

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

"DEPARTEMENT DE GESTION"

"OPTION FINANCE ET COMPTABILITE"

"MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION"

**PROJET DE CREATION D'UN LYCEE TECHNIQUE
PRIVE COMMERCIAL A ITAOSY : LTCPI**

Présenté par :Monsieur RANDRIAMANTSOA Mamy Angelin

Encadreur pédagogique:
Monsieur RASOAMANANA Georges
Enseignant au sein
de la FAC DEGS

Encadreur professionnel:
Monsieur RARISON Haja
Directeur de l'UNIVERS
INFORMATIQUE

**AU:2008/2009
Session:Août 2009**

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE
DE GESTION, ET DE SOCIOLOGIE

« DEPARTEMENT DE GESTION »

« OPTION FINANCE ET COMPTABILITE »

MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

**PROJET DE CREATION D'UN LYCEE TECHNIQUE
PRIVE COMMERCIAL A ITAOSY : LTCPI**

Présenté par : Monsieur RANDRIAMANANTSOA Mamy Angelin

Encadreur pédagogique :

Monsieur RASOAMANANA Georges

Enseignant au sein de la FAC DEGS

Encadreur professionnel :

Monsieur RARISON Haja

Directeur de l'UNIVERS INFORMATIQUE

AU : 2008 /2009
Session : Août 2009

Date de soutenance : Le 17 Août 2009

AVANT PROPOS

Pour l'obtention du « Diplôme de Maîtrise en Gestion » à l'Université d'Antananarivo au sein de la Faculté de Droit d'Economie de Gestion et de Sociologie, chaque étudiant de la quatrième année doit élaborer un mémoire de fin d'études, sous forme de projet de création d'entreprise ou étude de cas, après avoir effectué un stage de trois mois au sein d'une société de son choix.

Ainsi, le présent ouvrage nous a permis d'une part de mettre en pratique les théories acquises durant nos études et d'autre part, d'avoir un aperçu du monde professionnel, plus précisément sur la création d'une société d'éducation ou lycée technique privé commercial.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier, en premier lieu, Dieu qui m'a donné la force et le courage dans la réalisation de ce mémoire.

J'adresse également mes vifs remerciements à :

- Monsieur RANOVONA ANDRIAMARO, maître de conférences, Doyen de la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie.
- Monsieur Origène ANDRIAMASIMANANA, maître de conférences, Chef de département Gestion au sein de la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie
- Madame Norosoa RAVALITERA, maître de conférences, Directeur de recherche en gestion
- Je tiens à exprimer toute ma sincère reconnaissance envers :
- Monsieur RARISON Haja directeur de l'Univers informatique, mon encadreur professionnel qui a accepté de m'accueillir au sein de son établissement durant notre stage et qui a bien voulu me consacrer une partie de son temps, malgré le volume de ses tâches.
- Monsieur RASOAMANANA Georges encadreur pédagogique enseignant au sein de la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie, dont l'accueil et la collaboration m'ont été d'une aide précieuse
- Tous professeurs et vacataires de nous avoir cédé ses connaissances qui nous permettront de nous adapter à notre avenir
- Mes parents, ma famille
- Monsieur RAKOTOMAMONJY Augustin, Ex secrétaire-rédacteur du tribunal d'Anosy

Enfin, je ne saurais omettre, tous ceux qui de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire

LISTE DES ABREVIATION

A1 : Année 1

A2 : Année 2

A3 : Année 3

A4 : Année 4

A5 : Année 5

Aa : Annuité d'Amortissement

AAI : Agencement, Aménagements, Installations

Ac : Amortissement cumulé

Ar : Ariary

CA : Chiffre d'affaires

CAF : Capacité d'Autofinancement

CF : Charge Fixe

CI : Consommation Intermédiaire

CNaPS : Caisse National de Prévoyance Sociale

CV : Charge variable

DRCI : Délais de récupération des capitaux investis

EBE : Excédent brut d'exploitation

FRI : Fond de roulement initial

IBS : Impôts sur le bénéfice des sociétés

IP : Indice de profitabilité

MBA : Marge brute d'auto financement

MMB : Matériels et mobilier de bureaux

MSCV : Marge sur coûts variable

OSTIE : Organisation Sanitaire Inter entreprise

PU : Prix unitaire

Qté : Quantité

SR : Seul de rentabilité

TGCG : Tableaux de grandeur caractéristique de gestion

TRI : Taux de rentabilité interne

VA : Valeur ajoutée

VAN : Valeur actuelle nette

Liste des figures

- Figure 1: Schéma de transformation
- Figure 2 : Schéma de transaction de service
- Figure 3 : Schéma de 5 forces de PORTER
- Figure 4 : Schéma de l'analyse SWOT
- Figure 5 : Organigramme du centre
- Figure 6 : Chronogramme du projet

Liste des tableaux :

- Tableau 1 : Tableau montrant les 4 communes qui constituent la région Itaosy
- Tableau 2 : Tableau montrant l'état numérique du personnel
- Tableau 3 : Composants du service
- Tableau 4 : Classification professionnelles des étudiants
- Tableau 5 : Tableau montrant les médias planning du centre
- Tableau 6 : Effectif prévisionnel des étudiants sur 5 ans
- Tableau 7 : Effectif personnel
- Tableau 8 : Volume horaire 1ère année
- Tableau 9 : Volume horaire 2^e année
- Tableau 10 : Volume horaire 3^e année
- Tableau 11 : Tableau montrant l'immobilisation incorporelle (En Ar)
- Tableau 12 : Tableau montrant le nombre des salles
- Tableau 13 : Tableau montrant l'installation et l'agencement (En Ar)
- Tableau 14 : Tableau montrant la liste de matériel et outillage (En Ar)
- Tableau 15 : Tableau montrant la liste des matériels et mobiliers de bureau
- Tableau 16 : Tableau montrant les immobilisations corporelles de l'unité
- Tableau 17 : Tableau montrant le coût des immobilisations (En Ar)
- Tableau 18 : Tableau montrant le calcul des amortissements des immobilisations (En Ar)
- Tableau 19 : Tableau montrant le financement des investissement (En Ar)
- Tableau 20 : Tableau montrant les fournitures administratives
- Tableau 21 : Tableau montrant les fournitures consommables
- Tableau 22 : Tableau montrant la consommation des matières mensuellement

Tableau 23 : Tableau montrant l'achat du centre durant les cinq années

Tableau 24 : Tableau montrant le calcul de l'assurance

Tableau 25 : Tableau montrant le salaire mensuel du personnel

Tableau 26 : Tableau montrant le montant de charge personnelle durant les cinq années

Tableau 27 : Tableau de calcul de l'IRSA

Tableau 28 : Tableau montrant le total de l'IRSA durant les cinq années d'activité

Tableau 29 : Tableau montrant les charges mensuelles de la buvette

Tableau 30 : Tableau montrant l'effectif prévisionnel des étudiants durant les 5 années d'exploitation

Tableau 31 : Tableau montrant l'écolage mensuel

Tableau 32 : Tableau montrant l'évolution annuelle du CA

Tableau 33 : Tableau montrant les frais généraux du centre

Tableau 34 : Tableau montrant les recettes de la buvette

Tableau 35 : Tableau montrant le fond de roulement initial

Tableau 36 : Tableau montrant le plan de financement

Tableau 37 : Tableau montrant les caractéristiques de l'emprunt

Tableau 38 : Tableau montrant le remboursement de l'emprunt

Tableau 39 : Tableau montrant les comptes de résultat prévisionnel

Tableau 40 : Tableau montrant le calcul du produit financier

Tableau 41 : Tableau montrant le bilan initial

Tableau 42 : Bilan prévisionnel de la première année

Tableau 43 : Bilan prévisionnel de la 2e année

Tableau 44 : Bilan prévisionnel de la 3e année

Tableau 45 : Bilan prévisionnel de la 4e année

Tableau 46 : Bilan prévisionnel de la 5e année

Tableau 47 : Tableau de trésorerie

Tableau 48 : Tableau montrant l'évolution de la VA

Tableau 49 : Tableau montrant les rations de performance économique

Tableau 50 : Tableau montrant le calcul de la MBA

Tableau 51 : Tableau montrant le calcul de VAN

Tableau 52 : Tableau montrant le calcul de TRI

Tableau 53 : Tableau montrant le calcul du DRCI

Tableau 54 : Tableau montrant la rentabilité des investissements

SOMMAIRES :

AVANT PROPOS

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATION

Sommaires :

PREMIERE PARTIE :

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Historique du projet

Section 2 : Caractéristique du projet

Section 3 : Localisation du projet

Section 4 : Réglementation et formalité administrative du projet

Chapitre II : ETUDES DE MARCHE OU CIBLE VISE DU PROJET

Section 1 : Description du marché

Section 2 : Analyse de l'offre

Section 3 : Analyse de la demande

Section 4 : Les cinq forces de PORTER

Section 5 : Analyse SWOT

Section 6 : Le plan et stratégie marketing envisagé

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION

Section 1 : Les outils d'évaluation

Section 2 : Les critères d'évaluation

DEUXIEME PARTIE

Chapitre I : LES PROCESSUS ET LES TECHNIQUES DE REALISATION

Section 1 : Identification des matériels

Section 2 : La technique de réalisation

Chapitre II : CAPACITE D'ACCUEIL DES SERVICES ENVISAGES

Section 1 : Effectif des apprenants envisagés

Section 2 : Système de prix

Section 3 : Aspect quantitatif et qualitatif du projet

Section 4 : Les différents acteurs économiques et les facteurs clé de production du centre

Section 5 : Les facteurs clés de succès du centre

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Section 1 : Organigramme à adopter

Section 2 : Organisation du travail

Section 3 : Chronogramme

TROISIEME PARTIE

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE GESTION

Section 1 : Coût des investissements nécessaires

Section 2 : Financements des investissements

Section 3 : Compte de gestion

Section 4 : Plan de financement de l'unité

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel du centre

Section 2 : Bilan prévisionnel du projet

Section 3 : Plan de trésorerie

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Section 1 : Evaluation économique

Section 2 : Evaluation financière

Section 3 : Evaluation sociale

Section 4 : Impact

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE :

ANNEXES

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION

Dans le cadre de la réduction de la pauvreté, le gouvernement malgache s'est visé de stimuler le développement économique et social du pays fondé sur l'amélioration de l'infrastructure. La population est surtout constituée par des jeunes et certains d'entre eux n'ont suivi que des formations de niveau de base. Ainsi, il est nécessaire de leur donner une formation plus poussée, plus technique pour qu'ils puissent trouver un emploi.

Vu les problèmes de chômage, le salaire insatisfaisant, nous allons prendre l'initiative de mettre en place un «PROJET DE CREATION D' UN LYCEE TECHNIQUE PRIVE COMMERCIAL A ITAOSY : LTCPI».

La commune d'Itaosy se différentie par rapport aux autres grâce à l'existence de l'IMRA Ratsimamanga, patrimoine national et international, pas loin de la capitale de la grande île. Ce critère attire l'intention des investisseurs nationaux et étrangers. Nous avons choisi cette commune à cause de la situation d'explosion démographique. Le but de ce thème consiste à améliorer les secteurs éducatifs. Ce projet pourrait contribuer au développement des jeunes

Pour mener à bien ce projet, nous avons les plans pédagogiques et une méthode de travail bien définie.

Premièrement, le choix du projet a été choisi pour améliorer les conditions sociales de la commune et pour résoudre la crise économique de la nation. Ensuite nous avons effectué des enquêtes auprès du ministère de l'Enseignement, des établissements scolaires dans la région d'Itaosy pour avoir plus d'informations. Nous avons aussi consulté des documents

Enfin, le plan de l'ouvrage comprend trois parties, à savoir:

La première partie intitulée « Identification du projet, dans laquelle nous allons essayer de voir la situation historique, démographique, situation géographique de la région ». Cette première partie se divise en trois chapitres: la présentation du projet, l'étude du marché et la théorie générale sur les critères d'évaluation. Dans le premier chapitre, il y a quatre sections: l'historique, les caractéristiques du projet, la localisation, réglementation et les formalités administratives du projet. Le deuxième chapitre concerne l'étude du marché pour

étudier la description du marché visé, l'analyse de l'offre, l'analyse de la demande, les cinq forces de Porter, l'analyse Swot, l'analyse le plan et la stratégie marketing envisagé. Le troisième chapitre étudie la théorie générale sur le critère d'évaluation et se divise en deux sections à savoir : outils d'évaluation et les critères d'évaluation du projet.

La deuxième partie essaie d'éclaircir la conduite du projet et présente trois chapitres. Le premier analyse le processus et les techniques des réalisations et se divise en deux sections à savoir l'identification des matériels et la technique de réalisation. Le deuxième chapitre expose les capacités d'accueil des services envisagés et présente cinq sections : effectifs des apprenants envisagés, système de prix, aspects qualitatifs et quantitatifs, les différents acteurs économique et les facteurs clé de production du centre, et enfin les facteurs clé de succès du centre. Pour le troisième chapitre, il explique l'étude organisationnelle et se caractérise en trois sections : organigramme à adopter, organisation du travail, chronogramme.

Pour terminer, la troisième partie sera réservée à l'étude financière du projet. Elle se présente aussi en trois chapitres dont le premier consiste sur les investissements nécessaires et le compte de gestion et se divise en cinq sections à savoir : les coûts d'investissements, financements des investissements, compte de gestion, plan de financement. Le deuxième chapitre présent l'étude de faisabilité et l'analyse de rentabilité, il se divise en trois sections telles que les comptes de résultats prévisionnels, bilan prévisionnel, les plans de trésorerie. Le troisième chapitre expose l'évaluation économique, évaluation financière, évaluation sociale, l'impact du projet.

Enfin, une conclusion générale terminera notre travail.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Pour commencer nous allons essayer de définir quelques vocabulaires:

Le projet : C'est une manifestation d'idée humaine, un rêve, une bonne imagination, une initiative d'entreprendre, un objectif, un scenario, une action, une bonne sensation bien définie qui pourrait être réalisable.

Lycée technique commercial : d'une part c'est une institution de formation, une société, une entreprise, un établissement, une éducation d'entreprendre, un centre de formation managériale.

D'autre part on peut acquérir des connaissances, des savoir-faire, des savoir- être, d'avoir la capacité intellectuelle et d'habileté d'exercer dans le monde d'emploi.

C'est un institut de formation, d'éducation d'entreprendre pour contribuer au développement intellectuel et corporel. Dans notre cas, la cible constitue les élèves. Un lycée technique commercial a pour objectif de donner des formations techniques orientées dans le domaine du commerce et prépare l'obtention des diplômes: B.E.P, B.T

Ces diplômes sont des chemins pour entrer dans le monde du travail et pour continuer dans le monde de l'étude supérieure à l'université,

Un lycée technique commercial donne des formations adaptées aux besoins des opérateurs économiques, une formation facilement adaptable et modifiable selon l'évolution de la demande du monde de travail.

Cette première partie va présenter le contexte environnemental et l'approche marketing du projet, ainsi que de la théorie générale sur les critères d'évaluation.

Dans ce premier chapitre nous allons présenter le projet à travers son historique, sa caractéristique, sa localisation ainsi que toutes les formalités et procédures administratives du projet.

Section 1 : Historique du projet

Un lycée technique commercial privé, fait partie du système éducatif depuis la mise en œuvre du programme national.

Un lycée technique commercial privé participe activement et dynamiquement à tous les programmes scolaires et à toutes les activités scolaires prescrits et organisés par le ministère chargé de l'enseignement technique et professionnel. Donc, il prend part à l'éducation et la formation à Madagascar pour entrer dans la vie active.

Le but, c'est d'impliquer l'institution de formation publique et privée pour mettre en place un système d'enseignement technique adaptés aux attentes de formations du pays.

Il y a certaines mesures ministérielles concernant l'enseignement technique et la formation professionnelle: c'est de créer un véritable programme national cohérent du système éducatif, réhabiliter les infrastructures, mettre en place un système de formation et de recyclage du personnel enseignant , rehausser le niveau des élèves, confier la tutelle technique des centres de formation au ministère technique correspondant, maintenir le dialogue avec les opérateurs économiques privés pour identifier leurs besoins et coordonner ces besoins avec l'enseignement à dispenser.

L'enseignement technique et la formation professionnelle constituent un élément non négligeable et nécessitent la reconnaissance de l'Etat. En effet, la constitution du 08 Avril 1998 stipule dans son article 25 que « l'Etat reconnaît le droit à l'Enseignement privé et garantit la liberté d'enseigner sous réserve des conditions d'hygiène de moralité et de capacité fixées par la loi ». Aussi la loi 94-33 du 13 Mars 1995 définit la politique générale du gouvernement malgache en matière d'éducation et de formation, la politique et la stratégie du gouvernement en matière de formation technique et professionnelle. Il constitue les documents de base de tout programme d'activité de la DGCTFP.

Ces textes retracent les grandes lignes directives et les principales activités de la DGCTFP pour atteindre les objectifs visés et pour répondre activement aux demandes des entreprises et du marché de travail. Dans la section suivante on va parler des caractéristiques du projet¹.

¹ Source : Ministère de l'Education National

Section 2 : Caractéristique du projet

Rappelons que l'institution a pour but principal et objet de former les élèves, ainsi que de les éduquer.

L'établissement a pour vocation de produire un service, notre produit se présente sous forme de service. Ce service présente une opération de système de transformation et de transaction:

Le schéma de cette transformation :

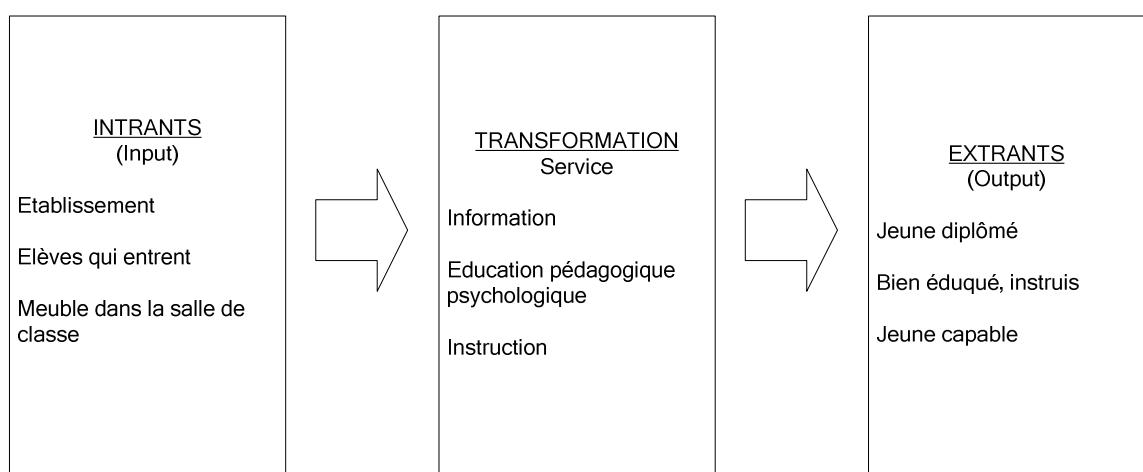


Figure 1: Schéma de transformation

D'après le schéma : il y a les donnés en Intrants (Input), et la transformation, puis Extrants (Output)

L'Intrant : les formateurs ou les enseignants, les élèves qui entrent, les meubles dans la salle de classe (salle de classe, table de bureau, chaises, bancs, tableau noir, livres)

La transformation : les informations transmises aux élèves, les cours, l'enseignement la formation donnée aux élèves, éducation, pédagogique, psychologique, instruction.

