ère Année	2ème Année	3ème Année
Droit d'inscription	Prix(Ar)	10 000	10 000	10 000
	Nombre	115	85	70
	Montant	1 150 000	850 000	700 000
Frais généraux	Prix(Ar)	10 000	10 000	10 000
	Nombre	115	85	70
	Montant	1 150 000	850 000	700 000
Autres (PASCOMA, FRAM)	Prix(Ar)	5 000	5 000	5 000
	Nombre	115	85	70
	Montant	575 000	425 000	350 000
Ecolages	Prix(Ar)	11 000	12 000	15 000
	Nombre	115	85	70
	Montant	1 265 000	1 020 000	1 050 000
Total écolage		12 650 000	10 200 000	10 500 000
		15 525 000	12 325 000	12 250 000
TOTAL		40 100 000		

Source : Étude personnelle

Le chiffre d'affaire de l'année I s'élève à Ar 40 100 000

Tableau n° 30 : Chiffre d'affaire de l'année NII

Année		II		
		1ère Année	2ème Année	3ème Année
Droit d'inscription	Prix(Ar)	10 000	10 000	10 000
	Nombre	120	120	135
	Montant	1 200 000	1 200 000	1 350 000
Frais généraux	Prix(Ar)	11 000	11 000	11 000
	Nombre	120	120	135
	Montant	1 320 000	1 320 000	1 485 000
Autres (PASCOMA,FRAM)	Prix(Ar)	5 000	5 000	5 000
	Nombre	120	120	135
	Montant	600 000	600 000	675 000
Ecolages	Prix(Ar)	12 000	13 000	16 000
	Nombre	120	120	135
	Montant	1 440 000	1 560 000	2 160 000
Total écolage		14 400 000	15 600 000	21 600 000
TOTAL		17 520 000	18 720 000	25 110 000
		63 350 000		

Source : Étude personnelle

Nous constatons une augmentation du chiffre d'affaire en année II, qui s'élève à Ar 63 350 000

Tableau n°31 : Chiffre d'affaire de l'année NIII

Année		III		
		1ère Année	2ème Année	3ème Année
Droit d'inscription	Prix(Ar)	12 000	12 000	12 000
	Nombre	135	130	135
	Montant	1 620 000	1 560 000	1 620 000
Frais généraux	Prix(Ar)	12 000	12 000	12 000
	Nombre	135	130	135
	Montant	1 620 000	1 560 000	1 620 000
Autres (PASCOMA,FRAM)	Prix(Ar)	5 000	5 000	5 000
	Nombre	135	130	135
	Montant	675 000	650 000	675 000
Ecolages	Prix(Ar)	13 000	14 000	17 000
	Nombre	135	130	135
	Montant	1 755 000	1 820 000	2 295 000
Total écolage		17 550 000	18 200 000	22 950 000
		21 465 000	21 970 000	26 865 000
TOTAL		70 300 000		

Source : Étude personnelle

Nous avons un chiffre d'affaire de Ar 70 300 000 en année III

Tableau n°32 : Chiffre d'affaire de l'année NIV

Année		IV		
		1ère Année	2ème Année	3ème Année
Droit d'inscription	Prix(Ar)	13 000	13 000	13 000
	Nombre	140	145	150
	Montant	1 820 000	1 885 000	1 950 000
Frais généraux	Prix(Ar)	14 000	14 000	14 000
	Nombre	140	145	150
	Montant	1 960 000	2 030 000	2 100 000
Autres (PASCOMA,FRAM)	Prix(Ar)	5 000	5 000	5 000
	Nombre	140	145	150
	Montant	700 000	725 000	750 000
Ecolages	Prix(Ar)	14 000	15 000	18 000
	Nombre	140	145	150
	Montant	1 960 000	2 175 000	2 700 000
Total écolage		19 600 000	21 750 000	27 000 000
		24 080 000	26 390 000	31 800 000
TOTAL		82 270 000		

Source : Étude personnelle

Le chiffre d'affaire atteint la valeur de Ar 82 270 00 à la 4^{ème} année

Tableau n°33 : Chiffre d'affaire de l'année NV

Année		V		
		1ère Année	2ème Année	3ème Année
Droit d'inscription	Prix(Ar)	14 000	14 000	14 000
	Nombre	150	150	150
	Montant	2 100 000	2 100 000	2 100 000
Frais généraux	Prix(Ar)	15 000	15 000	15 000
	Nombre	150	150	150
	Montant	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Autres (PASCOMA,FRAM)	Prix(Ar)	5 000	5 000	5 000
	Nombre	150	150	150
	Montant	750 000	750 000	750 000
Ecolages	Prix(Ar)	15 000	17 000	20 000
	Nombre	150	150	150
	Montant	2 250 000	2 550 000	3 000 000
Total écolage		22 500 000	25 500 000	30 000 000
		27 600 000	30 600 000	35 100 000
TOTAL		93 300 000		

Source : Étude personnelle

Le niveau de notre chiffre d'affaires augmente de 40 100 000 à 93 300 000 dans cinq ans. Donc une augmentation environ de 29,67% du chiffre d'affaires.

L'investissement pour ce projet est très lourd au départ mais cela diminue au fil du temps. La majorité des charges est variable. Le niveau de notre chiffre d'affaires augmente environ de 29,67% dans 5 ans. Nous avons fini de déterminer le coût de notre investissement et l'évolution des charges que doit supporter notre entreprise. Nous allons déterminer si les produits de l'entreprise peuvent couvrir les différentes charges et investissement nécessaires pour notre projet. Donc une étude de faisabilité financière de ce projet est très utile pour

déterminer les résultats annuels afin de montrer que le projet est efficient, c'est à dire un résultat à moindre coût ainsi que les VAN, TRI, IP, DRCI.

CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE

Cette étude permet de comprendre la situation financière de l'entreprise à un moment donné afin de déterminer les résultats annuels, la situation de trésorerie de l'entreprise et d'évaluer les différents critères de rentabilité pour montrer le rendement de notre projet.

Nous allons déterminer :

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel

C'est un document de synthèse qui présente la confrontation des charges et des produits pour déterminer le résultat. Le résultat peut être déficitaire /perte ou excédentaire/bénéfice.

Le compte de résultat par fonction est des subdivisions des activités selon le rôle qu'elles jouent dans l'entreprise.

Une fonction est un ensemble de tâches indispensables au fonctionnement de l'entreprise et concourant au même but.