Les extrants (Output) : ce sont les élèves (clients) qui sortent et ont le diplôme, élèves ayant de bonne capacité, bien formés, ayant de savoir faire, bien raffinés, élèves bien éduqués, capable de suivre leurs études à l'université ou entrer dans la vie active.

A souligner que cette opération de transformation réclame une contre partie qui sont les FRAIS DE SCOLARITE (écolage, droit d'inscription, assurance) pour notre projet.

Le schéma suivant nous illustre cette transaction :

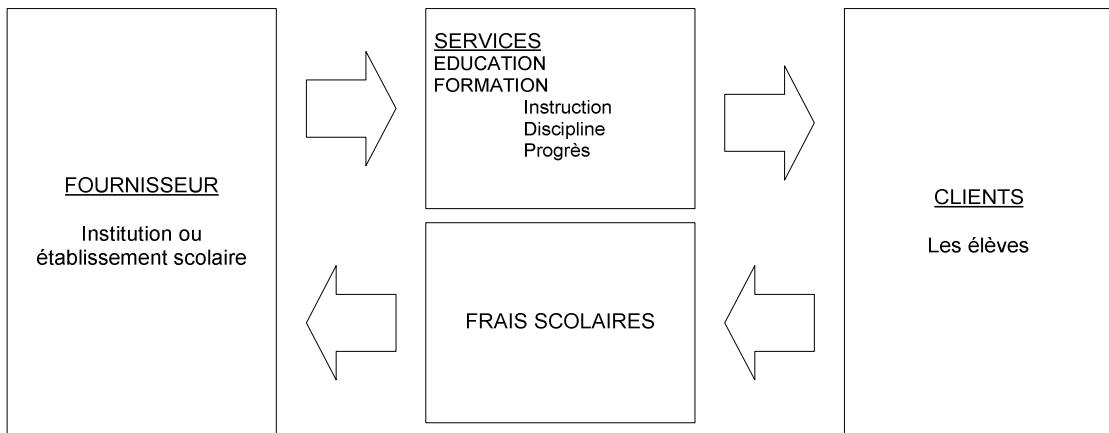


Figure 2 : Schéma de transaction de service

D'après le schéma:

L'offre peut se présenter sous forme commercial, c'est-à-dire formation auprès des élèves.

L'institution ou lycée technique commercial prend une place de vendeur et les élèves (clients) sont les acheteurs. Ainsi toute opération d'achats ou vente implique à chacune des parties un engagement et obligation : les fournisseurs sont engagés d'offrir au moment voulu les formations et les acheteurs de payer les frais de scolarité convenus. Autrement dit l'établissement étant le prestataire de service tandis que les élèves sont les clients.

L'établissement fait partie du prestataire du service dans le domaine de l'éducation, ainsi elle doit avoir de bonne capacité, de savoir faire en transmettant des connaissances aux apprenants. Il faut développer chez eux la confiance en soi, la maîtrise de soi, pour ce faire l'établissement exige un profil d'enseignant et doit chercher toutes les possibilités pour motiver les élèves, pour faciliter leur compréhension.¹

¹ Source : ROBERT PAPIN, stratégie pour la création d'entreprise, 5^e édition DUNOD 1998

21 : Critère pédagogique

Les critères pédagogiques représentent l'élément moteur de l'avancement du projet pour son bon fonctionnement. On va citer quelques caractéristiques :

211 : Structure organisationnelle :

Les institutions de formation ou établissements scolaires ont des points communs concernant les principes pédagogiques. Ces principes sont dictés par le Ministère de l'Enseignement et de l'Education de Base (MINESEB) ou de la tutelle du Ministère de l'Education Nationale.

En tant qu'institution technique, on assure le succès, la réussite des élèves. La réussite éducative se décline en trois mots:

Instruire, c'est-à-dire assurer l'acquisition des connaissances pour les élèves, compétences : maîtrise parfaite des techniques étudiées

Qualifier, c'est-à-dire les élèves ont la capacité nécessaire pour entrer dans le monde de travail

L'établissement a pour mission de garantir une formation de qualité, tout en tenant compte de la diversité culturelle et de la disparité économique de la population scolaire jeune de son pays.

L'infrastructure :

L'infrastructure doit être conforme à la norme de création d'un établissement scolaire, ainsi, on doit trouver au minimum les éléments suivants: les salles de classe, les bureaux, les salles d'études, les laboratoires, la buvette, les toilettes. Il ne faut pas oublier de clôturer l'enceinte pour la sécurité des élèves. Après vérification de ses éléments, c'est le ministère de tutelle qui donne son approbation.

Temps du travail :

L'institution est libre de prendre les dispositions qu'il juge utile, ou bien ce qu'il convient. Mais il est nécessaire de souligner qu'elles doivent être conformes à la norme et la réglementation ou droit social du travail.

Les élèves:

Il n'y pas sévèrement de critère d'âge pour l'inscription, mais il suffit d'avoir une aptitude de suivre les cours et d'avoir le diplôme de B.E.P.C.

Les professeurs :

La disposition légale prévoit la possession d'une autorisation d'enseigner. En plus, ils doivent avoir quelques critères: quelques années d'expériences dans le domaine de la formation, avoir une bonne conduite, bonne maîtrise des nouvelles techniques de la technologie

Frais accessoires :

Pour les élèves de lycée, il y a les frais de scolarité mensuels ou écolage par mois et d'autre frais à payer pour les nécessaires : assurance, frais généraux, cotisation pour la caisse de solidarité.

Les frais généraux sont destinés à contribuer à la sortie (sortie en voyage d'étude, sortie pour l'excursion et la réception).

Les frais d'assurance:

Ils couvrent des accidents éventuels durant l'année scolaire, les élèves les paient au moment de l'inscription. Ils sont versés par l'école à une société d'assurance, laquelle couvre alors les frais d'hospitalisation des élèves et couvre les frais médicaux s'ils sont victimes d'accident. Quelquefois, la garantie des assureurs est limitée, et elle dépende des clauses du contrat. A souligner que les accidents qui se produisent hors de l'itinéraire normal de l'école ou en dehors des heures de classe ne sont pas couverts. Citons à titre d'exemple le cas de l'assurance PASCOMA spécialisée dans l'assurance scolaire, l'établissement lui verse cent francs par élève, et elle couvre les risques jusqu'à concurrence de soixante mille francs par élèves. Quant à l'assurance ARO, elle collecte mille cinq cents francs par élève, mais assure la couverture jusqu'à concurrence de cinq mille francs par élève.

22 : Activité scolaire

L'homme en tant qu'homme dépend de trois choses primordiales : l'esprit, l'âme, corps.

Dans la section sportive : des basket-balls, de footballs, hand-ball, des cours de natation, des danses sont proposées

Dans la section musique : nous proposons des cours de guitare, de synthétiseur, de clavier.

Le mercredi après midi et le vendredi après midi seront consacrés à ces activités. L'objectif c'est qu'on essaie de distraire les élèves et puis de s'habituer à vivre en collectivité.

Discipline : On peut dire que ces activités augmentent les charges, et les responsabilités, mais c'est un facteur clé de réussite pour les élèves. Les centres sociaux

Buvette : Dans la buvette, on organise des équipes autonomes et spécialistes. Ces équipes peuvent montrer ses savoir faire en terme de qualité et de goût, ils assurent la propriété sans oublier le prix qui est à la portée des élèves .L'existence de buvette évite aussi le va et vient des élèves à l'extérieur du lycée.

Voyons maintenant la localisation du projet.

Section 3 : Localisation du projet

La région d'Itaosy se trouve à l'Ouest du centre ville d'Antananarivo la capitale de la grande île sur la route vers le pont d'Ampasika à 3 km de distance par rapport en ville.

31 : Situation géographique

Cette région fait partie du District d'Antananarivo Atsimondrano, le chef lieu de la région de l'Itaosy. Cette zone se situe :

Au sud : Ampitatafika

A l'ouest : Fenoarivo, Arivonimamo

Au nord : l'espace rizier qui la sépare d'Ambohitrimanjaka et Ambohimanarina

A l'Est : 67 Ha sud

32 : Situation démographique de la région

Cette région se constitue par quatre (4) communes : à savoir la commune de Bemasoandro Itaosy, commune Andranonahoatra Itaosy, commune Ambohidrapeto Itaosy, commune Itaosy central. D'après notre enquête les nombres de la population ne cessent pas d'augmenter, cette situation est favorisée par la création des nouvelles habitations

Au total le nombre de la population de cette région est environ plus de 111569 dans la superficie 95,55 km² et de densité 1167,65 Habitants/km²

En résumé le tableau suivant nous montre le nombre d'habitant, la superficie, la densité, le climat de la région :

Tableau 1 : Tableau montrant les 4 communes qui constituent la région Itaosy

COMMUNE	Nombre d'habitant	Superficie	Densité	Climat
Itaosy Central	13.127	11,15	1177,3	4 à 23°C
Andranonahoatra	35.927	4,46	8149	4 à 23°C
Ambohidrapeto	30.905	35	883	10 à 28°C
Bemasoandro	31.610	44,94	9578,78	4 à 19°C
TOTAL GENERAL	111.569	95,55	1167,65	

Cette zone attire l'intention des investisseurs étrangers qui désirent implanter des entreprises grâce à l'existence des terrains plus vastes et disponibles et aux nombres d'habitant plus élevé. Exemple il y a des sociétés étrangères ou zone franche appelé CAPTELEC au quartier Ambatofilokana, qui fait partie du commune Andranonahoatra, puis la société MACOTEX au quartier Avaratsena, SOTRAMEX, BERATO, société MANANTSOA qui fait partie du commune Itaosy central et particulièrement IMRA RATSIMAMANGA qui est le patrimoine National et International. IMRA est une bonne image de la région En 2008 les banque BFV-SG et BOA commencent ont été créées

En général comme tout le cas des autres régions, il existe toujours des problèmes d'ajustement entre l'offre et la demande qui entraîne de main d'œuvre à bon marché c'est-à-

dire les demandeurs d'emploi augmente et l'offre ne satisfait pas l'effectif. En plus celle-là était caractérisée par le manque de compétence, de capacité, ainsi que de spécialisation de l'habitant. A noté que la plupart de la population sont des paysans.

Le centre ou les lycées technique commercial ne correspond pas au nombre de la population cible.

Par conséquent, notre projet prend une grande part pour la résolution de ces problèmes. Ainsi, il assure le développement de cette région.

Comme tout projet dépend de son interdépendance environnementale (loi et réglementation en vigueur, économique, politique, social, culturel) et nous allons essayer de voir la formalité administrative.

Section 4 : Réglementation et formalité administrative du projet

L'établissement étant une institution, une société, une entreprise. Sa survie dépend étroitement de son environnement interne et externe. Autrement dit, l'établissement est interdépendant avec son environnement.

En effet, L'institution scolaire et le personnel sont soumis à diverses conditions.

Le décret numéro 98.433 du 16 Juin 1998 indique les pièces nécessaires et la démarche à suivre pour créer un établissement scolaire.

L'Arrêté d'application n° 6743.98 porte sur la réorganisation de l'Enseignement général privé.

Dans cette section, nous parlerons des points suivants : les autorisations d'ouverture, l'énumération des pièces nécessaires, la description des profils de directeur et des professeurs, tels que préconise le Ministère.

41 : Les autorisations d'ouverture

Créer un lycée technique commercial privé : il faut une demande écrite pour présenter notre création du lycée. Nous exposerons notre motivation, le type, le niveau de l'institution, et ainsi que toute autre renseignement jugé utile.

Notre cas correspond au niveau 3 ; c'est-à-dire les lycées, on adresse à l'Office National de l'Enseignement Privé (ONEP) et au MINISTÈRE de L'EDUCATION NATIONAL et de la RECHERCHE SCIENTIFIQUE (MENRES)

Si on reçoit une réponse favorable, cela signifie qu'on à l'autorisation d'ouverture parallèlement à cette demande, une autre est à adressée à l'autorité administrative, en l'occurrence au District. Comme réponse, on reçoit un dossier appelé : le procès verbal de délibération.

Par conséquent, entrons dans la constitution des pièces à fournir.

42 : Pièces nécessaires

Cette phase stipule à la fois l'établissement lui-même et les personnels administratifs puis pédagogiques.

421 : Pour l'établissement

Il y a six pièces à fournir :

- Le procès verbal de délibération émanant de l'autorité administrative locale mentionnée plus haut.
- Une présentation du plan descriptif des locaux à l'aide d'un schéma.
- Un contrat de bail si le bâtiment est loué ; une délibération du propriétaire dans le cas contraire. Ce contrat doit être de cinq ans au minimum.
- Les frais de scolarité par mois et par classe, les frais de demi-pension ou l'internat s'il y en a.
- La description de l'état des locaux avec dimension des salles, et toutes autres indications nécessaires.

- Le procès verbal technique de l'autorité académique ; il s'agit de l'autorisation d'ouverture.

422 : A propos du personnel

Le tableau ci-dessous nous montre l'état numérique du personnel indiquant les renseignements nécessaires :

Tableau 2 : Tableau montrant l'état numérique du personnel

Noms	
Diplôme	
Fonctions	
Matières	
Classes	
Nombre d'heures	

423 : Concernant le Directeur

Le PDG ou Directeur propriétaire nomme un directeur nominal. Donc c'est lui qui est le premier responsable.

Il doit faire :

Faire une demande manuscrite sur papier libre adressée au Directeur de l'Office National de l'Enseignement Privé.

Présenter son certificat de résidence.

Il faut une autorisation d'enseigner d'au moins 3 ans.

Envoyée la photocopie certifiée de la carte d'identité National du Directeur nominal.

Chapitre II : ETUDES DE MARCHE OU CIBLE VISE DU PROJET

Pour pouvoir entamer cette étude, essayons d'abord de définir ce qu'on attend par « étude de marché »

Une étude de marché est l'analyse qualitative et quantitative d'un marché. Elle permet de connaître les agents et les produits de ce marché afin de définir le marché et d'élaborer des décisions commerciales ou stratégiques envisagée.

Dans un projet les études de marché sont donc utiles pour:

Connaître son marché,

Savoir ses clients et suivre leurs évaluations.

Dans notre cas il faut faire :

Des études sociologiques (style de vie) : on remarque dans cette région la variabilité de tendance des gens car on trouve des gens plus riche, des classes moyennes très nombreuses, des classes en cas de nécessité.

Des études d'exploration : comment trouver la motivation de notre consommateur et les relations existantes entre ces consommateurs et le service : c'est-à-dire on étudie dans quel motif les gens consomment notre service ou ils vont joindre notre école.

L'étude de comportement des consommateurs : ici on écoute et identifie les attentes des consommateurs afin de connaitre que les jeunes ou leur parent intéresse ou pas dans notre lycée technique, on écoute pourquoi les jeunes ont besoin de suivre leurs études en lycée technique. Donc l'étude de comportement doit toujours raisonner entre service en fonction de besoin.

L'étude d'achat et de consommation : il y à deux facteurs différents pour la décision d'achat d'un produit ou service des consommateurs à savoir le :

Facteur interne : les motivations par exemple les jeunes ont besoin de décrocher son Bac technique afin de leurs servir dans la vie active ou de poursuivre leurs études en école supérieure.

Facteur externe : nos consommateurs sont influencés par des facteurs environnementaux comme la pression exercée par les médias.

L'objectif de cette étude sera de déterminer la clientèle existante (cible) pour le service envisagé, de savoir modifier ce service pour adapter à la demande potentielle, d'écouter d'autre attente de ces clients, de suivre le développement technologique et aussi de savoir adapter les conditions d'environnement, de répondre le fonctionnement du marché visé, d'écouter les futurs clients et de recueillir les informations essentielles. Non seulement les résultats obtenus vont déterminer notre prévision mais aussi d'orienter les actions stratégiques de positionnement et de lancement

Ainsi, l'étude du marché englobe :

- L'étude des données socio-économiques de l'environnement de la région
- L'analyse des besoins des consommateurs ou utilisation en termes d'éducation.
- L'étude de la concurrence
- L'étude des caractéristiques du produit ou de service et la fixation de son prix.
- L'étude de mode de distribution et la nécessité éventuelle de la force de vente
- L'étude de la mode de communication disponible et utilisé par la concurrence.¹

Cette étude sera consacrée à la description de marché visé, et l'analyse de l'offre, l'analyse de la demande, l'étude de la concurrence et la part du marché, pour terminer la technique commerciale appropriée et la politique stratégie marketing envisagé.

Section 1 : Description du marché

Le marché: c'est l'ensemble et la composition des agents du marché et les services ou produits ainsi que des techniques. Le marché se définit par rapport à un service dans un

¹ Source : Livre KOTLER Philip et DUBOIS, Bernard – Marketing management, p : 102, 103, 104, 160, 500

territoire bien défini. Dans notre cas on peut assurer que notre marché est rentable en se référant à notre concurrent, dans cette région les concurrents sont moins nombreux et faibles. Cette analyse sera basée sur l'étude du lieu géographique et les données socio-économique environnementales de cette région.

11 : L'étude de lieu géographique et des données socio-économiques de l'environnement de la région d'Itaosy

La région fait partie du district d'Antananarivo Atsimondrano, et de la région Analamanga elle dispose des potentialités abondantes et diversifiées mais au niveau intellectuel elle reste en bas si on parle de l'exploitation.

Auparavant, la majorité de la population sont des paysans, agriculteurs, éleveurs. Actuellement la nature de la population change de temps en temps

On trouve aussi dans cette région, diverses activités telles que les ateliers en bois, les arts, l'épicerie, etc. Et depuis les cinq dernières années, cette région attire l'attention des investisseurs car on peut trouver actuellement la banque BFVSG, la banque BOA, des sociétés en pleine expansion...

D'après l'enquête que nous avons menée, le nombre de la population a augmenté de plus en plus d'après la destruction du quartier 67 ha Sud. Cette région prend le deuxième rang après Ambohimanarina en termes de région surpeuplée.

Vu que l'espace est large, il y a beaucoup de terrain à vendre, beaucoup des familles sont attirées et construisent leurs maisons, ainsi le loyer de maison est moins cher. Donc, les caractéristiques de la population de la région sont mélangées

Par conséquent bon nombre d'entre eux ne trouvent que des activités vulgaires, par exemple « l'épicerie ». Dans chaque couloir, chaque bord de route, on trouve des épiceries.

Le problème c'est que les infrastructures comme l'école ne sont pas satisfaisantes pour les habitants, mais l'effectif de la classe moyenne et riche domine la population. C'est la raison pour laquelle ils ont les moyens financiers pour payer des frais de scolarité élevés.