Un service est un ensemble de moyens matériels et humains, spécialisés dans l'accomplissement de certaines tâches et généralement placés sous la responsabilité d'un chef.

En pratique, une fonction correspond souvent à un service ou à un groupement de services.

Les charges représentent des diminutions des avantages économiques au cours de la période sous forme de sortie, de consommation, de diminution d'actif et de survenance de passif.

Les produits représentent l'accroissement d'avantage économique au cours de la période sous forme d'entrée ou d'un d'accroissement d'actif ou de diminution de passif.

Tableau n°34 : Compte de résultat par nature

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV	NV
CA	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000	93 300 000
Productions stockées					
Productions immobilisées					
I-Production de l'exercice	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000	93 300 000
Achats consommés	1 900 000	2 120 000	2 357 000	2 612 700	2 888 970
Services extérieurs	100 000	105 000	115 000	127 050	139 755
Autres services extérieurs	400 000	420 000	441 000	463 050	486 202
II-Consommation de l'exercice	2 400 000	2 645 000	2 913 000	3 202 800	3 514 927
III-VA d'exploitation (I-II)	37 700 000	58 705 000	67 387 000	79 067 200	89 785 073
Subvention d'exploitation					
Charges de personnels	23 111 580	25 884 970	28 911 166	32 470 106	36 366 519
Impôts, taxes et versement assimilés			0	0	0
IV-EBE	14 588 420	32 820 030	38 475 834	46 597 094	53 418 554
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelle					
DAP	2 486 250	2 486 250	2 486 250	2 486 250	2 486 250
RAP					
V-Résultat opérationnelle	12 102 170	30 333 780	35 989 584	44 110 844	50 932 304
Produit financier					
Charges financières	1 900 000	1 644 670	1 338 275	970 600	529 391
VI-Résultat financier	1 900 000	1 644 670	1 338 275	970 600	529 391
VII-Résultat avant impôts (V-VI)	14 002 170	31 978 450	37 327 859	45 081 444	51 461 695
IR	3 360 521	7 674 828	8 958 686	10 819 547	12 350 807
Impôts différés					
(1)-TOTAL PAO	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000	93 300 000
(2)-TOTAL CAO	33 258 351	40 335 718	44 607 377	49 949 303	55 247 893
RESULTAT NET DES AO (1-2)	6 841 649	21 014 282	25 692 623	32 320 697	38 052 107

Source : Étude personnelle selon PCG 2005

Les résultats sont variables selon le temps et en fonction des besoins consentis par l'entreprise. Nous remarquons une augmentation intéressante du résultat durant les cinq premières années. En général, les résultats sont favorables, il varie de **6 841 649** à **Ar 38 052 107.**

Section 2 : Le plan de trésorerie

Le trésorier devra réagir à partir des soldes qu'il a constatées. Il devra trouver les moyens pour combler s'il y a déficit et placer les excédents de trésorerie. Nous allons placer les excédents au taux en moyenne 8% et de recourir à l'escompte pour combler les déficits prévisionnels de trésorerie au taux de 12% l'an.

Tableau n°35 : Budget de trésorerie²⁰ (Ar)

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV	NV
Encaissement					
vente	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000	93 300 000
TOTAL ENCAISSEMENT	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000	93 300 000
Décaissement					
Achats consommés	1 900 000	2 120 000	2 357 000	2 612 700	2 888 970
services extérieurs	100 000	105 000	115 000	127 050	139 755
autres services extérieurs	400 000	420 000	441 000	463 050	486 202
charges de personnels	23 111 580	25 884 970	28 911 166	32 470 106	36 366 519
Charges financières	1 900 000	1 644 670	1 338 275	970 600	529 391
remboursement d'emprunt	1 276 648	1 531 978	1 838 373	2 206 048	2 646 954
impôts et taxes	0	0	0	0	0
impôts sur le revenu	3 360 521	7 674 828	8 958 686	10 819 547	12 350 807
TOTAL DECAISSEMENT	32 048 749	39 381 446	43 959 500	49 669 101	55 408 597
TRESORERIE	8 051 251	21 968 554	26 340 500	32 600 899	37 891 403
CUMUL DE TRESORERIE	8 051 251	30 019 805	56 360 305	88 961 204	126 852 607

Source : Étude personnelle

Ce tableau détermine les encaissements et les sommes réellement décaissées par l'entreprise donc une exclusion des amortissements et un ajout du montant des fractions remboursées de l'emprunt. Le niveau de trésorerie augmente en général. Cette trésorerie varie de 8 051 251 à

²⁰ A. Origène Olivier: Gestion de trésorerie 3^{ème} année, année 2005/2006

Ar 37 891 403. Nous envisageons de placer annuellement à la banque la somme au-delà de Ar 20 000 000 au taux de 8% an. Cette somme est productive d'intérêt.

Tableau n°36 : Plan de trésorerie (Ar)

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV
trésorerie initiale		8 051 251	10 019 805	17 960 305
Encaissement	40 100 000	61 350 000	70 300 000	82 270 000
Décaissement	32 048 749	39 381 446	43 959 500	49 669 101
Récupération du CB			21 600 000	43 200 000
Solde	8 051 251	30 019 805	57 960 305	93 761 204
Blocage	0	20 000 000	40 000 000	60 000 000
Trésorerie finale	8 051 251	10 019 805	17 960 305	33 761 204

Source : Étude personnelle

NB: La récupération du capital bloqué (CB), R comprend le capital bloqué C et l'intérêt produit I par ce capital. Exemple : Pour la deuxième année : $R = C + I$

On a $C = 20 000 000$ Ar, $I = Ctn / 100$ où t : le taux d'intérêt 8% par an et n : 1an

Donc, $R = 20 000 000 + 20 000 000 \times 0,08 \times 1 = Ar 21 600 000$

Donc si nous voulons gagner plus d'argent, nous avons intérêt à placer les excédents de trésorerie.

Section 3 : Bilans prévisionnels

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité à la date de clôture des comptes. Il présente une image fidèle du patrimoine de l'entreprise à un moment donné. Nous allons voir dans les tableaux qui suivent les bilans prévisionnels de notre entreprise.

Les actifs représentent des ressources contrôlées par l'entité du fait d'événement passé et dont l'entité attend des avantages économiques futurs.

Les passifs sont constitués par des obligations actuelles de l'entité dont l'extinction devrait se traduire par l'entité par une sortie des ressources représentatives d'avantages économiques dans le futur et résultant d'événement passé.

Tableau n°37 : Bilan à la clôture de l'année N1 (Ar)

ACTIF	Vo	Amortissement	VCN	PASSIF	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>					
Immobilisation					
incorporelle					
<u>Immobilisations</u>					
<u>corporelles</u>					
Terrain	8 000 000		8 000 000	<u>Capitaux propres</u>	
construction	48 000 000	960 000	47 040 000	Capital	87 621 580
Installation	1 500 000	150 000	1 350 000	Résultat net	6 841 649
Matériel de transport	6 000 000	600 000	5 400 000	<u>TOTAL CP</u>	94 463 229
MMB	450 000	56 250	393 750	<u>Passif non courant</u>	
Matériel destiné à				Emprunt	8 223 352
l'enseignement	6 000 000	600 000	5 400 000	<u>TOTAL PNC</u>	8 223 352
Matériel informatique	1 500 000	120 000	1 380 000		
TOTAL ANC	71 450 000	2 486 250	68 963 750		
<u>Actifs courants</u>					
FRI			25 671 580		
Caisse			8 051 251		
Banque					
TOTAL AC			33 722 831		
TOTAL ACTIF			102 686 581	TOTAL PASSIF	102 686 581

Source : Étude personnelle selon PCG 2005.

Dès la première année, nous sortons un bon résultat de Ar 6 841 649 et une trésorerie de Ar 8 051 251.

Comme nous savons tous, la trésorerie au voisinage de zéro est la plus idéale, mais à cause des problèmes économiques actuellement au niveau international qui peuvent influencer les banques primaires, nous envisageons de mettre en caisse la somme de Ar 8 051 251. Pour les années à venir nous envisageons de placer les sommes au-delà de Ar 20 000 000. Mais si la situation deviendrait stable, nous essayons de diminuer nos avoirs en caisse.

Tableau n°38 : Bilan à la clôture de l'année N2 (Ar)

ACTIF	Vo	Amortissement	VCN	PASSIF	MONTANT
Actifs non courants				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	87 621 580
<u>Immobilisations corporelles</u>				Report à nouveau	6 841 649
Terrain	8 000 000		8 000 000	Résultat net	21 014 282
construction	48 000 000	1 920 000	46 080 000	TOTAL CP	115 477 511
Installation	1 500 000	300 000	1 200 000	Passif non courant	
Matériel de transport	6 000 000	1 200 000	4 800 000	Emprunt	6 691 374
MMB	450 000	112 500	337 500	TOTAL PNC	6 691 374
Matériel destiné à l'enseignement	6 000 000	1 200 000	4 800 000		
Matériel informatique	1 500 000	240 000	1 260 000		
TOTAL ANC	71 450 000	4 972 500	66 477 500		
Actifs courants					
FRI			25 671 580		
Caisse			10 019 805		
Banque			20 000 000		
TOTAL AC			55 691 385		
TOTAL ACTIF			122 168 885	TOTAL PASSIF	122 168 885

Source : Étude personnelle selon PCG 2005.

A partir de cette année nous envisageons de placer à la banque la somme de Ar 20 000 000 productif d'intérêt. Le montant Ar 10 019 805 en caisse pour couvrir les différentes charges imprévisibles. Le niveau des résultats est satisfaisant comparé à la deuxième année c'est à dire une augmentation de 22,82%.

Tableau n°39 : Bilan à la clôture de l'année N3 (Ar)

ACTIF	Vo	Amortissement	VCN	PASSIF	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Immobilisation incorporelle				Capital	87 621 580
<u>Immobilisations corporelles</u>				Report à nouveau	27 855 931
Terrain	8 000 000		8 000 000	Résultat net	25 692 623
construction	48 000 000	2 880 000	45 120 000	TOTAL CP	141 170 134
Installation	1 500 000	450 000	1 050 000	<u>Passif non courant</u>	
Matériel de transport	6 000 000	1 800 000	4 200 000	Emprunt	4 853 001
MMB	450 000	168 750	281 250	TOTAL PNC	4 853 001
Matériel destiné à l'enseignement	6 000 000	1 800 000	4 200 000		
Matériel informatique	1 500 000	360 000	1 140 000		
TOTAL ANC	71 450 000	7 458 750	63 991 250		
<u>Actifs courants</u>					
FRI			25 671 580		
Caisse			17 960 305		
Banque			40 000 000		
TOTAL AC			83 631 885		
TOTAL ACTIF			146 023 135	TOTAL PASSIF	146 023 135

Source : Étude personnelle selon PCG 2005.

Nous constatons une diminution du résultat à la troisième année par rapport à celui de la deuxième année à cause de l'achat d'engrais qui représente des dépenses considérables. Le montant du placement à la banque s'élève à Ar 40 000 000.

Tableau n°40 : Bilan à la clôture de l'année N4 (Ar)

ACTIF	Vo	Amortissement	VCN	PASSIF	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Immobilisation incorporelle				Capital	87 621 580
				Report à nouveau	53 548 554
				Résultat net	32 320 697
<u>Immobilisations corporelles</u>				TOTAL CP	173 490 831
Terrain	8 000 000		8 000 000	<u>Passif non courant</u>	
construction	48 000 000	3 840 000	44 160 000	Emprunt	2 646 954
Installation	1 500 000	600 000	900 000	TOTAL PNC	2 646 954
Matériel de transport	6 000 000	2 400 000	3 600 000		
MMB	450 000	225 000	225 000		
Matériel destiné à l'enseignement	6 000 000	2 400 000	3 600 000		
Matériel informatique	1 500 000	480 000	1 020 000		
TOTAL ANC	71 450 000		61 505 000		
<u>Actifs courants</u>					
FRI			25 671 580		
Caisse			33 761 204		
Banque			60 000 000		
TOTAL AC			119 432 784		
TOTAL ACTIF			176 137 784	TOTAL PASSIF	176 137 784

Source : Étude personnelle selon PCG 2005.

Le résultat augmente jusqu'à Ar 32 320 697 et le montant du placement s'élève à Ar 60 000 000.