Par conséquent, le choix de ce projet répond à la solution des contraintes socio familiaux. D'après notre enquête, un chef d'établissement scolaire a affirmer que des

nombreuses jeunes filles issues des familles modestes abandonnent leurs études en cours d'année scolaire ou en classe de 3^{ème}, soit parce qu'elles deviennent mères de famille, soit qu'elles deviennent des épiciers.

Donc l'ouverture de notre lycée technique commerciale pourra répondre à leur attente, orienté les jeunes vers une nouvelle motivation puis à se préparer au travail directement, soit de continuer leurs études à l'université, à s'orienter vers d'autres activités. Cette étude nous permet d'analyser l'offre du marché.

Section 2 : Analyse de l'offre

L'offre se caractérise par la qualité du service offert sur le marché. Aussi il s'agit d'étudier et de connaître la structure de notre marché. Dans notre projet on peut dire que la structure de marché est en situation de libre concurrent ou marché atomisé. C'est-à-dire que la confrontation d'offre et demande qui dicte sa loi. Cette situation est caractérisée par un grand nombre d'établissement scolaire sans position dominante.

A souligner aussi que la qualité de service qui se vend au marché est différente, c'est-à-dire qu'elle dépend de la qualité de la formation et la capacité des élèves.

21 : Les techniques de recueille des informations

C'est la manière dont on va collecter les informations nécessaires. L'étude de marché procède une enquête préalable qui a pour but d'obtenir des informations, à l'aide des statistiques ou des documentations existantes.

La collecte des informations se réalise en deux étapes :

L'exploitation de la documentation

La descente sur terrain : on va appliquer la méthode d'enquête par sondage, il s'agit d'étudier l'ensemble de la population en cas d'effectif réduit, si l'effectif est énorme c'est l'échantillon. Dans notre cas on pratique la méthode d'échantillonnage.

22 : Caractéristiques du service

221 : Les composants du service

Les caractéristiques fonctionnelles définissent l'usage du produit. L'établissement servira à former des gestionnaires comptables ou technicien supérieur.

Voici un tableau qui résume les composants de la formation envisagée :

Tableau 3 : Composants du service

Composantes	Contenu
Fonctionnelles	Centre assurant la formation de gestionnaire comptable
Caractéristique technique	Niveau : B.E.P et Baccalauréat
Identification	Lycée technique commercial privé à Itaosy
Qualité	Formation des élèves en gestion comptable pour créer ou pour servir les entreprises locales et gérer les PME, PMI, apte à continuer les études à l'université.
Marque	Logo, couleurs, nom
Valeur sociales	Image de marque du technicien
Garantie tutelle	Ministère de l'éducation national et de la recherche scientifique

222 : Les profils des élèves à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les élèves seront des exécutants, de techniciens moyens capables de créer sa propre entreprise et de gérer les ressources existantes, les paysans qui ont le savoir faire pourront accroître leur niveau de production. La formation sera axée sur la gestion comptable, et cette formation seront étalée sur 3 ans.

Voici le tableau de la classification professionnel des étudiants sortant du centre avec les diplômes acquis à l'issue de la formation :

Tableau 4 : Classification professionnelles des étudiants

ARRIVE	Carte professionnelle	Diplôme	Option
1ère Année	Cat1	CAP	Tertiaire
2ème Année	Cat2	BEP	Tertiaire
3ème Année	Cat3	BACC	Tertiaire

La phase suivante sera l'analyse de la demande

Section 3 : Analyse de la demande

La demande peut se définir par la quantité et la qualité totale des produits ou des services demandés sur le marché. Elle remplit les besoins des demandeurs appelés aussi acheteurs. Ainsi, nous allons essayer d'analyser qui sont les demandeurs et quels sont leurs besoins ;

L'impact de la mondialisation depuis la fin des années 90, les études de management ou de gestion attire l'intention de millier des jeunes, bon nombre de bachelier font des concours pour entrer à l'université publique ou privée.

En effet, dans notre projet, les demandeurs sont les élèves ayant acquis leurs BAE et BT Technologique et BT commerciale en second cycle .Ils sortent du collège et leur besoin est de passer à l'université publique ou privée. Ou directement au travail.

L'étude des besoins des consommateurs potentiels des service/produits nécessite de la collecte des informations chiffrées sur la demande pour en mesurer l'importance et prévoir son évolution et de faire l'évaluation.

Par conséquents nous avons mené une enquête auprès des élèves en classe de troisième et ayant le diplôme B.E.P.C et de la seconde des écoles publiques, privées confessionnelles et non confessionnelles, ainsi quelque population de la région (chef de famille,...)

Pour la commodité de l'enquête, nous nous sommes limités à ces deux niveaux et aux parents car ils constituent les principaux clients potentiels. Ainsi, le dépouillement a donné les résultats suivants :

- 82% des élèves ayant le B.E.P.C veulent poursuivre leurs études, mais ils ne connaissent la suite de leur formation
- Pour les élèves de seconde 85% veulent suivre des études professionnelles dont les choix sont dictés par le souci de trouver facilement un débouché.

- 80% des parents souhaitent que leurs enfants poursuivent la formation dans la région elle-même sans faire de déplacement

31 : La demande potentielle sur le marché

La demande peut se mesurer par l'ensemble de nombre de clients actuels et le nombre de clients potentiels de l'établissement .Ainsi elle peut se subdiviser :

La demande actuelle sur le marché : se définie par les clients actuels.

La demande potentielle : se définie par les clients sur le marché et les non consommateurs relatifs.

Les non consommateurs relatifs : ce sont les personnes qui ne font pas encore parties parmi ces clients actuels mais qui peuvent devenir futurs clients. Dans notre cas ce sont les élèves en classe secondaire ou sixième-quatrième.

Le but de notre centre est de persuader les non consommateurs relatifs et de fidéliser ses propres clients.

D'où nous raflons la majorité de part de marché en analysant les forces et faiblesses des concurrents.

32 : Identification de la clientèle

Ceci nous permet de distinguer la clientèle que nous estimons être intéressées par notre établissement scolaire. Ainsi, nous désignons ceux qui ont les moyens de consommer nos services.

D'après nos collectes d'information et l'enquête que nous avons effectuée dans notre région: la classe moyenne et même la classe qui ont de revenu suffisant constituent la base principale de notre clientèle cible. Nous essayons de chercher une meilleure stratégie d'adaptation avec la clientèle en faisant des promotions aux :

- Plus de deux élèves issues de la même famille
- Tolère le petit retard de payement de frais de cours

- Offrir une réduction jusqu'à concurrence de moitié de frais de cours pour le major de promotion. En tout cas, le but c'est de pouvoir soigner et que garder notre image de marque.

Notre recherche se base à suivre à la mondialisation ; l'évolution technologique actuelle, ainsi il faut les adapter pour trouver une meilleure qualité de service à offrir pour nos jeunes et pour pouvoir affaiblir notre concurrent, nous attirerons les clients qui ont l'habitude d'aller en ville qui ont de budget suffisant. Alors notre clientèle pourrait réduire leurs dépenses en ne payant plus des frais de déplacement, ils ont plus de temps pour étudier

Section 4 : Les cinq forces de PORTER

Avec cet outil nous allons essayer d'analyser notre stratégie et notre tactique commerciale, puis d'analyser l'influence de facteurs extérieurs sur le centre ou sur une SBU (Strategic Business Unit), mais aussi de comprendre mieux la valeur, l'attractivité de l'établissement.

Les cinq forces de Porter est une méthode d'analyse pour évaluer les forces des concurrents

Le schéma suivant explique cette méthode

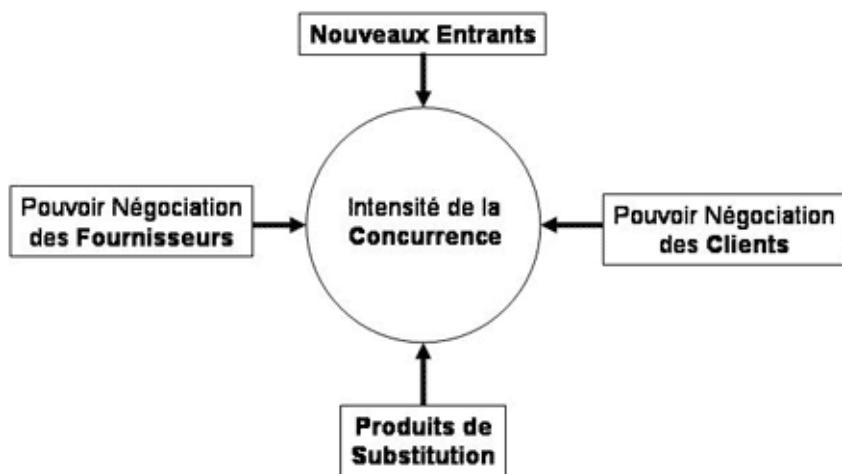


Figure 3 : Schéma de 5 forces de PORTER

41 : Analyse des concurrences directes

On va étudier les centres de formations qui dispensent les mêmes formations

411 : Lycée Technique Commerciale MITSINJO à Ambohidahy Itaosy

C'est un lycée technique commercial privé en gestion, et de formation professionnelle. Il est situé dans le quartier d'Ambohidahy Itaosy commune de Bemasoandro. Ce centre a été créé en 2007.

L'effectif des élèves est moyen, et il n'y a pas une forte augmentation. Donc, l'évolution de l'effectif reste constante. Cette évolution provient de diverses causes telles que les problèmes de communication, ancien pédagogique, manque de capacité des étudiants sortant.

Malgré ces problèmes, il est facile d'attirer les clients de cet établissement.

412 : Lycée Technique Privée Commerciales Professionnelles (LTPCP) à Tamboholava Itaosy

C'est un Lycée technique privé situé dans le quartier Andranonahoatra Itaosy. La formation dans ces établissements tels que classes en 1ère Année, 2e Année, 3e Année ou préparation BAE et en Bac professionnelle, Bac Technologique .L'effectif des élèves ne cesse pas d'augmenter chaque année, mais les résultats sont insuffisants d'une année à l'autre. Cette insuffisance en parlant de résultat provient des diverses causes tels que l'incapacité de formateur, sa motivation, l'incapacité de dirigeant. Et surtout depuis son existence il change trois fois des places (à Talata Itaosy-Avarabohitra Itaosy-Tamboholava).Ce changement de positionnement entraîne que ce centre étant actuellement en phase de saturation ou en déclin d'une à l'autre. Vu aussi que depuis son naissance le propriétaire ne réalise même pas à l'infrastructure ou n'ayant pas encore le moyen de construire un bâtiment, il loue encore de maison jusqu'à maintenant.

D'où ce lycée a une très faible image, alors, c'est très facile d'attirer leurs clients.

De se fait, l'étude de ces deux établissements : les formateurs, même ses dirigeants ne sont pas un professionnel du métier auxquels ils préparent, mais un professionnel de la

formation. L'insuffisance des résultats est causée par le manque de motivation des enseignants, la vulgarisation de méthode pédagogique, l'insuffisance de l'infrastructure et manque de matériels, l'incompétence d'étude de marché que d'action commerciale :

- Le manque de motivation des enseignants et ses effets : d'après l'enquête au près des quelques enseignants, ils sont mal payés ou leurs salaires ne sont pas suffisants. Donc, plusieurs d'entre eux passent leur temps à vaquer en d'autres activités. En d'autre terme, ce maigre salaire entraîne des désarticulations tant au niveau pédagogique, qu'au niveau social.
- La vulgarisation de méthode pédagogique des ces établissements : le tactique pédagogique reste méthode ancienne, c'est-à-dire pas d'amélioration suivie dans l'évolution de temps, ou bien la vulgarisation des méthodes. En effet, tout ça se répercute dans le résultat et compétence des élèves sortants. Soit les élèves abandon leurs études, soit ils changent des établissements ou ils cherchent un nouveau centre.
- L'insuffisance de l'infrastructure et manque de matériels : faute de moyen matériel, il faut avoir des matériels ou le cours pratique à besoin de matériel, un établissement scolaire devra prévoir a une grande infrastructure comme la construction de son propre bâtiment. Mais ces établissements loue toujours une maison depuis sa naissance et se déplace plusieurs fois. Ce facteur a de conséquence négative et directe sur l'image d'un établissement vis-à-vis à leurs clients.
- L'incompétence d'étude de marché que d'action commerciale : comme toute activité traditionnelle malagasy, les propriétaires de ces établissements n'ont pas la compétence en la matière. Ils considèrent que créer un centre d'éducation scolaire étant comme une activité banale, le gérant de ces établissements ne sacrifie jamais pour le budget de son activité commercial ; mais il faut souligner que gérer un centre d'éducation c'est l'art d'entreprendre très complexe, l'art de vendre un bon métier. Alors l'ignorance de ces institutions nous facilite de réaliser le rêve de notre bonne imagination que d'avoir élargir notre part de marché

Donc, ces quatre facteurs tels que la manque de motivation des formateurs ou enseignants, la vulgarisation de méthode pédagogique, l'insuffisance de l'infrastructure et manque de matériels, l'incompétence d'étude de marché que d'action commerciale résultent le mauvais résultat .Par conséquence, entraîne la saturation de la vie ou sur la survie des ces deux établissements. D'où, il est facile d'attirer leurs clients et que de rafler la majorité de part marché.

Ces deux établissement scolaire constituent nos principales concurrentes, et de persuader leurs clients d'aller chez notre centre. Et il nous faut tenir compte le plan et stratégies marketing envisagé.

42 : Les nouveaux entrants ou nouveaux concurrents

Étant donné que ce métier ou crée un établissement scolaire est un art d'entreprendre pas comme d'habitude : exemple pas comme un établissement de marchandise générale. C'est un projet complexe car il nous faut des études avant, en cours, après la réalisation. Exemple sur la barrière à l'entrer d'un nouveau concurrent : un fondateur d'un lycée exige d'une qualité, de profil exigeant ou des critères compliqués. Ainsi on exige d'avoir un diplôme académique, un caractère charismatique, avoir de comportement managérialement, avoir de style leadership. Autre barrière, d'après la tendance d'un investisseur malgache ils n'ont pas des endurance mais ce métier exige de ténacité.

Donc c'est très difficile d'entrer pour ce métier pour ce qui ont avoir des moyen d'investir et de capacité intellectuel ou pour l'entrer de nouveau concurrent, dans le sens contraire c'est compliqué.

43 : Les produits de substitutions

Dans cette région, le service substituable est rare à propos de formation comptable et commerciale, le marché d'autre formation scolaire est plus performant mais l'offre de formation déjà existant ne substitue pas notre service. Exemple la formation professionnelle modulaire en comptable informatisé et commerciale vont directement au monde d'emploi tandis que notre offre de formation vise d'entrer directement travailler et à la fois pouvoir continuer leurs étude à l'école supérieur pour les apprenants.

Certes les bacheliers sortant de lycée d'enseignement général pourront accéder au concours d'entrer à l'université, mais pas suffisant, car s'ils ne réussiront pas à cet épreuve c'est fini pour eux la filière gestion pour la formation académique. Voilà pourquoi que se difficile de remplacer notre produit et service. Donc c'est facile à accéder ou de créer un lycée technique commercial.

44 : Les pouvoirs de négociation des fournisseurs

Nous sommes en place de fournisseur ou fournisseur d'éducation, et nous sommes près à négocier avec notre client. En terme économique ; l'offre de formation scolaire étant en situation duopole. Alors il nous faut avoir une bonne stratégie, des pouvoirs de négociation envers les clients, exemple on tolère le petit retardement de paiement de frais de cour ou écolage, on a une stratégie pour l'élasticité des enseignants avec les élèves. Nous pouvons montrer avec toute notre force la qualité de service, on relève le rôle de qualité de service. Donc notre capacité de négocier avec les apprenants, leur parent se résulte sur l'effectif, et le résultat en forte pourcentage scolaire.

45 : Les pouvoirs de négociation des clients

Selon les études socio-économiques de la région, la classe moyenne domine la majorité de nos clients. La politique de prix ou l'étude de système de prix est une manière de pouvoir de négociation avec eux. Nous proposerons un prix abordable pour eux, il aura un prix promotionnel aux parents ou réduction de prix à tous ceux qui ont plus d'un enfant dans notre centre. Nous essayerons de nous positionner comme un leader école dans cette région. Nous approfondirons pour l'étude marketing ce système de négociation. Celle-ci fera l'objet de cette cinquième section.

Section 5 : Analyse SWOT

Notre stratégie en matière d'éducation avec le modèle SWOT est souvent considéré comme la formule-type du raisonnement stratégique. Elle est vraiment passée dans le langage courant des managers ... et des étudiants. C'est un outil simple et attractif, facile à utiliser.

La matrice SWOT peut être utilisée comme un outil de diagnostic facile ou comme un outil de base pour identifier des choix stratégiques. Elle préconise, avant d'effectuer des choix

stratégiques ou de définir des politiques fonctionnelles, de réaliser une analyse interne et externe. En d'autre terme Selon le modèle LCAG ou de la matrice SWOT, l'entreprise doit dans un premier temps, confronter ses forces et faiblesses aux opportunités et aux menaces de l'environnement.

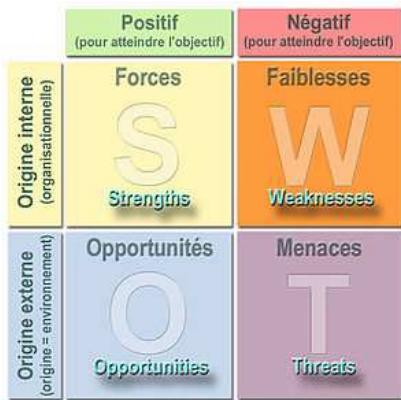


Figure 4 : Schéma de l'analyse SWOT

Cette analyse nous conduise de bien voir les contextes suivants :

Analyse de l'environnement interne de l'entreprise :

- La faiblesse de la formation
- La force de la formation

L'analyse de l'environnement externe de l'entreprise :

- L'opportunité de la formation
- La menace de la formation

Notre réaction stratégique

51 : Analyse de l'environnement interne de l'entreprise :

Pour identifier les points forts et faibles, l'entreprise doit réaliser une analyse interne. Dans un établissement scolaire la détermination des ressources, les activités et notre performances se fera en cours de la réalisation de projet

511 : Les points forts

Les points forts du centre en analysant des ressource : financières, humaines, matériels, temporel, technique

Financières : capacité d'analyse en comptabilité du centre

Humaines : Au moment du recrutement, on exige les critères de sélection du personnel embauché

Matériels : Savoir bien gérer la logistique, la bonne décision d'achat du matériel

Temporel : la gestion du temps est très importante et implique sur le bon fonctionnement du centre

Sur les activités du centre : notre préoccupation majeure est de former, d'enseigner, d'éduquer les jeunes.

Sur notre performance c'est d'avoir du bon résultat, la réussite, la capacité des élèves et en contre parti d'avoir le maximum de profit.

En outre les forces correspondent aux facteurs qui permettent au centre de mieux réussir que ses concurrents. Par exemple, la valeur de l'image de marque peut représenter une force importante pour l'établissement.

Si tels sont les analyses du point forts, nous allons voir les points faibles.

512 : Les points faibles

On ne peut pas étudier toute anomalie imprévisible exemple on ne prévoit jamais l'incendie de bâtiment, le tremblement de terre, le cyclone...