Tableau n°41: Bilan à la clôture de l'exercice N5 (Ar)

ACTIF	Vo	Amortissement	VCN	PASSIF	MONTANT
Actifs non courants				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	87 621 580
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	85 869 251
Terrain	8 000 000		8 000 000	Résultat net	38 052 107
construction	48 000 000	4 800 000	43 200 000		
Installation	1 500 000	750 000	750 000	Passif non courant	
Matériel de transport	6 000 000	3 000 000	3 000 000	Emprunt	0
MMB	450 000	281 250	168 750	TOTAL PNC	0
Matériel destiné à l'enseignement	6 000 000	3 000 000	3 000 000		
Matériel informatique	1 500 000	600 000	900 000		
TOTAL ANC	71 450 000	12 431 250	59 018 750		
Actifs courants					
FRI			25 671 580		
Caisse			136 452 607		
Banque					
TOTAL AC			162 124 187		
TOTAL ACTIF			221 142 937	TOTAL PASSIF	211 542 937

Source : Étude personnelle selon PCG 2005.

Tous les bilans ci-dessus justifient la bonne situation financière de notre entreprise. Le total des versements effectués à la banque à la fin de la 5^{ème} année Ar 136 452 607. A la clôture de cette dernière année d'exploitation, le montant des dettes est nul, cela veut dire que notre entreprise est acquittée de la dette avant la fin du projet, cela explique l'efficience du projet.

Ce chapitre nous a permis de déterminer les résultats attendus par notre projet. Le niveau de notre chiffre d'affaire augmente et nous avons sorti un bon résultat. Notre projet est donc efficient. Avant d'être sûr pour la mise en place de ce projet, il semble très prudent de faire une évaluation de ce projet pour déterminer le niveau de rentabilité en termes de VAN, TRI, IP, DRCI, en termes de ratios et de penser à l'impact pour la mise en place du projet.

CHAPITRE 3 : EVALUATION DU PROJET

L'évaluation du projet consiste à montrer surtout la rentabilité du projet par le calcul des différents critères d'évaluation, de donner une évaluation selon les outils d'évaluation, de fonder une évaluation en termes de ratios et d'exprimer l'impact du projet. C'est donc de faire une évaluation financière et économique du projet.

Nous allons voir cinq sections distinctes dans ce chapitre :

Section 1 : Evaluation financière du projet

Une évaluation est nécessaire pour montrer la rentabilité du projet. Il faut analyser les différents outils d'évaluation avant d'entreprendre le projet.

1.1 : La capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement appelée aussi **marge brut d'autofinancement (MBA)** ou **cash-flow** est la ressource interne de l'entreprise. C'est une composante des ressources stables nécessaires au financement des emplois stables.

A partir du résultat de l'exercice, elle se calcule de la manière suivante :

$$\text{MBA} = \text{Résultat net} + \text{Charges calculées} - \text{Produits calculés}$$

Ici il n'y a que des charges calculées : les dotations aux amortissements.

Tableau n°42 : MBA

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV	NV
RESULTATS	6 841 649	21 014 282	25 692 623	32 320 697	38 052 107
DAP	2 486 250	2 486 250	2 486 250	2 486 250	2 486 250
MBA	9 327 899	23 500 532	28 178 873	34 806 947	40 538 357

Source : Étude personnelle.

L'entreprise dispose une forte capacité de financement pour le financement des emplois stables. Elle ne cesse de s'évoluer.

1.2 : Valeur actualisée nette (VAN)

La valeur actualisée nette d'un investissement est la différence entre la valeur actuelle des revenus dégagés et celle des dépenses engendrées. Elle permet d'arbitrer si un investissement est convenable pour un projet ou non. Sa formule est la suivante :

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

Où VAN: Valeur Actualisée Nette

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

I : Investissement

i : taux d'actualisation : 18%²¹

J : durée de vie du projet 5 ans

- Si VAN > 0 : le projet mérite d'être entrepris.
- Si VAN < 0 : le projet serait à rejeter

Tableau n°43 : Détermination de la VAN

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV	NV
MBA	9 327 899	23 500 532	28 178 873	34 806 947	40 538 357
(1 + i)-j	0,84746	0,71818	0,60863	0,51579	0,42797
MBA actualisée	7 905 003	16 877 706	17 150 536	17 953 040	17 348 998
MBA cumulée	7 905 003	24 782 709	41 933 244	59 886 285	77 235 282
Investissement					71 450 000

Source : Étude personnelle.

$$VAN = 77235282 - 71450000 = Ar 5 785 282$$

Donc : **VAN = Ar 5 785 282 > 0**, donc le projet mérite d'être commencé.

La valeur actuelle au taux d'actualisation de 18% est positive, le projet sera alors rentable et viable.

²¹ Taux d'actualisation (18%) = taux de la banque centrale (16%) + taux de marge (1%) + taux de risque (1%)

1.3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

C'est le taux « i » pour lequel la VAN est nulle. Le TRI rend la valeur actuelle des revenus égale à celle des dépenses du projet. En utilisant le TRI d'un projet, l'entreprise connaît alors immédiatement sa rémunération pour un capital donné et peut comparer au taux de rentabilité qu'il exige.

Le TRI est déduit de la formule suivante :

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

Si TRI de l'investissement est supérieur au taux de rentabilité qu'exige l'investisseur, ce dernier décidera de l'entreprendre.

Nous avons déjà vu la VAN au taux de 18% qui est positive. Trouvons une autre valeur au taux d'actualisation de 30% pour avoir une VAN négative parce que la VAN est une fonction décroissante du taux, plus le taux augmente, plus la VAN diminue.

Tableau n°44 : MBA actualisée au taux de 30%

ANNEE	NI	NII	NIII	NIV	NV
MBA	9 327 899	23 500 532	28 178 873	34 806 947	40 538 357
$(1+i)^{-j}$	0,769231	0,591716	0,455167	0,350128	0,269330
MBA actualisée	7 175 309	13 905 640	12 826 093	12 186 887	10 918 196
MBA cumulée	7 175 309	21 080 950	33 907 043	46 093 930	57 012 125
Investissement					71 450 000

Source : Étude personnelle.

Donc : $VAN = 57 012 125 - 71 450 000 = Ar -14 437 875 < 0$, la valeur du TRI est comprise entre 18% et 30%. Nous allons donc faire le calcul en utilisant la méthode de l'interpolation linéaire à partir de ces deux résultats.

$$18\% < \text{TRI} < 30\%$$

$$5\ 785\ 282 > 0 > -14\ 437\ 875$$

$$\frac{\text{TRI} - 18}{30 - 18} = \frac{0 - 5785282}{-14437875 - 5785282}$$

Après on résout TRI et on trouve :

TRI = 21,43%, donc le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt qui est égale à 20%, alors le projet est rentable.