En outre, les faiblesses désignent les domaines où l'entreprise est susceptible d'afficher des difficultés par rapport à la concurrence : on dépense trop aux actions commerciales, car nous sommes en phase de lancement, ceci implique à la maximisation des coûts.

52 : Analyse externe

L'analyse externe vise à détecter les opportunités et les menaces de l'environnement.

521 : L'opportunité

On adopte un comportement opportuniste pour réduire les risques. On cherche une rente sur le marché et tente donc d'identifier des opportunités à saisir, mais on va aussi tenter d'éviter de prendre des risques au-delà des sources de profits

Elle porte sur l'environnement général (environnement démographique, économique, Institutionnel naturel, technologique, culturel) et l'univers concurrentiel (avec par exemple les 5 forces de Porter).

Institutionnel, naturel, technologique, culturel) et l'univers concurrentiel (avec par exemple les 5 forces de Porter).

Sur le plan organisationnelle et marketing du centre : savoir choisir le lieu d'implantation très important sur la viabilité du centre car celle-là implique l'environnement générale. On étude une par une sur le plan :

-organisationnelle : implantation de l'établissement pas très loin c'est-à-dire au centre de la région pour éviter le frais d'autobus des élèves et tout personnels du centre. On éloigne de s'installer tout près des hôpitaux ou centre médicaux, le bar, l'église, la maison cabaret, les usines.

-marketing : l'étude marketing on des impacts directe sur l'environnement général de notre centre .Alors, il faut tenir compte le positionnement du centre ou attire l'intention de notre client cible. Exemple la couleur du bâtiment, l'accessibilité, bien visible. Donc l'implantation du bâtiment étant un moyen de communication.

Comme il s'agit d'un produit en phase de lancement, l'effort de communication doit être maximum : la radio locale, la télévision, les affichages publicitaires sur la création d'un centre seront exploités au maximum il faut faire des annonces presses, il faut participer aux foires, aux salons. Au moment de l'exposition ou salons, nous allons distribuer des dépliants et des brochures. Voyons notre tableau des médias planning

Tableau 5 : Tableau montrant les médias planning du centre

Temps action	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL	AOU	SEP	OCT	NOV	DEC
Publique	TV-RADIO						TV-RADIO					
Marketing	PARTICULIER							MEDIA				
Relation publique	CLIENTS SPECIAUX					SALON-FOIRE						
Sponsoring												

Pour développer la notoriété de ce centre, le promoteur du projet et son équipe développeront les actions et les relations publiques, qui consistent à développer une politique permanente d'information et de communication en vue d'établir, de maintenir et de développer des relations de confiance avec le public cible Ainsi une semaine avant l'ouverture du centre, des journées de portes ouvertes seront organisées à l'intention du public. Des prospectus seront distribués dans toute la ville (bureau, marché....)

522 : Les menaces

Les menaces désignent des problèmes posés par une transformation de l'environnement qui, en l'absence d'une réponse stratégique appropriée, peuvent détériorer la position du centre d'éducation.

L'environnement général (politique, économique, sociaux, culturel) a des interdépendances sur la survie d'un établissement scolaire : la conjoncture politique, la crise actuelle dans notre pays ont des impacts grave sur l'économie de nation, car elles entraînent une baisse de pouvoir d'achat de chaque ménage

Selon l'environnement culturel, la tendance malagasy : si une nouvelle activité se développe tout le monde ont des tendances d'imiter cet activité .Alors il faut considérer les nouvelles entrants.

On ne peut pas négliger aussi la crise financière mondiale, car elle se répercute au pouvoir d'achat. Selon l'étude de besoin et motivation de triangle magique de Maslow : le besoin d'étudier est considéré comme besoin secondaire, surtout dans le pays pauvres.

53 : Nos réactions stratégiques

Notre société doit s'appuyer sur l'analyse interne et externe réalisée à l'aide de la matrice Swot pour prendre des décisions stratégiques qui permettent de contrer les menaces et de saisir les ou certaines opportunités. On doit déterminer les domaines d'activités stratégiques qu'on envisage de maintenir ou d'abandonner. Ensuite sur la base de cette sélection, on va prévoir le mode de réalisation des activités sélectionnées: création d'une filiale, constitution d'une société commune.

A noté que le marketing c'est un ensemble des moyens dont on dispose un établissement en vue de créer, de conserver et développer son marché, respectivement sa clientèle

Dans notre cas, nous essayons d'adopter des types de politiques au niveau de l'enseignement à ce nouveau centre à savoir : le marketing mixte, et la stratégie marketing.

Section 6 : Le plan et stratégie marketing envisagé

Il s'agit ici d'appliquer les instruments constitutifs du marketing mixte en l'occurrence : la politique des produits – la politique du prix - la politique des distributions et de communication.

61 : Politique des produits

Le positionnement du centre veillera à occuper une place de leader sur le marché de la formation. Le personnel administratif et enseignants sera constitué des personnes expérimentées lesquelles mettront leurs savoir faire au service du centre. Le positionnement de notre établissement est différent par rapport à notre concurrent, et il tient compte dans l'esprit des élèves et leurs parents. Notre image de marque sera le bon résultat scolaire et la spécificité de notre école. On peut augmenter aussi notre force pour attirer des nouveaux élèves. Alors pour maîtriser la politique des produits, il faut tenir compte du bon positionnement, l'image de marque. Pour mettre en difficulté les concurrents, il est nécessaire d'améliorer la qualité de service et donner la meilleure satisfaction des clients.

L'image de marque est la perception de l'établissement scolaire par les différentes sortes d'individus. L'entreprise a mis au point une stratégie qui indique comment réaliser les

buts qu'elle choisit, sa stratégie repose sur : la maîtrise du savoir faire du personnel (le directeur, les enseignants...), la disposition des moyens suffisants (bâtiment, table banc, l'ordinateur ect...) le respect des normes exigées sur le marché, l'utilisation des matériels de modèle récent.

Notre effort c'est de donner une image positive à cet établissement grâce à sa compétence technique et de son savoir faire dotée d'une formation qui le rend direct et opérationnel et efficace. L'image du centre sera assuré par le souci d'un bon résultat grâce a une qualité de service et par le contenu des cours dispensés.

Les caractéristiques des produits doivent être bien adaptées en fonction de la compétitivité de l'entreprise, si notre société possède une certaine avance sur ses concurrents elle peut transformer ou changer ses caractéristiques en fonction des résultats obtenus.

62 : Politique du prix

La détermination des prix ou des frais de scolarité à appliquer doit être en fonction de plusieurs facteurs à savoir:

L'analyse de la concurrence dans la région

L'analyse de la demande

Les revenus moyens des parents en considérant les charges fixes ou variables de chaque ménage

L'analyse d'étude par rapport au niveau de la population

Les investissements et charges engagés par la création de ce centre

Donc à partir de ces facteurs nous pouvons déterminer nos prix ou frais scolaires.

63 : Politique de distribution

Pour ce faire, la création d'un lycée technique privée dans la région d'Itaosy, nous oblige tout simplement à chercher l'amélioration de la qualité de l'enseignement et d'ajuster un frais d'établissement abordable au pouvoir d'achat de tout le monde.

64 : Politique de promotion et de communication

La communication est le facteur externe dans le processus d'achat de clientèle. Elle est aussi influencée par des facteurs environnement.

Elle désigne l'ensemble des moyens mis en œuvre par un établissement qui cherche à se développer sur le marché, d'accroître, et de se faire savoir sa notoriété, de les promouvoir, de lancer et d'améliorer les services, de les différencier par rapport à ceux des concurrents et de fidéliser les clients.

641 : Publicité

Notre projet étant en phase de lancement, il nous faut définir le moyen de communication tel que la publicité. Le but ultime de la publicité est d'influencer le comportement d'un public et en particulier ses décisions d'achat et de consommation. Dans notre cas, on va appeler les anciens élèves pour faire des témoignages.

642 : Politique de communication

L'effort de la communication doit être maximum pour notre cas ; car notre établissement étant en phase de lancement.

Ainsi, les choix des supports est très utiles :

L'affichage

Le prospectus à distribuer chez les clients potentiels

Les panneaux

La télévision

La radio locale

Les affichages publicitaires sur la création d'un centre scolaire seront exploités au maximum :

Les annonces presses

Les annuaires

Les salons d'expositions

Ces choix de support se fondent essentiellement sur la connaissance de personne que l'on veut toucher.

Il nous faut bien choisir le moment propice c'est-à-dire avant la fin de l'année scolaire. Nous prévoyons une démonstration en particulier l'exposition.

L'objectif de cette action c'est de montrer l'importance ou la valeur des avantages concurrentiels de notre établissement. Nous organiserons aussi des spectacles pour attirer les jeunes et nous profiterons de présenter sur un dépliant nos activités, nos frais de scolarité, et tout autre renseignement jugé utile.

De plus, nous cherchons des entreprises pour nos élèves pour qu'ils puissent faire des stages.

La politique de communication aide les centres et assurera une prédisposition des apprenants à suivre leurs études aux grandes écoles ou de trouver le travail.

En tout cas le but du marketing est donc de vendre le meilleur qualité de service aux bonnes personnes, au bon prix, au bon endroit, et au bon moment, et ceci de la manière la plus lucrative possible. Il est dès lors important de prendre les mesures adéquates pour atteindre cet objectif.

65 : La stratégie de volume

Cette technique joue sur l'effet de volume et surtout sur la place de leader. En générale, notre principe c'est d'avoir le maximum à moindre coût. Dans ce cas, nous aurons la possibilité d'affaiblir ou de réduire les coûts.

– au niveau de la taille de l'établissement

A propos de l'effectif des élèves, nous limitons en suivant la norme, pour éviter une surcharge qui nuirait à la qualité de l'enseignement. Par conséquent, l'effectif normal des élèves incite les clients potentiels, et nous prévoyons d'autre filiale si l'effectif dépasse la norme.

La qualité de service devient alors un avantage concurrentiel.

– Au niveau de la taille de l'organisation

La fixation de prix de scolarité joue un rôle très important de l'image de nos services ; ainsi que l'image de notre établissement, elle peut s'obtenir par la révision de la structure organisationnelle : nombre de services, répartition des tâches. Nous pouvons réduire le nombre de surveillant. Exemple, seulement deux surveillants dans l'établissement et une autre filiale, en recrutant un surveillant de bonne capacité. Et pour le bon fonctionnement de l'établissement, les tâches doivent être bien réparties aux autres services. Nous recrutons un secrétariat compétent, et il peut s'occuper des divers tâches, tels que des polycopies, de la tenue des registres d'absence, de l'organisation de l'emploi du temps, l'absence des professeurs.

– Au niveau de l'efficacité et de l'efficience des activités

L'entreprise pour pouvoir survivre doit avoir de rentabilité ;

En premier cas les activités sont efficaces si on atteint les objectifs, même si non rentable.

Pour le deuxième cas les activités sont efficientes, les objectifs sont atteints toujours mais à moindre coût, et les moyens mises en œuvre sont bien proportionnels aux résultats obtenus. Donc nous assumerons pour ce deuxième cas¹.

Nous pouvons contrôler les charges inutiles en réduisant le coût. Il nous faut bien maîtriser les charges fixes telles que les charges de personnel, l'eau et électricité, le loyer si on loue et autres. Et en outre, il ne faut pas oublier de prévoir le change variable, tels que les dépenses qui ont des bons effets indirects sur le résultat. Exemple les portes ouvertes aussi entraînent un surplus de charges pour les frais de déplacement et les autres dépenses, mais leurs effets sont indispensables pour l'image de notre établissement. Donc il faut éliminer des charges incontrôlables pour éviter un surplus de charges :

Les bons contrôles des charges et les autres, de même situation entraîne des effets positifs sur la performance de l'établissement.

¹ Source : Livre : ROMA Etude de faisabilité et de rentabilité des provendes et ateliers de fabrication de pierre à lécher

Contrairement, le manque ou l'insuffisance de contrôle provoque une mauvaise gestion des matériels et mobilier ou leur destruction est à éviter sous prétexte qu'il entraîne de mauvaise conséquence à la performance de l'établissement à cause des frais d'entretien ou achat de nouveau matériel

66 : La stratégie de différenciation

Le principal objectif, c'est de présenter à la clientèle que notre éducation se présente des caractères particuliers qui la différencient des autres, et que notre établissement se distingue par rapport aux autres. Cela peut se voir dans la stratégie pédagogique, l'infrastructure, la réhabilitation, l'image de présentation des bâtiments (esthétique, couleur,... positionnement) les formes de loisir offertes aux élèves, l'ambiance à l'intérieur de l'établissement ; la motivation des élèves

67 : Stratégie marketing du projet

Dans notre cas, nous allons adopter: les stratégies « pull », les centres décident de faire des actions commerciales sur les étudiants par la publicité et la qualité des services à vendre. Et ils attirent les autres élèves vers eux. On va utiliser des méthodes scientifiques qui sont la psychologie, l'économie, des techniques d'enquêtes,

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION

Nous analysons maintenant le dernier chapitre qui concerne la théorie générale sur les critères d'évaluation. Dans ce chapitre nous exposons deux sections à savoir les outils d'évaluation et les critères d'évaluations.

Section 1 : Les outils d'évaluation

On retient quatre méthodes de la théorie microéconomique classique pour mesurer la rentabilité économique d'un investissement qui sont les suivants :

Valeur actuelle nette (VAN)

Taux de rentabilité interne (TRI)

Délai de récupération de capital des investissements (DRCI)

Indice de profitabilité (IP)

11 : La valeur actuelle nette (VAN)

La méthode de la valeur actuelle nette (V.A.N) permet de porter un jugement sur un projet considéré isolément. Cette méthode permet de mesurer la rentabilité des investissements à l'aide d'un concept du « cash-flow ».

on confond parfois certaines notions. Plusieurs définitions financière donnent une définition voisine floue en considérant le cash-flow, comme étant la capacité d'autofinancement (CAF). Mais ces deux notions sont apparemment en réalité différentes :

111 : Définition du Cash Flow

Le cash-flow – (flow-flux), c'est au sens propre la différence entre les entrées et sortie de trésorerie.

Autrement dit, il est le solde des flux de trésorerie engendré par un investissement à la clôture d'une période.

112 : Formule de la VAN

La VAN peut se présenter par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisée diminuée de la somme des capitaux investis actualisés, ainsi formulé comme suit :

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

Commentaire de la formule

La VAN peut être positive, nulle ou négativité.

Si $VAN > 0$, la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $VAN = 0$; la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $VAN < 0$; la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

Méthode de la VAN :

Un projet est à retenir si la VAN (qui entièrement dépendante du taux d'actualisation choisi) est positive.

La VAN égale à Zéro signifie que le projet étudié permet de rembourser et de rémunérer le capital investi mais ne laisse pas de surplus à l'entreprise, donc qu'il n'accroît pas sa valeur.

VAN est positif : elle représente le surplus monétaire actualisé que l'entreprise espère dégager de la série des revenus futur, surplus qui correspond à la valorisation supplémentaire de l'entreprise. La VAN sert tant de

- Critère de rejet : tout projet, considéré isolément dont la VAN est nulle ou négatif est rejeté.

- Critère de sélection : entre deux projets concurrents, on retient celui dont la VAN est supérieur.

12 : Taux de la rentabilité interne (TRI)

On peut définir le taux de rentabilité interne d'un projet d'investissement (TRI) est le taux qui permet d'égaler le décaissement dû à l'investissement aux cash-flows prévisionnels pour le même investissement.

Formule du TRI

La méthode de calcul se fait par extrapolation.

Hypothèse : appelons « M_i », le montant d'investissement.

Avec un taux t_1 on trouve une valeur.

M_1 (Somme de cash-flow actualisés tel que $M_1 > M_0$)

Avec t_2 , on obtient une valeur M_2 (Somme de cash-flows) actualisé tel que $M_1 > M_0 > M_2$

On pose donc $M_1 < M_0 < M_2$

$$t_2 < t_0 < t_1$$

Calcul de t_0 :

Par interpolation :

$$\frac{t_1 - t_2}{t_0 - t_2} = \frac{M_2 - M_1}{M_0 - M_1} = x$$

$$t_0 = \frac{t_1 - t_2 + t_2 x}{x}$$

Interprétation de la formule du TRI

Le TRI peut être positif, nul ou négatif

Si $TRI > 0$ la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $TRI = 0$ la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $TRI < 0$ la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

Méthode d'utilisation du TRI

Le TRI peut être utilisée à la fois comme critère de rejet et comme critère de choix ; un projet, pour être rentable, doit avoir un taux de rentabilité interne supérieur au coût des capitaux.

Si le TRI est inférieur au taux d'actualisation au taux de rentabilité accepter par le promoteur, le projet sera refusé. Le TRI interne représente théoriquement le taux d'intérêt maximum auquel on pourrait accepter d'emprunter pour financer l'investissement prévu. Il sert en tant que critère de rejet, tout projet dont le TRI est inférieur au coût des capitaux ou à la rentabilité fixée par l'entreprise comme taux de rejet étant éliminé

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

Le DRCI est le temps au bout duquel la somme des marges brutes actualisées est égale aux capitaux investis actualisés.

Formule DRCI

Posons qu'après avoir actualisé les cash-flows et les accumulés, on constate que l'investissement se trouve entre le cumul de l'année N et $N + 1$

$$DRCI = \frac{CFA(n+1)}{CFA(n+1) - CAFAN} * 12 * n$$

Avec CAFAN : Cash flow Actualisé en année N

le taux d'actualisation est le taux de renoncement à la liquidité immédiate. Le taux est en fonction des critères objectifs et subjectifs

Ceux-ci sont au nombre de trois :

- Prime de rentabilité attachée au secteur d'activité dans lequel l'investissement est exploité

- Taux de placement sans risque
- Prime de risque attaché au projet d'investissement

Prime de risque attaché au projet d'investissement

Le fait de négliger le risque lié à la rentabilité prévisionnelle, peut être contre balancé par un forfaitaire du taux plancher. Les cash-flows prévus sont supposés certains, puis actualisés. La hausse de prime de risque, est d'autant plus élevée que la rentabilité de l'investissement paraît aléatoire. Ainsi se termine les outils d'évaluation, l'analyse de critère d'évaluation le suivant¹.

Section 2 : Les critères d'évaluation

Ils se présentent en trois rubriques à savoir :

21 : La pertinence

La pertinence et la qualité de ce qui est pertinent, ce qui se rapporte exactement à la question, au fond de la cause, donc ce qui est convenable, approprié, cohérent. Dans cette section, on juge la pertinence du projet par sa rentabilité, son utilité face aux besoins du consommateur, son importance. Les projets en question sont donc non seulement pour les besoins mais pour l'évolution sociale de la région reste à savoir la rentabilité que nous allons voir dans le prochain chapitre.

22 : L'efficacité

L'efficacité, la qualité de ce qui est efficace ou la qualité de ce qui produit, les faits qu'on attend, nous pouvons parler de la productivité et du rendement. Dans notre cas, dit efficace si l'on atteint le but ou plus particulièrement la rentabilité qu'on s'est fixé d'atteindre même si les coûts sont élevés.

¹ Source : Livre NATHALIE Morgues, Le choix des investissements dans l'entreprise, PARIS)

23 : L'efficience

L'efficience est la qualité de ce qui est efficient, c'est aussi la capacité de produire quelques effets, ainsi nous pourrons parler d'un rendement satisfaisant. Donc, le projet efficient, si on atteint l'objectif qu'on s'est fixé d'atteindre à coût faible.

A souligner ici que le but primordial de notre établissement c'est à la recherche des profits. Cette première partie nous a permis d'avoir un aperçu général du projet et du lieu où nous envisageons d'aire l'exploitation. De plus, elle met en exergue l'intérêt du projet et l'opportunité qui souffre par l'implantation de celui-ci.

Enfin, la section 2 concernant les outils d'évaluation s'achève, ainsi parlons donc de la conduite du projet qui fera l'objet de la deuxième partie.

DEUXIEME PARTIE

CONDUITE DU PORJET

Chapitre I : LES PROCESSUS ET LES TECHNIQUES DE REALISATION

Cette deuxième partie sera consacrée à la conduite du projet :

La conduite du projet c'est la technique de réalisation dans lequel implique de voir l'identification des matériels et la technique de réalisation

Le second chapitre nous analyserons la capacité d'accueil de service envisagée par le projet avec l'effectif des apprenants envisagée, le chiffre d'affaires prévisionnelles et aspect quantitatif et qualitatif, enfin les différents facteurs de service produit par le projet.

Enfin, le troisième chapitre sera consacré sur l'étude organisationnelle du projet en parlant en détail l'organigramme à adopter et l'organisation du travail puis le chronogramme du projet.

Donc la suffisance matérielle, la bonne gestion facilite pour l'exécution et assure au bon fonctionnement de la réalisation du projet.

Section 1 : Identification des matériels

Les matériels sont nécessaires et indispensable pour le bon fonctionnement de notre centre, car sans matériels le projet n'est qu'un rêve, ainsi nous allons les voir successivement.

11 : Les moyens mis en œuvre :

L'idée rationnelle pour une bonne réalisation du projet c'est de bien voir le moyen de mise en œuvre, le plan, la décision de mettre en place les moyens utiles. Car sans moyen, sans réalisations. En d'autre terme la réalisation du projet dépendra au moyen.

Par conséquent pour que la réalisation du projet ne soit pas reste hypothétique, on exige la logique pour une bonne réalisation du projet, et que son bon fonctionnement

111 : Les moyens matériels

Les moyens matériels (les immobilisations corporelles) sont nécessaires et indispensable à la réalisation et le bon fonctionnement du projet, ainsi qu'assure sa survie, L'infrastructure montre les caractéristiques de l'immobilisation et la logistique des équipements. Il faut que les matériels et les équipements suivent l'avance technologique pour éviter les risques absolutisme puis entraîne un impact négatif à l'image de marque, et que le résultat du centre. Citons un exemple : on utilise plus le tableau noir, on remplace par tableau à feutre. Donc les réalisations des objectifs dépendront la suffisance de matériels et sa qualité.

Concernant l'infrastructure :

Les normes autant pour l'aspect interne que pour l'aspect externe doit être respectables, c'est-à-dire qu'il nous faut maîtriser les normes pour atteindre la qualité de service ; conforme à la réglementation en vigueur ; répond aux attentes de clientèle, attirer au public cible.

Aspect interne :

A part les salles de classe, on doit trouver les locaux suivants dans une école :

Les bureaux du personnel administratif ; pour faciliter le contact avec le public, les enseignants, et les élèves, ces bureaux devraient se trouver au rez-de-chaussée

Une salle d'étude et une bibliothèque : comme elles requièrent le silence, il faut les mettre au dernier étage et qui sert aussi à une salle de laboratoire en informatiques (connexion internet)

Une grande salle pour la réunion et pour les cérémonies et les fêtes éventuelles.

Des toilettes à chaque étage et au rez-de-chaussée

Une buvette et une cantine scolaire, il leur faut un local à part pour ne pas perturber les cours.

Aspect externe :

En général, une école se présente comme un bâtiment à trois étages maximum, avec des nombreuses pièces.

Chaque salle de classe comprend deux fenêtres et une porte. Il faut que le plan d'architecture externe conforme à un établissement scolaire.

Par conséquent, dans ces deux aspects (aspect interne, aspect externe), il ne faut pas oublier, la décoration à l'intérieur de la salle, comme la couleur de mur, et l'organisation des mobilier doit être bien positionnée. Nous allons voir le plan schématique simplifier de l'établissement (dans l'annexe)

112 : La logistique

La logistique est une salle de stock des équipements, la gestion de les acquisitions, d'entrer et sortie des matériels ou les équipements. Il faut que les équipements soient suffisants et en bonne qualité pour éviter la charge de réparation. Les biens d'équipement comptent beaucoup et traduisent des effets psychologiques sur les élèves, le personnel et les visiteurs. Par contre les achats des matériels équipements pas très utiles risque de maximisé le coût. Les achats des équipements sont en fonction de son emploi :

Les équipements sportifs pour inciter l'enthousiasme des élèves d'entrer dans le monde sportif. Car le sport fait partie de l'éducation. Donc, il faut investir dans la logistique de matériel sportif.

Les matériels informatique ou ordinateur facilitent les tâches des administrateurs et service rapide ; gagne du temps en bonne qualité.

Les autres équipements (sièges, table de bureau, tableau en plastique, feutre, éponge, téléphone fixe) assurent le fonctionnement du cours dans la salle de classe.

En effet, l'objet en qualité ou luxe motive les élèves, et aussi ils n'oseraient pas la détruire, ou l'écrire sur une table luxueuse, et même bien coloré ou décoré. Les élèves auraient l'impression de respecter la salle bien propre, et le mobilier, les équipements de luxe. Le but d'investir dans la logistique, c'est tout simplement dépenser moins de réparations, gagner du temps, c'est déjà une publicité.

113 : Les moyens techniques

Notre but c'est l'efficacité et d'avoir un bon résultat de notre système d'enseignement et aussi pour que les apprenants puissent continuer leurs études à l'école supérieurs, montrer

ses savoir faire dans le monde de travail. Alors pour atteindre cet objectif ; on exige de la stratégie pédagogique. Donc, notre système repose essentiellement sur deux points : la qualité de service à offrir sur nos clientèles ; c'est-à-dire la qualité de la formation, et les activités parascolaires.

114 : Les moyens humains

Les moyens humains sont les premières ressources, les forces motrices qui assurent le fonctionnement de l'établissement. Elles sont constituées par le directeur, le personnel administratif et le personnel enseignant, le gardien.

Organisation :

En tant que société d'éducation :

Le directeur à la tête de décision.

Les directions administratives et financière : qui ont pour fonction de planifier l'emploi du temps, répartition des classes, organisation des salles de classe, organisation de travail des enseignants, organisation des études des élèves, gestion de paye de personnel. Les membres de l'administration sont des éducateurs à part entière même s'ils passent moins de temps avec les élèves.

Le service d'économat qui assure la comptabilité: achat et vente des équipements

Le service secrétariat qui assure aussi toutes les opérations de secrétaire tel que la multiplication de feuille de copie, feuille de copie des examens, etc.

Le gardien assure la sécurité et la propreté de la salle de classe, la cour, les toilettes.

Le surveillant est responsables de pointage de l'absence, le va et vient des élèves et distribution de cahier de pointage des enseignants, la répartition de feuille de copie aux élèves...

Concerne les enseignants, on distingue deux catégories de personnel enseignant :

Les professeurs titulaires travaillent en permanence, perçoivent un salaire fixe par mois. Ils assurent des heures de cours dont le nombre total est fixé dans des dispositions

internes de l'établissement. Les heures complémentaires sont payées à part où les heures en plus du service dues par un titulaire chargés de cours.

Les professeurs vacataires ou les chargés de cours sont des professeurs qui exercent à titre contractuel, ou à titre temporaire. Leurs salaires dépendent du nombre d'heures assurées.

En tout cas ces plusieurs catégories des responsables sont les éléments moteur au développement d'un établissement d'éducation, et dépendra surtout les professeurs et tout personnel administratif. Alors il nous faut avoir des bonnes stratégies de les motiver, ou tactique d'encourager le personnel à bien travailler. Donc dans ce cas on exige une bonne gestion des ressources humaines.

Profil des personnels

Profil du Directeur :

Le Directeur Nominal doit répondre aux conditions ci-après :

- Etre un enseignant d'abord,
- Avoir une allure managériale et comportement leader
- Ensuite être titulaire d'une autorisation d'enseigner datant minimum trois ans.

Attributs de base d'un directeur :

- Implication & détermination
- Leadership
- Obsession de l'opportunité
- Tolérance du risque, de l'ambiguïté et de l'incertitude
- Créativité et confiance en soi
- Adaptabilité
- Motivation à l'excellence

Attributs désirés d'un directeur :

- Intelligence
- Capacité à inspirer les autres
- Créativité
- Inventivité
- Valeurs
- Energie, santé, stabilité émotionnelle

Si telles est le profil du Directeur, passons au profil du professeur.

Le profil du professeur :

L'autorisation d'enseigner étant exigée par l'Etat, celle-ci est délivrée après une demande par le Directeur Régionale de l'Education de Base, sur présentation des diplômes ou des certificats ci-après.

Certificat d'Aptitude Pédagogique (CAP)

Les professeurs qui ont ce certificat seront autorisés à enseigner dans les collèges d'Enseignement Général

Diplôme de Fin d'Etudes du Premier Cycle de l'Enseignement Supérieur, le titulaire de ce diplôme pourra exercer aux lycées, mais seulement pour les deux premières années, c'est-à-dire les classes de Seconde et Première,

Diplôme de Licence pour les enseignants du Lycée,

La Maîtrise, pour le lycée également,

CAPEN : Certificat d'Aptitude Pédagogique à l'Enseignement, les titulaires de ce certificat sont des professeurs certifiés sortant de l'Ecole Normale Niveau 3.

Les diplômes au moins équivalents à l'un des diplômes cités ci-dessous sont aussi acceptés. C'est la Fonction publique qui donne l'équivalence.

Le professeur titulaire de l'un de ces diplômes aura l'Autorisation d'Enseigner correspondant s'il en fait la demande¹.

115 : Les moyens financiers

Les moyens financiers permettent au projet de bien s'avancer : on a déjà un apport plus on peut recourir au bateleur de fond, à un partenariat ; d'où les investissements que nous verrons en détail dans la troisième partie du projet. Donc entrons à la technique de réalisation.

Section 2 : La technique de réalisation

Notre capacité montre la technique de réalisation. Nous allons voir successivement cette rubrique et que les processus d'élaboration.

21 : La qualité de la formation

Le bon résultat scolaire, il s'agit d'ériger la capacité des élèves, l'image de notre produit(les apprenants ou les élèves qui sortent dans notre centre). Toute celle-là dépendra à la qualité de la formation. Donc, celle-là prendra une grande place ou une base de notre occupation.

Les élèves travailleront à plein temps : de 7 à 12 h pour la matinée et de 14 h à 17 h 30 pour l'après midi, pour éviter le gaspillage du temps.

Comme la lecture contribue à la formation et à la culture, nous efforcerons d'élever à l'aimer : lecture d'ouvrage inscrits au programme, lecture librement choisie

Pendant les heures dites « creuse », les élèves passeront dans une salle de labo« connexion internet », où nous efforcerons d'ouvrir un « cybercafé » dans notre établissement où bien les élèves passeront dans une salle de performance pour étudier ou lire, ils seront encadrés par un surveillant. A noté que cette petite cybercafé est strictement à nos élèves mais non pas au public. Le frais de connexion est déjà compris au frais de cours ou écolage et temps mort ou heure creuse est prévu et bien gérer.

¹ Source : Ministère de l'Education Nationale

Concernant les professeurs, seront sérieusement sélectionnés. Le recrutement repose sur différents critères : diplômes et formation, expérience et aptitude physique et intellectuelle vocation pour l'enseignement et talent à l'enseignement. A la fin de l'année scolaire, nous menons des enquête au près des élèves à remplir qui nous permettra de juger de la compétence des enseignants et du personnel administratif. Il aura une évaluation personnelle dans notre centre. Donc notre surveillant général est capable des gérer les ressources humaines.

La discipline doit être appliquée avec loyalistes et fermeté.

Nous collaborerons avec d'autres établissements qui permettent à la direction de proposer des sujets d'examens à la place du professeur titulaire. Cette pratique permettra aux élèves de traiter des sujet élabores par les autres professeurs, suivant aux autres styles.

Avec l'effectif que nous avons prévu dans notre politique stratégique, le personnel enseignant recevra nécessairement une formation adaptée à ce contexte. Alors nous demanderons le concours de la Direction Nationale des Ecoles Privée technique de Madagascar (DNEPM) ou association, des particuliers disposés à collaborer.

Les parascolaires contribueront, à la réduction de frais de cours de la langue étrangères. Nous pensons résoudre ce problème par le système de la formation durant les années scolaires. Avec ce système, les élèves vont maîtriser parfaitement le français et l'anglais après le Bac, donc pas de suivre le cours de langue après le Bac.

Nous créerons un bon climat social dans l'enceinte de l'établissement. Les activités parascolaire le charge.

22 : Les activités parascolaires

L'objectif de cette activité c'est de créer une ambiance, un bon climat social dans l'enceinte de l'établissement. Donc, il s'agit d'activité autre que le cours normal en classe, danse, sport, théâtre, clowns, musique. Elle mettra en contact les élèves des différentes classes, de différents niveaux. Donc ils auront l'impression d'appartenir à une grande famille.

Une section musique sera aussi créée en fonction des moyens.

Une section artistique montera de temps en temps des pièces théâtrales et danse. Pour la formation et renforcement de la langue.

Les voyages d'étude seront organisés : elle renforce la capacité des élèves.

Les compétitions sportives interclassent, inter niveaux ou inter établissements seront organisées. Elle contribue les relations entre les jeunes, renforcent la santé du corps et de l'esprit.

Nous organiserons de fête chaque année ou réception.

23 : Tactique d'exhortation

Le but c'est qu'un travailleur attend en échange de son travail qui dit « salaire ». Travail beaucoup et sérieux, salaire élevée, donc plus motivant. Nous essayons d'augmenter les salaires par rapport à notre concurrent ou référence.

Il y a paiement de 13e mois pour le personnel ou les enseignant titulaire pas beaucoup de retardement et pas plus de trois fois de s'absenter. A noté les privilégié sont au courant au début de l'année scolaire ou à la première réunion.

Voir les avantages sociaux : centre médicaux gratuit pour les personnels. Nous coopèrerons avec un OSTI ou centre médicaux.

Distribution de jouet pour les enfants des personnels chaque fin d'année.

Réduction de frais de cours jusqu'à concurrence de 80% pour les enfants des personnels. Mais en cas ses parent ne plus parmi notre personnel leurs enfants payeront intégralement.

L'instauration d'une ambiance familiale. Elle se réalisera de plusieurs manières :

Prévoir une réception ou une fête en début d'année dont prévoir un cocktail ou un déjeuner contact pour les personnels administratifs et enseignant. C'est une occasion pour faire connaissance surtout les nouvelles recrutant.

L'objectif, c'est de favoriser la communication entre tous les membres du personnel : tenir un ensemble général, analyse de comportement entre le personnel, tout le monde s'exprime, tout le monde dégage son idée ceux qu'ils veulent.

Le propriétaire ou chef d'établissement doit se comporter de manière à instaurer un climat de dialogue, de compréhension, et de comportement prêt à s'adapter de tout genre de situation. Donc il devra montrer son savoir faire, ainsi que son charisme.

24 : Rôle des parents

Dans un établissement d'éducation, le parent ne reste seulement pas le consommateur, prescripteurs, mais ils sont aussi prendre une grande place a l'éducation, à l'instruction. Ils jouent un rôle et participent activement au bon fonctionnement du centre. Ils doivent coopérer dans le contrôle de travail de leurs enfants, observation analyse de comportement, modèle de leur esprit. Alors, on peut les considérer comme faisant partie des ressources humaines.

Dans établissement secondaire, les parents doivent se coopérer d'une manière plus proche, ainsi on exige d'organiser une réunion des parents pour leurs exposer les grandes lignes de la discipline, la disposition particulières prises par l'école, pour éviter le scandale ou tel ou tel problème. Par conséquent, l'utilisation d'un carnet de liaison parents direction, parents professeurs, pour pouvoir maitriser les répertoires des parents des chaque élèves sont très nécessaire.

Enfin, il est indispensable de prendre en compte tout ce qui interdépendante directement ou indirectement le projet. C'est à dire, il faut tenir compte des éléments important dans la conduite de projet que son environnement.

25 : Relation environnementale

Toute entreprise, l'établissement dépend de son environnement surtout son partenariat. Le ministère de l'Enseignement est notre principal coopérateur. On peut collaborer avec des autres établissements même à l'extérieur du pays.

Le Ministère de l'Enseignement Secondaire et de l'Education de Base (MINESEB) :

Son siège est à Anosy Antananrivo

Il prend les décisions, donne les lignes directives concernant avant tout l'enseignement Public et technique. L'office National de l'Enseignement Privé à un service qui s'occupe des écoles privées.

Ce ministère fixe également le programme officiel et le volume horaire attribué à chaque matière. C'est à l'Unité d'Etude et de Recherche Pédagogique (V.E.R.P) que revient la tâche qui consiste à présenter le programme, à définir son esprit et ses objectifs. Responsable du progrès de l'enseignement, le ministère s'efforce de l'améliorer par exemple, en octroyant des subventions et en organisation des séminaires, des stages de formation ou des recyclages et tout autre tâche des modifications de structure de l'enseignement.

La Direction Régionale de l'Enseignement Secondaire et de l'Education de Base (DIRESEB) :

Elle est implantée dans chaque Faritany ou Province, en tant que représentant du MINESEB, et assure le bon fonctionnement de l'enseignement public et privé dans sa région.

La Circonscription Scolaire (CISCO) :

Elle est implantée au sein de chaque Fivondronana dont elle est responsable sur le plan de l'enseignement. Son pouvoir est limité par rapport à celui de la DIRESEB et bien entendu, du MINESEB.

251 : Relation avec les autres établissements

Aucun société ne survie sans collaboration avec les autres, cette relation se manifeste sous la forme d'une coopération : échange de sujet d'examen, échange de jury, de stratégie pédagogique au période d'examen blanc.

A l'intérieur de la région choisie :

Nous avons besoin de se référer aux établissements déjà implanté dans notre région, car la connaissance des établissements environnants à une grande importance, cette connaissance permettent d'analyser ses politiques commerciaux, ses stratégies et toute autre technique. Par exemple, il convient de savoir le montant des frais de scolarité de ces établissements avant de fixer nos prix. Alors il faut tenir compte sur l'étude de force et faiblesse de nos concurrents afin d'orienter vers d'autres nouvelles techniques.

Il convient de se renseigner sur la stratégie pédagogique, la qualité de leur personnel enseignant, leur mode de sélection des élèves, leurs avantages concurrentiels.

En fait, toute celle-là permet de modifier, ou de créer notre stratégie d'un meilleur efficace et rentable. Donc savoir maîtriser l'environnement interne dans la région choisie est nécessaire.