1.3 : L'indice de profitabilité

Le revenu de l'unité monétaire investie correspond au quotient du montant cumulé des revenus (MBA) par le montant des investissements. Voici la formule :

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

On a alors :

$$IP = 77235282 / 71450000 = 1,08$$

$$\mathbf{IP = 1,08}$$

L'exigence c'est que cet indice doit être supérieur à 1, c'est le cas pour notre projet. Cela veut dire que 1Ar du capital investi génère 0,08 Ar de revenu. Nous pouvons dire que le projet est rentable.

L'inconvénient de ce critère est qu'il pondère de façon identique recettes et charges quel que soit la période à laquelle ils surviennent.

1.4 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le temps de récupération du capital est le délai nécessaire pour que les recettes du projet s'équilibrent avec le montant des dépenses.

D'après le tableau N°61, le capital investi de Ar 71 450 000 se situe entre Ar 59 886 285 et Ar 77 235 282 (MBA actualisée cumulée). On a alors :

$$59\ 886\ 285 < 71\ 450\ 000 < 77\ 235\ 282$$

$$4 \text{ ans} < \text{DRCI} < 5 \text{ ans}$$

Par la méthode de l'interpolation linéaire, on trouve $\text{DRCI} = 4,66 \text{ ans}$, c'est à dire **4 ans 8 mois 27 jours**, c'est à dire avant que le projet soit à terme.

Tous les critères d'évaluation répondent à la norme exigée c'est à dire une $\text{VAN} > 0$, un $\text{TRI} >$ au taux d'emprunt, un indice de profitabilité supérieur à 1 et un DRCI avant l'arrivée à terme du projet. Nous pouvons donc conclure que le projet est avantageux et durable.

Section 2 : Evaluation économique, sociale et environnementale

Ce projet a des impacts positifs sur l'économie, dans la société et sur l'environnement.

1.1 : Evaluation économique

Nous allons établir une évaluation économique de ce projet à partir des différents soldes du compte de résultat par nature :

- La valeur ajoutée mesure la contribution de chaque entreprise et son personnel à l'économie du pays. L'entreprise produit des biens et services mais elle consomme une partie de la production des autres entreprises. Seule la différence entre cette production et cette consommation accroît la valeur de la production nationale. C'est un indicateur de poids économiques de l'entreprise. Elle permet :

- De classer les entreprises selon un critère de taille
- De mesurer l'importance relative des diverses activités exercées dans l'entreprise
- D'apprécier le développement et la régression de l'activité de l'entreprise

Elle rend compte de l'efficacité de ses moyens d'exploitation.

- L'EBC est un bon indicateur des performances industrielles et commerciales de l'entreprise.

- Le résultat avant impôts permet d'analyser le résultat d'une entreprise sans que le jugement soit altéré en raison des éléments à caractère exceptionnel ou fiscal.

- Le résultat net de l'exercice bénéficie d'une meilleure diffusion auprès des tiers que les autres soldes car il apparaît aux capitaux propres et passifs du bilan. Sa signification est altérée par le poids des éléments à caractère financier et ordinaire.

La mise en place de ce projet engendre un développement au niveau régional et à l'économie du pays que ce soit en matière fiscale ou sur le niveau de vie des personnes concernées. Cette entreprise pourrait aussi prendre part à la diminution de l'importation, donc une diminution de la sortie de devise.

Ce projet pourrait aussi augmenter le nombre des visiteurs dans la région, donc une recette supplémentaire à gagner.

1.2 : Evaluation sociale

Il est indiscutable que ce projet participe à la création d'emploi, donc une augmentation de personnes actives. Notons que sur le service de l'éducation, nous avons besoin de plus de centaines de travailleurs. Même si l'effectif du personnel varie de 28 à 34, ces personnes gagneraient du travail, d'où la participation de ce projet à la réduction du taux de chômage.

Il est aussi évident que ce projet améliore la situation sociale des personnes concernées par les la rémunération du personnel. Certaines personnes peuvent s'épargner ou investir dans ses besoins.

Section 3 : Cadre logique du projet²⁴

C'est un outil utilisé dans la planification, la gestion, le suivi, et l'évaluation d'un programme ou d'un projet. C'est un tableau à double entrée qui permet d'organiser les éléments interdépendants essentiels du projet. C'est l'outil quotidien.

²⁴ RAVAITERA Farasoa et al : Entrepreneuriat et gestion de projet 4^{ème} année, année 2006/2007

“ CREATION D’UN LYCEE TECHNIQUE PRIVE G2 A AMBOSITRA, REGION AMORON’I MANIA ”

Tableau N°55 : Cadre logique

Logique d'intervention	IOV	Moyens de vérification	Hypothèses
<p>Objectifs globaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer au développement d'éducation. - Contribuer à la satisfaction de la demande locale sur le secteur éducatif. - Contribuer à la réduction du chômage - Contribuer à l'amélioration du revenu des ménages concernés 	<ul style="list-style-type: none"> - Nombre d'établissement augmentés - Demande satisfaite à 3,5% - 20 personnes recrutées - Salaires moyens payés annuellement : Ar 87 461 100 	<ul style="list-style-type: none"> - Rapport du MEN - Rapport statistique - Fiche de recrutement - Pièces comptables 	<ul style="list-style-type: none"> - Activité génératrice de revenu - Existence des candidats - Existence des salariés
<p>Objectif spécifique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer un lycée technique G2 privé 	<ul style="list-style-type: none"> - Lycée technique implanté 	<ul style="list-style-type: none"> - Annuaire statistique publié 	<ul style="list-style-type: none"> - Bon déroulement de l'enseignement
<p>Résultats attendus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lycée technique implanté 	<ul style="list-style-type: none"> - 3 locales construites 	<ul style="list-style-type: none"> - Bon de réception 	<ul style="list-style-type: none"> - Respect du délai