A l'extérieur de la région d'implantation :

On peut s'adapter à la mondialisation, nous pouvons montrer notre capacité en termes de communication, que de relation. Etant donné que notre projet provoque directement au développement humain : c'est facile de convaincre au bayeur, aux aide nationale, et internationale pour la collaboration étroite. Avec nos partenaires on se procure un matériel adéquat comme l'ordinateur, dans le matériel informatique, l'audiovisuel dans l'apprentissage des langues. Nous essayons de coopérer les établissements à l'extérieur de pays. Car ces établissements peuvent contribuer à s'améliorer, ou bien c'est un facteur clé d'évolution. Comme par exemple adapter une stratégie pédagogique efficace et appliquée ailleurs, mutation de stratégie pédagogique qui vient de l'extérieur. Nous estimons d'un échange d'expérience surtout à l'extérieur de pays.

De se fait, la région d'Itaosy ne manque pas de privilège de s'informer et d'observer tout ce qui se fait en capital et à l'extérieur pour adopter ce qui est efficace et applicable, peut suivre toute évolution technologique en terme de pédagogie, positif à fin d'être plus compétitif dans le domaine de la formation et de l'éducation.

Chapitre II : CAPACITE D'ACCUEIL DES SERVICES ENVISAGES

Dans un projet, il faut étudier l'estimation de la qualité et quantité à produire pour une entreprise de fabrication, les prévisions de vente ou chiffre d'affaires pour une société commerciale, l'effectif des élèves à accueillir pour un établissement scolaire sera notre base d'analyse. Alors, l'effectif détermine notre chiffre d'affaires. Le développement de l'établissement dépend de son service.

D'où nous abordons ici l'effectif des apprenants envisagés, les chiffres d'affaires prévisionnelles, et l'aspect qualitatif et les différents facteurs de production de service.

Section 1 : Effectif des apprenants envisagés

Le rôle de notre action commercial précédent c'est d'augmenter l'effectif des élèves dans notre centre d'éducation. Il est fort probable que cet objectif sera atteint. Le reste c'est qu'il nous faudrait savoir maîtriser le sur effectif dans une salle de classe. Certes, un effectif élevé dans une salle est généralement source de perturbation nuisible à la qualité de l'enseignement.

Mais tout dépend de la fermeté dans l'application de la discipline. Cette application a besoin de stratégie pédagogique. L'accompagnement d'une discipline de fer et toujours à la recherche de motivation des apprenants ou les élèves. Alors avec ces stratégies, nous aurons « un équilibre » qui entraînera de taux de réussite élevé et profit de notre établissement.

Exemple, renvoi définitif après le CODIS des élèves désobéissants ou commis à des fautes intolérables, encourager les élèves qui ont plus de motivation : donner de prime, préparer son dossier s'ils veulent continuer les études à l'université. Car nous essayons de coopérer avec les entreprises, donc nous préparons des stages, ainsi que des emplois pour les élèves qui veulent entrer à la vie active après son bac.

Nous prenons comme référence la célèbre école Saint-Michel Itaosy avec un taux de réussite élevé, Lycée d'enseignement général privé, sous prétexte qu'elle applique la discipline avec fermeté. La clientèle augmente toujours.

En effet, maîtriser un effectif élevé est l'idéal puis avoir de résultat acceptable et suffisant, les clients en seront satisfaits, l'établissement fera des profits en motivant un peu plus les personnels. En plus la solution de ce sureffectif c'est de trouver une augmentation de capital à investir : constructions de nouvelle salle de classe si le même lieu le permet, si non implantation de nouveau filiale à la même région. Dans ce cas c'est sera un nouveau projet ailleurs.

A noté que l'augmentation de cet effectif est notre souhait, car plus l'effectif augmente, plus le chiffre d'affaire s'améliore et entraîne un bon résultat positif sur le profit de l'entreprise. Investir énorme avec de la bonne gestion est fort probable d'obtenir le maximum profit. C'est donc le but de tout genre de sociétés. Et dans un établissement scolaire c'est possible.

Dans ce cas si le CAF (capacité d'autofinancement) de notre centre permet pour l'investissement de salle de classe ou une nouvelle filiale centre ou autofinancement, c'est donc notre premier choix en terme d'augmentation de capital investir. Mais dans le cas contraire ou notre CAF ne couvre notre but, on peut recourir les deux choix reste : soit par le financement par emprunt, soit par le crédit bail.

La réduction de l'effectif n'est pas une solution idéale car nous serions contraints d'augmenter les frais de scolarité pour atteindre notre but. Si non, ce serait bientôt la fatalité ou la catastrophe : nos concurrents ont un avantage concurrentiel, notre établissement ne pourrait suivre, le personnel ne serait pas motivé. D'où le risque de faillite.

Comme toute entreprise : le service est d'améliorer la rentabilité, avoir de profit à moindre coût. La stratégie que nous adaptons est moins coûteuse : car créer des classes parallèles c'est l'alternatif des enseignants, le reste c'est de bien gérer l'emploi du temps.

Etant donné que nous sommes en phase de lancement. Nous résumons l'effectif estimable dans notre établissement à l'aide de ce tableau suivant :

Tableau 6 : Effectif prévisionnel des étudiants sur 5 ans

Nb d'élève par classe	A1	A2	A3	A4	A5
1ère année	120	135	135	135	135
2e année	80	135	135	135	135
3e année	80	180	180	180	180
Total de l'effectif	280	450	450	450	450

D'après ce tableau, nous prévoirons pour la première année de commencement l'effectif des élèves se repartissent et fixer par 40 étudiant par salle de classe, c'est-à-dire 3 classe parallèle en premier année, soit 120 (3x40) étudiant en totalité et 2 classe parallèle (2x40) soit 80 étudiant en totalité pour les deux autres. Nous fixerons aux maximum 45 étudiant par salle de classe, effectif jusqu'à 5ème année d'activité pour garder la norme et l'image de notre centre. Et un autre projet pour la filiale sera attendu.

Notre offre se caractérise en trois catégories des classes: c'est-à-dire que les élèves en 1ère Année, 2ème Année, pour la 3ème Année se subdivise en préparation de baccalauréat professionnelle et de baccalauréat technologique. Autrement dit notre établissement offrirons

de formation à long terme et suivre la ligne directive ministérielle concernant l'enseignement technique. Ainsi l'analyse de l'écolage prévisionnelle est l'objet de la section suivante.

Section 2 : Système de prix

L'établissement scolaire est une société de services, nous offrons des services, nos contreparties sont le frais de scolarité. La vente de formation ou montant de la totalité constitue notre chiffre d'affaire. D'après l'étude de marché ; le montant de ces frais est déterminé en fonction de l'effectif clientèle cible, des prix appliqués et notre politique stratégique.

Frais d'étude :

Notre clientèle fait de la classe sociale variable mais la dominance est la classe moyenne.

Le prix actuel ou prix référentiel dans notre région est en moyenne de :

- Seize mille Ariary (Ar 16.000) en classe de première année
- Dix huit mille Ariary (Ar 18.000) en classe de deuxième année
- Vingt mille Ariary (Ar 20.000) en classe de troisième

Notre stratégie c'est tout simplement :

- Effectif élevé
- Un taux de réussite élevé et respectable
- Frais de scolarité abordable ou acceptable à la clientèle
- Une discipline ferme et motivante

Avec ces quatre références, nous pouvons fixer les frais de scolarité sans tenir compte des autres critères comme le coût de revient.

Ainsi, nous pouvons proposer les prix suivants :

Quinze mille Ariary (15 000Ar) en première année

Dix huit mille Ariary (18 000Ar) en deuxième année

Vingt deux mille Ariary (22 000Ar) pour la troisième année

Frais généraux :

Les frais généraux sont repartis et fixer comme suit :

1ère Année : Douze mille Ariary (12.000Ar)

2é Année : Douze mille Ariary (12.000Ar)

3é Année : Douze mille Ariary (12.000Ar)

Section 3 : Aspect quantitatif et qualitatif du projet

Le chiffre d'affaires dépend surtout de la qualité du produit qu'elle met sur le marché et aussi la force de vente d'un établissement scolaire.

31 : Aspect quantitatif

L'effectif des élèves désigne l'aspect quantitatif de l'établissement, le développement de ces aspects entraîne un impact direct à l'image de notre centre, au niveau des clients potentiel, et surtout au niveau de notre rentabilité

32 : Aspect qualitatif

La qualité joue un rôle primordial afin que les clients achètent le produit ou service en question. Dans notre cas la capacité des apprenants, les élèves qui sortent de notre centre sont le bon produit qui sont près à vendre sur le marché de travail, ou qui sont près à continuer leurs études à l'université.

La qualité de service à réaliser, le niveau de chiffre d'affaire de notre société sont en interdépendances. C'est-à-dire que dans un établissement scolaire, son chiffre d'affaires dépend de la qualité de l'éducation. Plus le nombre des élèves augmentent, la quantité vendue se développe aussi. Ainsi la qualité de service engendre la rentabilité de l'entreprise, plus

précisément la rentabilité de l'établissement scolaire. Les différents facteurs économiques et de production seront l'objet de la section suivante.

Section 4 : Les différents acteurs économiques et les facteurs clé de production du centre

Il s'agit d'estimer les différentes ressources : humaines (savoir-faire), sa motivation, les matérielles et financières. Les qualités de formations doivent être appréciées à partir de leur inventaire pour avoir un bon positionnement par rapport aux concurrents.

41 : Les moyens humains

A noter que le premier acteur au développement économique d'une société ou centre d'éducation est le moyen humain. Sans moyen humain rien ne se réalise. Ainsi toute opération de redynamisation nécessite des moyens humains à forte potentialité. Les moyens humains sont l'ensemble de ressources humaines: les personnels administratifs et les enseignants, le gardien, et toute autre personne qui prend part au bon fonctionnement de.

En outre, la réussite de la redynamisation de l'équipe se base sur l'effectif complet de ces moyens humains sans oublier leurs compétences.

Ainsi, la qualification et le savoir faire sont très importants. Mais, il faut rappeler que le duo effectif-compétence pose un grand problème dans l'évaluation des coûts. En effet, un surnombre d'effectif peut entraîner des dépenses exorbitantes.

Il faut donc étudier l'effectif du personnel envisagé pour la réalisation du projet

Les personnels travaillant dans ce projet se divisent en deux

- Les personnels administratifs
- Les enseignants

Les personnels permanents travaillent dans l'enceinte de l'unité tandis que l'enseignant dans la salle de classe

En bref, nous présentons respectivement dans ce tableau cet effectif.

Tableau 7 : Effectif personnel

Catégorie Professionnel	A1	A2	A3	A4	A5
PERSONNEL ADMINISTRATIF :					
-Directeur	1	1	1	1	1
-DAF	1	1	1	1	1
-Secrétaire	1	1	1	1	1
-bibliothécaire	1	1	1	1	1
-Surveillant	1	1	1	1	1
-Gardien	1	1	1	1	1
-ENSEIGNANTS	15	15	15	15	15
TOTAL	21	21	21	21	21

Il est à noter que les enseignants commencent à travailler dès le début de l'année scolaire jusqu'à la fin de l'année scolaire, c'est-à-dire durant neuf mois, et certaines des personnel administratif commence un mois avant l'entrée de l'étudiant.

42 : Les moyens logistiques

L'importance c'est d'avoir des personnels qualifiés et compétents, mais il leur faut avoir des matériels pour réaliser leurs tâches et leur responsabilités.

Les moyens logistiques concernent les aspects matériels et les accessoires nécessaires pour la réalisation du projet. Tout d'abord, ces moyens logistiques dépendent de l'activité.

Cependant il engendre plusieurs éléments :

- Les accessoires tels que les infrastructures ou bâtiment qui serviront de salle d'étude.
- Les matériels didactiques : les bibliothèques
- Les matériels informatique est indispensable
- Les matériels sportifs.

Par conséquent, ils sont dépendants et complémentaires. Seulement, il faut savoir bien gérer ces équipements.

43 : Les moyens financiers

Les moyens financiers ce sont la valeur en numéraire, les ressources monétaires dont dispose une entreprise donnée pour financer l'opération. Ils doivent obligatoirement couvrir l'ensemble des dépenses.

Cependant, l'évaluation des ces ressources financières résulte d'une série d'étude partant de l'établissement des budgets prévus pendant la réalisation de cette politique à savoir:

Les budgets de communication : publicité

Les budgets de fonctionnement

Les budgets d'investissement

Les budgets de paie

En somme, l'accomplissement d'une opération de redynamisation engendre des contraintes non négligeables telles que l'aspect financier, l'aspect humain et l'aspect logistique.

Section 5 : Les facteurs clés de succès du centre

Cette étude est basée sur les quatre principes facteurs clé de succès à savoir :

- L'analyse d'adaptation du programme de notre client
- Concernant les enseignants du centre
- Les critères de sélection des enseignants
- L'analyse de l'environnement sociale du travail

51 Analyse d'adaptation du programme de notre client

D'après notre analyse de marché, le programme de la formation dans un lycée technique commerciale répond aux attentes de notre client dans cette région. Selon eux, la

filière gestion est très nécessaire pour affronter la mondialisation. L'objectif de notre client cible se divise en trois catégories soit :

Ils veulent être un entrepreneur ou créer sa propre entreprise.

Ils désirent de continuer ou approfondir leurs études en école supérieur ou à l'université dans la filière gestion.

Ils entreront dans la vie active ou travailler après son bac.

A partir de ces trois catégories de choix qui les motivent nous allons adapter notre offre de formation.

En outre, l'existence de notre centre dans cette région répond :

Va résoudre les problèmes de la majorité de notre client car le lycée technique commercial Ampefiloha est loin par rapport à cette région. Car il y a des frais d'autobus, des dépenses pour le déjeuner, des temps perdus pour aller à l'école.

Les critères d'accès à notre centre :

Avoir le diplôme B.E.P.C ou équivalent

Faire un test

Notre lycée doit suivre les programmes ministériels ainsi que les lignes directives existant. Les lycéens (1^{ère} Année, 2^e année ; 3^e année ou préparation en bac professionnel, bac technologique),

Le programme mettra l'accent sur les matières techniques à savoir les Mathématiques général, le Mathématiques financière, comptabilité usuel, l'organisation de l'entreprise, calcul rapide, la comptabilité analytique d'exploitation, droit, économie, informatique, malagasy, français, anglais sont programmé durant les 3 années d'étude. Des détails sur les matières enseignées, les volumes horaires et les coefficients affecté à chaque matières au programme sont mentionnés dans les tableaux suivants pour les trois niveaux : premier année, deuxième année, troisième année.

Tableau 8 : Volume horaire 1ère année

Heure	Hebdomadaire	Annuelle
Français	2	86
Anglais	2	86
Initiation en informatique	2	86
Malagasy	2	86
Maths FI	2	86
Organisation	2	86
Calcul rapide	0,5	21
Comptabilité usuel	4	173
Droit civil	2	86
CAE	4	173
TOTAL	22,5	969

Tableau 9 : Volume horaire 2e année

Heure	Hebdomadaire	Annuelle
Français	2	86
Anglais	2	86
Malagasy	2	86
Informatique	2	86
Maths GE	4	173
Maths FI	2	86
Economie	3	130
Droit com.	3	130
Droit fisc	2	86
Compta GE	4	173
CAE	4	173
TOTAL	30	1295

Tableau 10 : Volume horaire 3e année

Heure	Hebdomadaire	Annuelle
Français	3	130
Anglais	3	130
Malagasy	3	130
Philosophie	3	130
Statistique	2	86
Maths FI	2	86
Compta budget	5	216
Législation	2	86
Maths GE	4	173
CAE	4	173
TOTAL	31	1340

52 Concernant les enseignants

Les enseignants doivent avoir les conditions suivantes :

Etre dynamique

Avoir le comportement de droit d'appartenance : il s'agit ici, qu'un enseignant ne vulgarise pas le secret et la technique personnelle de notre centre

Bonne condition physique

Motivé

Bonne présentation

53 Analyse de l'environnement sociale de travail

Il s'agit ici des relations interpersonnelles du centre. Notre stratégie est de bien choisir les bons partenaires car les enseignants et tout les personnels qui travaillent dans notre centre sont de partenaires. Donc pour éviter tout genre de conflit et avoir des mauvaises ambiances de travail, il faut bien choisir le personnel qui va travailler au lycée

En outre, le personnel doit maîtriser la culture générale de l'entreprise au début de l'année scolaire. Pour ce faire, il y aura une grande conférence débat avec les personnels, tout le monde devra donner idées au sujet de discipline interpersonnels.

On peut faire aussi de « brainstorming » c'est-à-dire tirer de synthèse à partir des recueils des idées de tout le monde, et on reformulera la discipline.

Par conséquent, l'objectif de cette étude c'est de créer une bonne ambiance de travail pour tout le monde en accomplissant ses tâches. Il na faut pas oublier qu'il à une relation entre l'environnement social du personnel et les élèves ou les apprenants. Ainsi, il faut mettre en place les disciplines des élèves

Pour un bon fonctionnement, l'étude organisationnelle fera l'objet de notre étude

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET

L'étude organisationnelle du projet est important, très utile pour l'établissement pour qu'on puisse bien déterminer les fonctions et les différentes tâches. Dans ce cas, la mission de notre centre c'est d'éduquer les jeunes. L'accomplissement de certaine mission tienne compte de l'existence d'un moyen, de direction, d'un centre de décision.

Dans la théorie du management, l'organisation revêt deux grands aspects. Le premier se rapporte à la mise en place d'une hiérarchie ou de niveaux de responsabilité, concrétisée par un organigramme qui désigne le rôle de chacun dans la société, du président au chef de service, et qui précise les fonctions assumées. Cette étude permet de parler de l'organigramme à adopter et l'organisation du travail, puis le chronogramme¹

Section 1 : Organigramme à adopter

L'organigramme est l'image symbolique de la hiérarchiques, unissant les différents postes de travail de l'établissement, c'est-à-dire, il représente le résultat de processus de regroupement, donne le schéma global de la division de travail et de la répartition formelle des responsabilités d'une organisation du centre.

¹ Source : Encyclopédie Microsoft ® Encarta ® 2005 © 1993-2004 Microsoft Corporation

L'organigramme permet de définir le plan d'organisation de l'établissement, de définir les grandes lignes de l'organisation des responsabilités et des pouvoirs.

Ainsi, il doit préciser clairement pour chaque poste les objectifs de la fonction, la nature des travaux à effectuer et la limite des autorités et des responsabilités

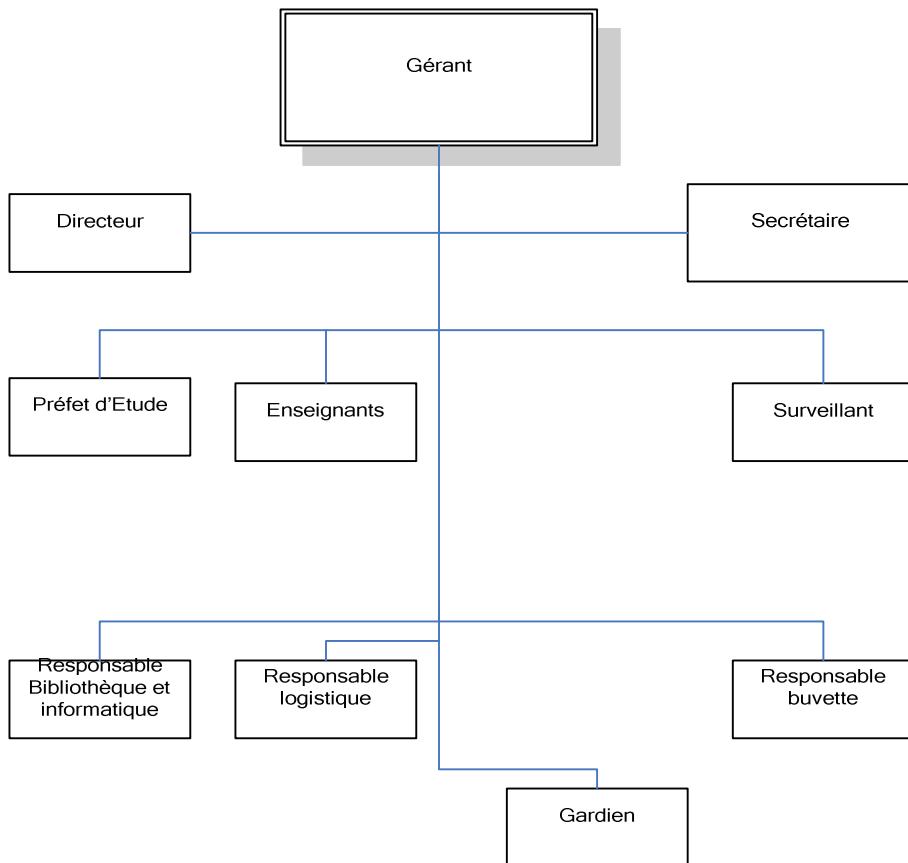


Figure 5 : Organigramme du centre

Structure de l'organisation :

:

- Une direction générale
- Une direction secrétariat.
- Un responsable logistique

- Un préfet d'étude
- Un préfet de discipline
- Des personnels enseignants
- Le surveillant.

L'organisation de la structure de base permet d'établir de relation connu et constante entre les éléments. Ces relations constituent les cadres fondamentales où s'établissent les relations entre les différents membres pour assurer le bon fonctionnement de l'établissement.

Section 2 : Organisation du travail

La description de fonction indique de façon précise l'étendue et les limites de chaque fonction figurant dans l'organigramme. Sa finalité est d'éclaircir pour chacun l'organisation et de donner le rôle et de définir les responsabilités de chaque poste.

Il nous faut définir les responsabilités de chaque poste et les tâches afin d'éviter les responsabilités confondues. Aussi, il y a deux optiques complémentaires

- S'assurer que deux personnes ne prennent pas de décision ou ne travaillent pas sur le même sujet et au même moment.
- S'assurer qu'il n'y ait pas de tâches qui ne soient pas prises en charge.

La description de fonction, qui devra être le résultat d'une concertation entre le supérieur hiérarchique du responsable de la fonction en cause.

Les activités et responsabilités :

C'est dans cette rubrique que sont énumérées et détaillées les différentes tâches afférentes à la fonction et donc les responsabilités qui doivent être prises par le titulaire ainsi que les moyens qui lui sont accordés.

Par conséquent, chaque poste à des fonctions bien définies.

Le Directeur :

Son rôle est très important ; car il est à la tête ou chef de l'établissement. Il a pour fonction de s'assurer la direction générale de l'établissement, il est le dernier décideur des différentes dispositions prise par l'administration. Exemple il est le dernier décideur sur les questions qui dépassent les compétences du préfet de discipline. Il se charge des toutes les formalités d'ouverture du centre auprès de l'administration de la gestion des finances, du personnel en général. Aussi son fonction se définie comme les suivant

- Propriétaire en général, acteur du projet et actionnaire
- Coordonner les activités de l'établissement.
- Définir la politique général de travail.
- Supervise le déroulement de la formation.
- Supervise l'administration et les finances.

Le secrétaire :

Il assure la relation entre l'Etat et l'école, la communication entre les enseignants. Il assure la gestion et la comptabilité et il doit :

Travailler sous le guide directe du directeur général.

Définir l'objectif de la formation

Elaborer le programme, mis à jour de la formation

Elaborer le volume horaire, le calendrier

Recruter et évaluer les enseignants

Assurer les suivis et contrôler la formation continue, des élèves et des professeurs

Interlocuteur direct de l'administration officielle ou des ministères

Recevoir les visiteurs et la communication téléphonique

Assister le Directeur Gérant et les responsables des études

Assurer tous travaux secrétariat, la gestion du centre de documentations et d'information

Le responsable logistique

Il assure l'entretien du matériel, la circulation de matériel qui entre et qui sort, ailleurs on l'appelle « l'économie »

Le préfet d'étude

Sa fonction c'est de superviser le travail des enseignants, et contrôle leur retard, ainsi que leur absence, puis évaluer leur compétence

Le préfet de discipline ou surveillant général

Il s'assure et de chercher les meilleures disciplines où discipline praticable. Il doit résoudre la dispute dans la relation entre les professeurs et les élèves.

Les enseignants :

Ils donnent des cours sous l'autorité du préfet d'étude.

Les surveillants

Ils surveillent les élèves dans l'enceinte de l'établissement. Il rappel aux élèves au respect de la discipline.

Les gardiens

Il assure la sécurité de l'établissement et leur patrimoine. Il a pour tâche de garder la propreté du lycée

Section 2 : Chronogramme

Par définition le chronogramme consiste à établir le planning de réalisation du projet

Supposons que les ressources financières seront disponibles .Ainsi les actions sont résumées dans ce chronogramme selon l'ordre de prioritaire et sont étalées sur une durée d'un an

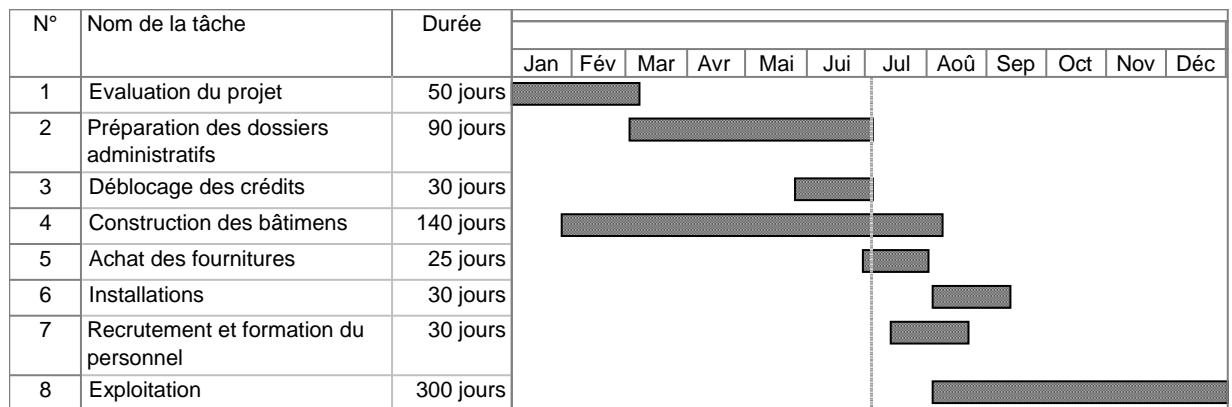


Figure 6 : Chronogramme du projet

Planning de travail :

Avant de planifier les tâches, il faut savoir maîtriser les objectifs qu'on veut atteindre ce qui revient à distinguer les objectifs généraux, des objectifs spécifiques et des objectifs opérationnels¹. Les objectifs généraux du centre seraient d'engager l'amélioration socio-économique de la région d'Itaosy

Objectif spécifique : rehausser le niveau de formation de la cible. Et l'objectif opérationnel serait de doter d'outils permanent aux jeunes et travailleurs d'être performant dans le domaine de notre formation .

Par conséquent, pour maximiser le rendement : le planning des tâches doit être établie au préalable. Alors il s'agit d'établir le calendrier de travail ou chronogramme

A souligner que la formation initiale ou continue utilisera les mêmes locaux du bâtiment. Ainsi que les tâches se présentent par ordre de prioritaires :

¹ Source : Livre POTAIT R et NOBEL P, Les décisions de contrôle de gestion

Etude du lieu d'implantation

Transaction avec les bailleurs si en cas de location ou achat du terrain et construction de l'immeuble.

Démarche administratif pour l'ouverture du centre.

Mise en place du médias- planning et début de publicité.

Listing de besoins : matériels, commande de mobilier.

Définition de profil de poste et recrutement.

Mise en place de l'organigramme.

Ouverture de bureaux.

Ouverture et inauguration du centre.

Ainsi se termine la conduite du projet de notre centre, la troisième partie fera l'objet de l'étude financière du projet.

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU

PROJET

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE GESTION

Le projet est un échange de satisfactions immédiates et une espérance que l'on acquiert. La réalisation et le développement d'un projet nécessite des investissements, sans investissements un projet reste hypothétique.

Les dépenses immédiates seront engagées à la construction des bâtiments, à l'aménagement, à la réhabilitation et à l'acquisition des matériels nécessaire au fonctionnement du centre.

Les objectifs principaux contribuent à la garantie de la capacité de production, à la minimisation des coûts de production.

Pour faciliter cette étude financière, nous allons décrire la nature et le coût des investissements.

Section 1 : Coût des investissements nécessaires

Ce que nous allons parler dans cette section c'est :

11 : Les immobilisations

L'immobilisation concerne généralement les classes 2 du PCG 2005

111 : Immobilisation incorporelle

L'immobilisation incorporelle n'ont pas d'existence matérielle est constituée seulement par :

Les logiciels sont utiles, s'élève à 1.200.000Ar, ainsi l'immobilisation incorporelle se présente comme suit :

Tableau 11 : Tableau montrant l'immobilisation incorporelle (En Ar)

Intitulé	Montant	Type	Durée
Logiciel	1 200 000	Linéaire	5 ans

112 : Les immobilisations corporelles

Ces rubriques sont composés des :

Coût du terrain :

La superficie du terrain à exploiter est de 800m² nécessaire au projet est évaluée à 8.000.000Ar soit 10.000Ar le m² et apporté sur le promoteur qui est en même temps le gérant du centre.

Coût des infrastructures :

IL s'agit du coût des constructions pour l'unité de production.

Un bâtiment à un étage huit salle chacun (8x2=16 salles) dont dix salles d'études avec une capacité d'accueil de 50 élèves, deux bureaux pour les administratifs, une salle désignée aux bibliothèques, une salle de réunion, une salle d'informatique, une salle de logistique.

On peut simplifier les constructions et ne nécessitent pas d'investissement très lourd, et puis nous essaierons de négocier le fournisseur étrangère ou en Chine en terme d'achat en gros des matériels de construction de bâtiment.

On estime que cette construction ne dépasse pas à 36.000.000Ar en total pour les bâtiments : les salles d'étude, les bureaux et autres. Ainsi le détail de la salle à construire à l'aide ce tableau suivant

Tableau 12 : Tableau montrant le nombre des salles

Salle	Nombre
Salles de classe	10
Bureau	1
Bibliothèque	1
Salle de réunion	1
Toilettes	2

Installation et agencement nécessaire se repartissent :

A l'aménagement des salles coûte 100.000Ar

Installation électrique coûte à 100 000Ar

L'adduction d'eau est à la somme de 80 000Ar

L'installation et agencement nécessaire se résumé avec le tableau suivante :

Tableau 13 : Tableau montrant l'installation et l'agencement (En Ar)

Intitulé	Montant
Aménagement	100 000
Installation	
électrique	100 000
Adduction d'eau	80 000
Total	280 000

D'après ce tableau le frais d'agencement et installation s'élève à 280.000Ar

Matériel et outillage :

Le matériel et outillage comprennent les matériels nécessaires à la production coûte 7.566.000.Ar. On peut les calculer en détail à l'aide d'un tableau le coût de cet aspect :

Matériel et outillage (Montant en Ariary) :

Tableau 14 : Tableau montrant la liste de matériel et outillage (En Ar)

Intitulé	Prix unitaire	Quantité	Montant
Tables bancs	26 000	250	6 500 000
Tableau	10 000	11	110 000
Tables	16 000	16	256 000
Chaises	14 000	50	700 000
Total			7 566 000

Matériel et Mobilier de bureau.

Ce sont les matériels utilisés au bureau dans notre établissement et se calcul a l'aide du tableau suivant :

Tableau 15 : Tableau montrant la liste des matériels et mobiliers de bureau

Nature	Prix Unitaire	Nombre	Montant
Tables bureaux	100 000	1	100 000
Chaises de bureau	20 000	3	60 000
Meuble de rangement	125 000	2	250 000
Téléphone fixe	40 000	1	40 000
Micro ordinateur de type PIII	300 000	4	1 200 000
Micro ordinateur de type PIV	900 000	2	18 0 000
Imprimante	500 000	1	500 000
Calculatrice	9 000	2	18 000
Total			3 968 000

D'après ce tableau le coût de matériel et mobilier de bureaux utilisés pour notre centre s'élève à 3.968.000 Ar

Tableau 16 : Tableau montrant les immobilisations corporelles de l'unité

Intitulé	Montant	Type	Durée
Installation et agencement	280 000	Linéaire	10 ans
Matériel et outillage	7 566 000	Linéaire	5 ans
Matériel bureau & informatique	3 968 000	Linéaire	5 ans
Terrain	8 000 000		
Construction	36 000 000	Linéaire	10 ans
Autre	200 000	Linéaire	10 ans
Total	56 014 000		

D'après ce tableau, le coût total des immobilisations corporelles est à la somme de 56 014. 000Ar.

12 : Récapitulation des immobilisations

Le coût total des immobilisations se présente dans le tableau suivant :

Tableau 17 : Tableau montrant le coût des immobilisations (En Ar)

Libelle	Montant (Ar)	type	durée
Immobilisations incorporelles :			
Logiciels :	1 200 000	Linéaire	5 ans
Immobilisations corporelles :			
Installation et agencement :	280 000	Linéaire	10 ans
Matériel et outillage :	7 566 000	Linéaire	5 ans
Matériel bureau & informatique :	3 968 000	Linéaire	5 ans
Terrain :	8 000 000		
Construction :	36 000 000	Linéaire	10 ans
Autre	200 000		
TOTAL	57 214 000		

Ce tableau représente les immobilisations nécessaires pour le démarrage du projet, et leur coût est de 57.214.000Ar

13 : Les amortissements des immobilisations

Les biens des investissements d'exploitation sont amortissables, nous appliquons le principe de l'amortissement linéaire: les logiciels, le matériel et outillage, le matériel bureau et informatique sont amortissables durant les cinq années d'exploitation tandis que la construction, l'installation et agencement dureront dix ans. Amortir un bien signifie que l'on a acquis ce bien à une valeur d'achat.

Et a noté que le terrain n'est pas amortissable au contraire des temps en temps sa valeur augmente. Mais par exception rarement s'il y a un grand tremblement de terre ou un grand tonnerre, le terrain perdra sa valeur. Donc l'amortissement signifie une réduction irréversible répartie sur une période déterminée, du montant porté à certain poste du bilan.

On peut calculer avec :

a : amortissement

V_o: valeur a

n : durée

Ainsi, le tableau suivant montre le calcul des amortissements des immobilisations :

Amortissement des immobilisations :

Tableau 18 : Tableau montrant le calcul des amortissements des immobilisations (En Ar)

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
Immobilisations incorporelles					
Logiciel	100 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Immobilisations corporelles					
Installation et agencement	11 667	28 000	28 000	28 000	28 000
Matériel et outillage	630 500	1513 200	1513 200	1513 200	1513 200
Matériel bureau & informatique	330 667	793 600	793 600	793 600	793 600
Construction	1500 000	3600 000	3600 000	3600 000	3600 000
Autres	8 333	20 000	20 000	20 000	20 000
TOTAL DES AMORTISSEMENTS	2581 167	6194 800	6194 800	6194 800	6194 800

D'après cette tableau on constate qu'à partir de 2è année l'amortissement est de 6194 800 et reste constante jusqu' en cinquième.

Section 2 : Financements des investissements

En phase de la réalisation et même en en phase de développements d'un projet le financement des investissements est indispensable.

Les investissements des immobilisations doivent être financé soit :

Aux apports propres du gérant de l'unité

Apport en nature

Apport en numéraire

Aux tiers : les emprunts :

21 : Les financements des immobilisations

Les financements des biens de l'unité se divisent en deux :

211 : Financement des immobilisations incorporelles

Toujours figurant dans le classe 2 au PCG2005.

Achat de Logiciel pour 1.200.000Ar ,100% recoure à l'emprunt

212 : Financement des immobilisations corporelles

Financements des :

Installation et agencement pour : 280 000Ar

Matériel et outillage pour : 7566 000 Ar

Matériel bureau & informatique pour : 3968 000 Ar

Ces trois biens d'investissement sont financés 100% par l'emprunt tandis que le terrain étant apport 100% et en nature du gérant de l'unité pour 8.000.000 Ar, et la construction 61,20% financé par l'unité soit 22.000.000 Ar, et le reste ou 38,80% soit 14.000.000 Ar par emprunt.

Ainsi nous résumons les financements des investissements des immobilisations de l'unité à l'aide d'un tableau suivant :

Tableau 19 : Tableau montrant le financement des investissement (En Ar)

Intitulé	Montant	Apport	Emprunt
Incorporels			
Logiciel	1 200 000		1 200 000
Corporels			
Installation et agencement	280 000		280 000
Matériel et outillage	7 566 000		7 566 000
Matériel bureau & informatique	3 968 000		3 968 000
Terrain	8 000 000	8 000 000	
	36 000	21 714	
Construction	000	000	14 486 000
Autre	200 000		
Total	57214000	29 714 000	27 500 000

D'après ce tableau le coût total de financement des immobilisations corporelles de l'unité étant 57.214.000Ar et se repartissent 29 714 000 Ar, soit 51,93% apport propre de l'unité, 27.500 .000 Ar, soit 48,07% par emprunt.

Section 3 : Compte de gestion

Ce sont les comptes des charges et les produits afférent durant l'exploitation de notre centre.

31 : Les charges :

Ces comptes sont répartis des :

311 : Fournitures administratives

Ces sont des fournitures nécessaire au bureau pour le fonctionnement administrative de l'unité :

Tableau 20 : Tableau montrant les fournitures administratives

Intitulé	Unité	Nombre	Prix Unitaire	Montant
Encreur	Pièce	1	4 000	4000
Cachets	Pièce	3	4 000	12000
Classeurs	Pièce	5	5 000	25000
Agrafeuses	Pièce	1	6 000	6000
Rame papier	Pièce	10	6800	68000
Encre pour imprimante	Flacon de 100 ml	4	8000	32000
Autres				20000
Total				167000

D'après ce tableau les coûts des fournitures administratives s'élève à 167.000Ar.

312 : Fournitures consommables

Elles comprennent les fournitures scolaires. Le budget alloué à ces produits est de 11.000Ar par an. Les fournitures scolaires concernent les fournitures utilisées dans la salle de classe.