<u>Activités :</u>			
- Demande d'autorisation	- Demande acceptée	- Rapport	- Projet viable et fiable
- Appel d'offre à la construction	- Appel d'offre lancée	- Document d'appel d'offre	- Respect des cahiers de charge
- Construction	- 3 locales construites	- Accusé de réception	- Existence des spécialistes en locale d'élevage
- Sélections des fournisseurs des matériels et équipements	- Fournisseurs sélectionnés	- Rapport	- Existence des différents fournisseurs
- Achats des matériels et équipements	- Matériels achetés	- Facture	- Matériels disponibles localement
- Recrutement	- 20 personnes recrutées	- Contrat	- Existence de plusieurs candidats
- Rémunération	- Salaires moyens payés annuellement : Ar 87 461 100	- Pièce comptable	- Disponibilité suffisante
<u>Intrants :</u>			
- Moyens financiers	- Ar 97 121 580 (apport et emprunt)	- Situation bancaire	
- Terrain	- 01 ha	- Dossier de Constitution de la société	

Conditions préalables :

- Terrain disponible
- Existence des associés
- Moyens financiers

suffisant

Conclusion partielle

En définitif, cette partie consiste à étudier la situation financière du projet. On a pu y faire une analyse sur les coûts d'investissement pour que l'entreprise ne soit pas trop dépensièr et pour qu'on puisse éviter tous les effets pervers. On a pu prévoir les résultats de toutes les études précédentes que l'on espère toujours croissantes. Bref, cette partie est la plus importante dans ce projet parce qu'on peut identifier à quel point le projet est rentable aussi bien dans le domaine financier que dans le domaine socio-économique

CONCLUSION

Comme le secteur éducatif à Madagascar mérite d'être développé, et aussi l'augmentation de la demande du marché, encore à cause de l'insatisfaction de la demande locale, la mise en place de ce projet est l'un des solutions par la qualité des services que nous offrons sur le marché.

Pour ce projet, nous avons visé surtout les élèves sortant de la classe de troisième du collège d'enseignement général public ou privé. Nous avons envisagé de prendre 3,67% du marché disponible qui est loin d'être satisfait. Nous avons acquis toutes les techniques utiles pour maîtriser la production, adopté une structure efficace et adaptable, évalué notre capacité de production.

Après rassemblement de tous les moyens et techniques, nous avons montré que le projet est efficient et génère des bénéfices allant de Ar 6 841 649 à Ar 38 052 107 dans cinq ans. Cela ne suffit pas, nous avons analysé ce projet par une évaluation et nous avons trouvé des critères favorables comme une VAN largement positive au taux d'actualisation de 18% de Ar, 5 785 282 un DRCI = 4 ans 8 mois 27 jours < 5ans, un TRI = 21,43%, > 20% (taux d'emprunt), une IP = 1,08 > 1. L'analyse de la situation de notre projet souligne que ce projet est rentable et mérite d'être entrepris. Elle a aussi approuvé des impacts positifs sur le revenu, la société, l'environnement, dans la région voir même à l'économie du pays.

Comme ce marché est loin d'être satisfait, une action de concentration, de développement et d'appui sur la filière éducation est très efficace pour assurer un développement rapide et durable. Les opérateurs, l'Etat doivent travailler ensemble pour favoriser cette filière. C'est la

raison pour laquelle nous envisageons de continuer notre activité à la fin de ce projet et de diversifier nos services.

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

Mot Clés : Création Lycée G2 ; Prive ; Projet

Bibliographie

OUVRAGES :

- *LENDREVIE, Jacques, et la. Théorie et pratique du marketing France, 1983, Juillet, 513P*
- *Manuel de procédure. DREN Amoron'i Mania*

COURS :

- Andriamandroso Noroarimanga : *Emprunts indivis, Mathématiques financières* 1^{ère} année, année 2003/2004.
- Loyens Mbola : *Etude marketing, Marketing* 1^{ère} année, année 2003/2004.
- Andriamasimanana Origène olivier : *Budget et plan de trésorerie, Gestion de trésorerie* 3^{ème} année, année 2005/2006.
- Razafimbelo Florent : *Gestion financier* 4^{ème} année, année 2006/2007
- Mourad Abdourasoul : *Diagnostic stratégique, Politique générale de l'entreprise* 4^{ème} année, année 2006/2007.
- Rahajarizaka Richard : *Gestion des ressources humaines*, 4^{ème} année, année 2006/2007.
- Ranorovololona Aimée Lucie : *Les sociétés commerciales, Comptabilité* 3^{ème} année, année 2005/2006.
- Ravalitera F. et Ramarison E.: *Entreprenariat et gestion de projet*, 4^{ème} année, année 2006/2007.
- Ravonjiarison Cousin Germain : *Structure de l'entreprise, Organisation* 1^{ère} année, année 2003/2004.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

<u>Annexe I : Possession d'établissement scolaire</u>	III
<u>Annexe II : Fiche technique relative à la délivrance d'autorisation</u> d'ouverture et d'enseigner.....	IV
<u>Annexe III : Amortissements des immobilisations.....</u>	VIII
<u>Annexe IV : Charge du personnel</u>	X

ANNEXE I

Possession d'établissements scolaires

Lycée

Pourcentage de communes	
Ne possédant aucun	82,1
Possédant un	14,3
Possédant plus d'un	3,6
TOTAL	100

Source : INSTAT/ Recensement au niveau des communes2003

Etablissement privé

Pourcentage de communes	
Ne possédant aucun	12,7
Possédant un à quatre	50,9
Possédant plus de quatre	36,4
TOTAL	100

Source : INSTAT/ Recensement au niveau des communes2003

ANNEXE II

FICHE TECHNIQUE RELATIVE A LA DELIVRANCE DES AUTORISATION

D'OUVERTURE ET D'ENSEIGNER

Texte de référence :

- Décret 98 – 433 du 16 juin 1998 portant le statut de l'enseignement privé.
- Arrêté 67 43/98 du 23 juillet 1998 la réorganisation de l'enseignement privé et sa modification N° 8674/2004 du 11 Mai 2004.

I- Nouvelle autorisation d'ouverture :

Pièce nécessaire :

- 1- Une demande sur papier libre indiquant :
 - Le nom et adresse permanant du déclarant
 - Le lieu d'implantation de l'établissement
 - La dénomination de cet établissement : école, collège, institution, lycée, ...
 - Le nombre de classes et élèves prévu à l'ouverture de l'établissement
 - Le nombre de personnel
- 2- Un certificat de résidence
- 3- Photocopie certifiée conforme de la carte d'identité nationale
- 4- Un état descriptif des locaux avec indication des dimensions de chaque pièce conforme aux normes fixées par le ministère
- 5- Un plan détaillé des locaux
- 6- Un titre de propriété
- 7- Un état portant du montant mensuel des frais de scolarité par classe
- 8- Avis motivé et accord pour l'implantation de l'établissement, des autorités administratives locales (niveau III : district)
- 9- Procès verbal technique de la CISCO : le PV doit être basé sur les points suivants :
 - Ecole : dénomination, niveau, adresse, nom et prénoms du demandeur,...

- Infrastructures : description des salles, existence des ouvertures (bien éclairé, bien aéré), des mobiliers,...
- Sanitaire : point d'eau, WC
- Dépendances : bibliothèques, terrains de jeux
- Appréciation générale : domaine clôturé, environnement sain, favorable à l'éducation.

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté ministériel MEN pour le niveau III

II- Modificatifs aux autorisations d'ouvertures :

A- Changement de direction :

Pièces nécessaires :

- 1- Demande sur papier libre
- 2- Ancienne autorisation d'ouverture de l'établissement ou modificatif avec le nom du directeur à remplacer
- 3- Autorisation d'enseigner du nouveau directeur
- 4- Nomination par la direction nationale ou le propriétaire
- 5- Démission de l'ancien directeur (si possible)
- 6- Certificat de résidence du nouveau directeur
- 7- CIN légalisée du nouveau directeur

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté modificatif du MEN pour le niveau III

B- Changement de localité

Pièces nécessaires :

- 1- Demande sur papier libre
- 2- PV technique par le CISCO sur le nouveau bâtiment
- 3- Autorisation d'ouverture de l'établissement
- 4- Plan descriptif des locaux
- 5- Etat descriptif des locaux
- 6- PV de délibération de l'autorité administrative locale
- 7- Plan de repérage par rapport à la voie publique

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté modificatif du MEN pour le niveau III

C- Changement de dénomination :

Pièces nécessaires :

- 1- Demande sur papier libre avec nom, adresse du directeur et nouvelle dénomination et localité de l'établissement
- 2- Autorisation d'ouverture de l'établissement scolaire

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté modificatif du MEN pour le niveau III

D- Changement de niveau ou d'effectif : extension du bâtiment scolaire

Pièces nécessaires :

- Même pièces à fournir que pour nouvelle autorisation d'ouverture
- Photocopie certifiée conforme de l'ancienne autorisation d'ouverture

NB : bien préciser les renseignements et les pièces concernant les nouveaux aménagements

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté modificatif du MEN pour le niveau III

E- Création de bâtiment scolaire privé annexe

Pièces nécessaires

- Demande sur papier libre, d'ouverture d'un établissement scolaire annexe, établie par le directeur de l'établissement principal
- Même pièces à fournir que pour demande de nouvelle autorisation d'ouverture concernant le bâtiment annexe
- Photocopie certifiée conforme de l'autorisation d'enseigner du responsable pédagogique

AUTORITES HABILITEES A DELIVRER L'AUTORISATION D'OUVERTURE

Par l'arrêté modificatif du MEN pour le niveau III

III- Pour les autorisations d'enseigner

1- Pièces nécessaires :

- Demande avec N° et date de délivrance CIN et adresse
- Acte ou extrait de naissance de moins de trois mois
- Casier judiciaire
- Photocopie certifiée conforme du diplôme avec attestation d'équivalence si besoin
- Libération ou position militaire pour les sexes masculins
- Visite médicale N°57-58 moins de six mois
- Deux photos d'identité

2- Modification d'autorisation d'enseigner

Pièces nécessaires :

- Demande sur papier libre
- Photocopie certifiée ancien arrêté
- Photocopie certifiée conforme du diplôme
- Deux photos d'identité

3- Les contenus des différents articles d'une autorisation d'enseigner sont les suivants :

Article 1 : Nom et prénoms, date de naissance, CIN avec date et lieu de délivrance, diplôme

Article 2 : Originalité de la Décision

Article 3 : Diffusion

ANNEXE III

LES AMORTISSEMENTS

Amortissement
construction

Année	Vo	Taux: 20%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	48 000 000		960 000	960 000	47 040 000
Année II	47 040 000		960 000	1 920 000	46 080 000
Année III	46 080 000		960 000	2 880 000	45 120 000
Année IV	45 120 000		960 000	3 840 000	44 160 000
Année V	44 160 000		960 000	4 800 000	43 200 000

Amortissement Installation générale

Année	Vo	Taux: 20%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	1 500 000		150 000	150 000	1 350 000
Année II	1 350 000		150 000	300 000	1 200 000
Année III	1 200 000		150 000	450 000	1 050 000
Année IV	1 050 000		150 000	600 000	900 000
Année V	900 000		150 000	750 000	750 000

Amortissement Matériel de transport

Année	Vo	Taux: 20%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	6 000 000		600 000	600 000	5 400 000
Année II	5 400 000		600 000	1 200 000	4 800 000
Année III	4 800 000		600 000	1 800 000	4 200 000
Année IV	4 200 000		600 000	2 400 000	3 600 000
Année V	3 600 000		600 000	3 000 000	3 000 000

Amortissement Matériel et Mobilier de Bureau

Année	Vo	Taux: 25%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	450 000		56 250	56 250	393 750
Année II	393 750		56 250	112 500	337 500
Année III	337 500		56 250	168 750	281 250
Année IV	281 250		56 250	225 000	225 000
Année V	225 000		56 250	281 250	168 750

Amortissement des matériels destinés à l'enseignement

Année	Vo	Taux: 10%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	6 000 000		600 000	600 000	5 400 000
Année II	5 400 000		600 000	1 200 000	4 800 000
Année III	4 800 000		600 000	1 800 000	4 200 000
Année IV	4 200 000		600 000	2 400 000	3 600 000
Année V	3 600 000		600 000	3 000 000	3 000 000

Matériel informatique

Année	Vo	Taux: 8%	Amortissement	Cumul	VCN
Année I	1 500 000		120 000	120 000	1 380 000
Année II	1 380 000		120 000	240 000	1 260 000
Année III	1 260 000		120 000	360 000	1 140 000
Année IV	1 140 000		120 000	480 000	1 020 000
Année V	1 020 000		120 000	600 000	900 000