On peut présenter dans le tableau suivant les fournitures scolaires

Tableau 21 : Tableau montrant les fournitures consommables

Désignation	Unité	Nombre	PU	Montant
Règle	Pièce	2	1 000	2000
Stylos et crayons	Pièce	10	300	3000
Feutre	Pièce	15	400	6000
Total				11000

D'après ce tableau, le montant de 11.000Ar par mois montre que nous essayons de minimiser les charges concernant les fournitures consommables.

313 : Matières et fournitures non stockés

-Eau et électricité : L'unité consommé Eau et électricité, cette dépense est estimé à 150.000Ar par mois.

-Fournitures d'entretien : estime à 10000Ar par mois leur consommation.

Tableau 22 : Tableau montrant la consommation des matières mensuellement

Eau et Electricité	150000
Fourniture d'entretien	10000
Total	160000

Le tableau nous montre que les dépenses des matières et fournitures non stockés estime pour 160.000Ar mensuellement.

Ainsi l'achat du centre durant les cinq années d'exploitation se résume comme suit :

Tableau 23 : Tableau montrant l'achat du centre durant les cinq années

Nom	A1	A2	A3	A4	A5
Fournitures administratives	167 000	167 000	167 000	167 000	167 000
Fournitures consommables	55 000	110 000	110 000	110 000	110 000
Fournitures non stockés	680 000	1680 000	1680 000	1680 000	1680 000

D'après ce tableau les achats de l'unité est de 680 000 Ar et à partir de la 2émè année s'élève à 1680 000Ar

314 : Services extérieurs

Les charges externe se repartissent des :

Assurance :

Nous pouvons calculer à l'aide de ce tableau suivant cette charge :

Tableau 24 : Tableau montrant le calcul de l'assurance

Année	A1	A2	A3	A4	A5
Nombre d'élèves	280	500	500	500	500
Assurances	245	400	400	400	400
Total	68600	200000	200000	200000	200000

D'après ce tableau cette charge se détermine à partir de l'effectif des élèves par an et le montant versé à l'assureur par chaque élève. Nous constatons qu'à la première année d'activité le montant est de 68 600Ar. Et en 2^{ème} année s'élèves à 200.000Ar, reste constante jusqu'en 5^{ème} année d'exploitation, c'est-à-dire augmentation de 56%

Crédit téléphonique :

Fait partie la dépense prévisionnelle de l'établissement pour 25.000Ar par mois.

315 : Charges personnelles

Le tableau suivant nous montre le salaire mensuelle des chaque personnel du centre :

Tableau 25 : Tableau montrant le salaire mensuel du personnel

Nom	Montant	Effectifs	Total
Enseignants	200 000	15	3000000
Gérant	300 000	1	300000
Gardien	80 000	1	80000
Secrétaire	150 000	1	150000
Responsable bibliothèque	150 000	1	150000
Surveillant	150 000	1	150000
Responsable buvette	150 000	1	150000
TOTAL			3980000

Ce tableau nous montre que le salaire mensuel du personnel dans notre centre s'élève d'une somme de 3980 000 Ar

D'après cette charge mensuelle de l'unité, on peut donc passer dans le tableau suivant les montants des charges du personnel durant les cinq années d'exploitation.

Tableau 26 : Tableau montrant le montant de charge personnelle durant les cinq années

Nom	A1	A2	A3	A4	A5
Enseignants	12000 000	36000 000	36000 000	36000 000	36000 000
Gérant	1500 000	3600 000	3600 000	3600 000	3600 000
Gardien	400 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Secrétaire	750 000	1800 000	1800 000	1800 000	1800 000
Responsable bibliothèque	750 000	1800 000	1800 000	1800 000	1800 000
Surveillant	750 000	1800 000	1800 000	1800 000	1800 000
Responsable buvette	750 000	1800 000	1800 000	1800 000	1800 000
TOTAL	16 150 000	47 760 000	47 760 000	47 760 000	47 760 000

Durant les cinq années d'avenir les charges du personnel en année A1 s'élève à 16 150 000 Ariary reste constant les quatre dernières années ou 47.760.000 Ariary

316 : Impôt annuel (IRSA)

Toute personne physique ou morale devra payer l'IRSA OU l'impôt sur le revenu.

Voici le détail de calcul de l'IRSA

Tableau 27 : Tableau de calcul de l'IRSA

Montant brut	300 000
Cotisation salariale (1% = OSTIE , 1% = CNaPS°)	6 000
Base imposable	294 000
Impôt correspondant	10 560
Net à payer	283 440

D'après ce tableau le net à payer au gérant du centre est de 283 440 Ar

Tableau 28 : Tableau montrant le total de l'IRSA durant les cinq années d'activité

Exercice	Montant
A1	52 800
A2	126 720
A3	126 720
A4	126 720
A5	126 720

Ce tableau nous montre de l'IRSA durant les cinq années d'activité s'élève d'une somme de 126 720Ar et reste constante.

317 : Autre charge d'exploitation

A noté que notre centre à une autre source financier, alors il convient à ce point une autre charge pour notre buvette, ainsi ce charge se détail mensuellement comme suit :

Tableau 29 : Tableau montrant les charges mensuelles de la buvette

Mois	A1	A2	A3	A4	A5
Janvier		600 000	600 000	600 000	600 000
Février		600 000	600 000	600 000	600 000
Mars		600 000	600 000	600 000	600 000
Avril		600 000	600 000	600 000	600 000
Mai		600 000	600 000	600 000	600 000
Juin		600 000	600 000	600 000	600 000
Juillet					
Août		50 000	50 000	50 000	50 000
Septembre	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Octobre	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Novembre	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Décembre	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000

Nous estimons de ce tableau que la charge mensuelle de buvetier fixe d'un montant de 60000Ar et reste constantes

32 : Les produits d'exploitation

Les produits de l'entreprise sont essentiellement l'écolage des élèves dans notre établissement scolaire.

Les écolages des élèves varient selon leur classe que nous allons voir dans la section suivante:

321 : Effectif prévisionnel des étudiants

Tableau 30 : Tableau montrant l'effectif prévisionnel des étudiants durant les 5 années d'exploitation

Nb d'élève par classe	A1	A2	A3	A4	A5
1ère année	120	135	135	135	135
2e année	80	135	135	135	135
3e année	80	180	180	180	180
Total de l'effectif	280	450	450	450	450

D'après ce tableau, on prévoit pour la première année de commencement l'effectif des élèves se repartissent et fixer par 45 étudiant au maximum par salle de classe, c'est-à-dire 3 classe parallèle en premier année, soit 120 (3x40) étudiant en totalité et 2 classe parallèle (2x40) soit 80 étudiant en totalité pour les deux autres. 280 étudiants se suffisant pour l'année de démarrage. Pour l'année A2 nous fixerons aux maximum 45 étudiant par salle de classe et en trois classe parallèle chacun, et garde l'effectif pour 450 étudiants effectif jusqu'à 5ème année d'activité

322 : Ecolage

En classe de première année on estime pour 15.000Ar, et en deuxième année pour 18000Ar, 22.000Ar en classe de troisième année ou préparation de bac.

Tableau 31 : Tableau montrant l'écolage mensuel

Classe	Montant	A1	A2	A3	A4	A5
1ère année	15000	1800000	2025000	2025000	2025000	2025000
2e année	18000	1440000	2430000	2430000	2430000	2430000
3e année	22000	1760000	3960000	3960000	3960000	3960000
		5000000	8415000	8415000	8415000	8415000

D'après ce tableau, l'écolage se varie et augmente selon le niveau d'étude des élèves

Tableau 32 : Tableau montrant l'évolution annuelle du CA

Exercice	Evol. CA	CA
A1		20000 000
A2	21 ,8 %	63660 000
A3	32 %	84150 000
A4		84150 000
A5		84150 000

D'après ce tableau, le chiffre d'affaires s'évolue jusqu'à 21,8% en A2 se varie et augmente selon le niveau d'étude des élèves, soit une augmentation de 32%. A3

323 : Frais généraux

Tableau 33 : Tableau montrant les frais généraux du centre

Année	Montant	A1	A2	A3	A4	A5
Nombre d'étudiant		245	400	400	400	400
Frais généraux	12 000	2 940 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000

D'après ce tableau, le montant annuel de frais généraux se détermine à partir de nombre des élèves. Les effectifs à une augmentations environ de 38,75 % par rapport aux effectifs de la première année. Donc les frais généraux augmentent de même que le pourcentage de l'effectif ou 38 ,75%.

324 : Autres produits d'exploitation

La buvette est un moyen le plus efficace pour l'amélioration des recettes du centre ; nous prévoyons un responsable spécialiste de cet aspect. Voici le produit financière perçu du centre durant les cinq années d'exploitation.

Tableau 34 : Tableau montrant les recettes de la buvette

Mois	A1	A2	A3	A4	A5
Janvier		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Février		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Mars		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Avril		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Mai		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Juin		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Juillet					
Août		100 000	100 000	100 000	100 000
Septembre	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Octobre	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Novembre	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000
Décembre	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000

D'après ce tableau l'activité buvetier commence en mois de septembre de l'A1 d'activité et récoltera une somme de 1000 000 Ar par mois.

33 : Fond de roulement initial

Pour le démarrage notre centre il nous faut des fonds de roulement :

Tableau 35 : Tableau montrant le fond de roulement initial

Intitulé	Aoû 10	Sep 10	Oct 10	Nov 10	Déc 10	Jan 11	Fév 11	Mar 11	Avr 11	Mai 11	Jui 11	Jul 11
ENCAISSEMENTS :												
Chiffre d'affaire	3360 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	5000 000	
Autres produits		1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	1000 000	
TOTAL DES ENCAISSEMENTS	3360 000	6000 000	6000 000	6000 000	6000 000	0						
DECAISSEMENTS :												
Fournitures	218 000	171 000	171 000	171 000	171 000	171 000	171 000	171 000	171 000	171 000	160 000	40 000
Charges externes & autres achats	93 600	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	
Personnel	960 400	3920 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000	3980 000
Impôts & taxes (hors IS)	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560	10 560
Autres charges		600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	
Remboursements d'emprunts												8398 758
Impôt sur les sociétés										1039 120		
TOTAL DES DECAISSEMENTS	1282 560	4726 560	4786 560	4786 560	5825 680	4775 560	12429 318					
TRESORERIE DEBUT DE PERIODE		2077 440	3350 880	4564 320	5777 760	6991 200	8204 640	9418 080	10631 520	11844 960	12019 280	13243 720
ECART (ENCAISS. - DECAISS.)	2077 440	1273 440	1213 440	1213 440	174 320	1224 440	-12429 318					
TRESORERIE FIN DE PERIODE	2077 440	3350 880	4564 320	5777 760	6991 200	8204 640	9418 080	10631 520	11844 960	12019 280	13243 720	814 402

D'après ce tableau, on constate que le mois d'Août de A1 ou la premier année d'activité, le total des recettes encaissées par le frais généraux est de 3.360.000Ar, les besoins du centre de ce mois ou le total de décaissement à pour somme de 1282 560Ar c'est-à-dire que le budget encaissé pourra couvrir les besoins nécessaire au démarrage. Donc nous avons un écart de 2.077.440Ar. A que certains personnels administratifs rentre le Mois d'Août et la rentrée des élèves est au mois de septembre. D'où l'unité pourra démarrer avec ses fonds de roulement initial.

Section 4 : Plan de financement de l'unité

Le plan de financement est un tableau prévisionnel le plus important de la vie de l'entreprise pour deux raisons :

La plupart des établissements financiers exigent un plan de financement de la part des entreprises que leur sollicite un emprunt.

Le plan de financement est le seul moyen pour l'entreprise de vérifier que sa politique d'investissement et de financement sont cohérentes.

Nous avons deux rubriques qui doivent être financés pour l'exploitation de l'unité de prestataire de service à savoir :

Les investissements : 57 214 000 Ar

Imprévu : 36 000 Ar

Le montant de financement est donc de : 57 250 000 Ar

Le schéma du plan de financement se divise alors en :

Apport propres :

Apport en nature : 8.000.000 Ar

Apport en numéraire : 21 750 000 Ar

Crédit à long terme : Total Emprunt 27500 000Ar

Le financement de ce projet se repartit en apport propres et en apport étranger (emprunt) les apports propres sont 51,96 % du montant total du fonds nécessaires.

L'unité doit donc recourir à un crédit à long terme c'est-à-dire les 48,04% du montant total des investissements

Tableau 36 : Tableau montrant le plan de financement

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
EMPLOIS :					
Variation du BFR	-1118 720	-2031 983	-5071 082	-178 152	-206 473
Acquisition d'immobilisations					
Incorporelles	1200 000				
Corporelles	56014 000				
Remboursement des dettes financières					
Emprunts		3998 758	4638 559	5380 729	6241 645
A. TOTAL DES EMPLOIS	56095 280	1966 775	-432 523	5202 577	6035 172
RESSOURCE :					
Capacité d'autofinancement	5872 480	15920 177	31978 896	32542 914	33197 357
Augmentation des capitaux propres					
Apports en capital	29750 000				
Augmentation des dettes financières					
Emprunts	27500 000				
B. TOTAL DES RESSOURCES	63122 480	15920 177	31978 896	32542 914	33197 357
C. VARIATION DE TRESORERIE (B - A)	7027 200	13953 402	32411 419	27340 337	27162 185
TRESORERIE (Rappel)	7027 200	20980 602	53392 021	80732 358	107894 543

D'après ce tableau le montant des ressources pour A1 est de 63 122 480Ar, ce montant est largement supérieur au total de l'emploi pour une somme de 56 095 280Ar ce qui signifie une trésorerie toujours positif de 7 027 200Ar.

41 : Apport en capital

Pour les investissements d'une société, il y a deux catégories des apports : apport en nature et apport en numéraire Selon la règle générale des apporteurs, le gérant doit apporter au minimum 30% des apports en numéraire ou apport en nature, le reste peut combler à l'emprunt. Nous avons d'apport en nature ou terrain 800m² valant de 8.000.000Ar et 22.000.000Ar en numéraire soit 52,61% apport propre de l'unité, 27.014 .000 Ar, soit 47,39% par emprunt.

42 : Emprunt

L'emprunt permet de pallier le déficit structurel de budget d'une société. La différence entre recettes et dépenses fait apparaître un solde négatif nécessitant le recours à l'endettement.

421 : Caractéristique de l'emprunt

L'emprunt peut revêtir plusieurs formes, qui se distinguent en fonction de sa date d'échéance et de la technique utilisée pour y souscrire.

Tableau 37 : Tableau montrant les caractéristiques de l'emprunt

Capital	Le	Taux	Périodicité	Durée	Modalité
27500000	Août N	16%	Annuelle	5 ans	Echéance constante

D'après ce tableau, la capitale souscrit durant 5 ans d'exploitations étant pour une valeur de 27.500.000Ar, la date d'échéance constante, commence en mois d'Août d'A1, le taux d'intérêt est de 16% annuellement.

422 : Tableau de remboursement des dettes

Le tableau de remboursement des dettes fait état des coûts des emprunts qui représentent les charges financières supportées par chaque exercice.

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

Le taux d'intérêt s'élève à 16%

Ce tableau présente un double intérêt :

- Il est indispensable pour tous nos comptes de gestion.
- Il est un outil indispensable pour les emprunteurs pour s'assurer le retour de son prêt.

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

$$a = \frac{Cxi}{n}$$

Avec :

C = le montant de l'emprunt

i = le taux d'intérêt appliqué

n = la durée de remboursement

L'annuité est décomposée en charge financière (intérêt du capital non remboursé)

Amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance).

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

Tableau 38 : Tableau montrant le remboursement de l'emprunt

Période	Capital emprunté	Intérêts	Capital remboursé	Echéance	Capital restant dû	Capital à remb. CT	Capital à remb. LMT
A1	27500 000				27500 000	3998 758	23501 242
A2		4400 000	3998 758	8398 758	23501 242	4638 559	18862 683
A3		3760 199	4638 559	8398 758	18862 683	5380 729	13481 954
A4		3018 029	5380 729	8398 758	13481 954	6241 645	7240 309
A5		2157 113	6241 645	8398 758	7240 309	7240 309	

On a : Amortissement = Annuité – charge financière.

Le tableau nous montre que le montant de l'emprunt s'élève à 7.240 .309Ar avec un taux d'intérêt de 16%.

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE

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

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel du centre

Le compte de résultat prévisionnel regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise pour une période donnée.

C'est un état qui sert à mesurer la performance de l'entreprise à réaliser des profits ou des pertes.

11 : Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel pour la première année d'activité se présente comme suit :

Tableau 39 : Tableau montrant les comptes de résultat prévisionnel

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
Chiffre d'affaire					
Ecolage	20 000 000	63 660 000	84 150 000	84 150 000	84 150 000
Frais généraux	3 360 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
I PRODUCTION DE L'EXERCICE	23 360 000	69 660 000	90 150 000	90 150 000	90 150 000
Achats fournitures					
Fournitures administratives	167 000	167 000	167 000	167 000	167 000
Fournitures consommables	55 000	110 000	110 000	110 000	110 000
Fournitures non stockés	680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000
Charges Externes					
Assurance	68 600	200 000	200 000	200 000	200 000
Crédit	125 000	275 000	275 000	275 000	275 000
II CONSUMMATION DE L'EXERCICE	1 095 600	2 432 000	2 432 000	2 432 000	2 432 000
III VALEUR AJOUTEE (I-II)	22 264 400	67 228 000	87 718 000	87 718 000	87 718 000
Personnel					
Enseignants	12 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000
Gérant	1 500 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Gardien	400 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Sécretaire	750 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Responsable bibliothèque	750 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Surveillant	750 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Responsable buvette	750 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
- Impôts & taxes					
IRSA	52 800	126 720	126 720	126 720	126 720
IV EXCEDENT BRUT D'EXPLOIT.	5 311 600	19 341 280	39 831 280	39 831 280	39 831 280
+ Autres produits					
Recette buvette	4000000	10100000	10100000	10100000	10100000
- Autres charges					
Dépense buvette	2400000	6050000	6050000	6050000	6050000
- Dotations aux amortissements					
Incorporels					
Logiciel	100000	240000	240000	240000	240000
Corporels					
Installation et agencement	11667	28000	28000	28000	28000
Matériel et outillage	630500	1513200	1513200	1513200	1513200
Matériel bureau & informatique	330667	793600	793600	793600	793600
Construction	1500000	3600000	3600000	3600000	3600000
Autres	8333	20000	20000	20000	20000
V RESULTAT OPERATIONNEL	4 330 433	17 196 480	37 686 480	37 686 480	37 686 480
Produits financiers					
Produit financier		137 500	575 000	1 725 000	4 100 000
- Charges financières					
Intérêts sur Emprunts		4 400 000	3 760 199	3 018 029	2 157 113
VI RESULTAT FINANCIER					
VII RESULTAT AVANT IMPOT	4 330 433	12 933 980	34 501 281	36 393 451	39 629 367

Total produits des activités ordinaires	27 360 000	79 897 500	100 825 000	101 975 000	104 350 000
Total charges des activités ordinaires	23 029 567	66 963 520	66 323 719	65 581 549	64 720 633
VIII RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	4 330 433	