ANNEXE IV

CHARGES DE PERSONNEL

CHARGES DE PERSONNEL

Désignation	Quantité	PU	Montant
Directeur	1	400 000	400 000
Econome	1	150 000	150 000
Secrétaire	1	120 000	120 000
Surveillant	1	100 000	100 000
Gardien	1	90 000	90 000
Femme de ménage	1	50 000	50 000
Chargés de cours			
6h de travail par semaine	2	172 000	344 000
4h de travail par semaine	1	115 200	115 200
2h de travail par semaine	11	57 600	588 800
OSIE	0	1 959 600	97 980
CNaPS	0	1 959 600	253 578
TOTAL			2 311 158

Charges de personnel des cinq premières années d'exploitation

Année	NI	NII	NIII	NIV	NV
Charge de personnel	23 111 580	25 884 970	28 991 166	32 470 106	36 366 519

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	2
SOMMAIRE	3
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES.....	8
LISTE DES ABREVIATIONS	9
INTRODUCTION	10
PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET	13
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU PROJET.....	14
SECTION 1 : Justification et choix de la filière éducation	14
1.1 Justification interne et externe	14
1.1.1 Insatisfaction de la demande locale	14
1.1.2 Lieu d'implantation	14
1.2 Choix de la filière éducation	15
1.3 Intérêt du projet.....	15
SECTION 2 : Caractéristiques du projet	15
2.1 Objectif du projet	15
2.2 Résumé du projet	15
2.3 Caractéristique des sociétés	16
2.4 Comparaison	17
2.5 Choix du statut	18
CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHE	20
SECTION 1 : Analyse de la demande	20
Aspect qualitatif de la demande	20
1.1.1Comportement du consommateur.....	20
1.1.2Motivation du consommateur.....	20
Aspect quantitatif de la demande	20
SECTION 2 : Analyse de l'offre	22

2.1 Aspect qualitatif de l'offre	22
2.1.1 Les concurrents.....	22
2.1.1.1 Description des concurrents	22
2.1.1.2 Forces et faiblesses des concurrents.....	23
2.1.2 Positionnement de l'entreprise	25
2.2 Aspect quantitatif de l'offre	25
2.3 Détermination des clientèles cibles.....	26
SECTION 3 : Confrontation entre offre et demande du marché.....	27
3.1 Marché disponible.....	27
3.2 Part de marché.....	27
SECTION 4 : Politiques et stratégies marketing adoptées	28
4.1 Marketing Mix	28
4.1.1 Politique de produit	28
4.1.2 Politique de prix	29
4.1.3 Politique de distribution	29
4.1.4 Politique de communication	29
4.2 Stratégie marketing adoptée.....	31
4.2.1 Stratégie PULL et PUSH.....	31
4.2.2 Choix de la stratégie	31

PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET 34

CHAPITRE 1 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE	35
SECTION 1 : Technique de réalisation	35
1.1 Procédure et document nécessaire pour la création d'un établissement technique privé	35
1.1.1 Procédure de création	35
1.1.2 Document nécessaire pour la création	35
1.1.2.1 Autorisation relative à l'établissement	36
1.1.2.2 Autorisation relative au Directeur et au personnel enseignant	36
1.2 Processus de servuction	37
1.3 Identification des moyens mises en œuvres	37
SECTION 2 : Activités de l'établissement.....	38

2.1 Activité annuelle de l'établissement	38
2.1.1 Cours théorique	38
2.1.2 Encadrement	38
2.1.3 Qualité de formation	39
2.1.3.1 Heure de travail	39
2.1.3.2 Prime	39
2.1.3.3 Sanction	39
2.1.4 Activité parascolaire	40
2.2 Caractéristique des matières	40
2.3 Nombre de personnels envisagés	41
SECTION 3 : Capacité d'accueil	42
CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE ORGANISATIONNELLE	43
SECTION 1 : Acquisition des ressources humaines	43
1.1 Recrutement	43
1.2 Qualification requises	43
SECTION 2 : Structure organisationnelle adoptée	46
2.1 Organigramme de l'établissement	46
2.1.1 Structure hiérarchique	46
2.1.2 Structure fonctionnelle	46
2.1.3 Structure hiérarchico-fonctionnelle	46
2.2 Fonction du personnel	47
SECTION 3 : Chronogramme des activités	49
3.1 Planning de réalisation	49
3.2 Planning de production	49

PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET 52

CHAPITRE 1: COUT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION	53
SECTION 1 : Les investissements nécessaires	53
1.1 Dépense d'investissement	53
1.1.1 Immobilisation incorporelle	53
1.1.2 Immobilisations corporelles	53
1.1.2.1 Terrain	53

1.1.2.2 Construction.....	53
1.1.2.3 Installation générale, agencement et aménagement.....	53
1.1.2.4 Matériel de transport.....	54
1.1.2.5 Matériel destiné à l'enseignement	54
1.1.2.6 Matériel informatique	54
1.1.3 Amortissement des immobilisations.....	54
1.1.4 Valeur comptable nette des immobilisations.....	55
1.2 Fond de roulement initial	56
1.2.1 Achat des fournitures.....	56
1.2.2 Achat non stockés et fournitures	56
1.2.3 Services extérieurs.....	57
1.2.4 Autres services extérieurs	57
1.2.5 Charges de personnel.....	57
1.3 Plan de financement.....	58
1.3.1 Source de financement	58
1.3.2 Remboursement d'emprunt	59
SECTION 2 : Bilan d'ouverture	60
SECTION 3 : Compte de gestion	61
3.1 Comptes des charges	61
3.1.1 Achat consommés.....	62
3.1.2 Services extérieur et autres	62
3.1.3 Charges du personnel.....	62
3.1.4 Charges financières.....	62
3.1.5 Dotation aux amortissements	62
3.1.6 Impôts sur les revenus	62
3.2 Comptes des produits	63
CHAPITRE2 : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE	69
SECTION 1 : Compte de résultat prévisionnel	69
SECTION 2 : Plan de trésorerie	71
SECTION 3 : Bilan prévisionnel.....	72
CHAPITRE 3 : EVALUATION DU PROJET	79
SECTION 1 : Evaluation financière du projet.....	79
1.1 Capacité d'autofinancement.....	79

1.2 Valeur actuelle nette.....	80
1.3 Taux de rentabilité interne	81
1.4 Indice de profitabilité.....	82
1.5 Délais de récupération du capital investi	82
SECTION 2 : Evaluation économique et social	83
2.1 Evaluation économique.....	83
2.2 Evaluation sociale	84
SECTION 3 : Cadre logique du projet	84

CONCLUSION 88

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES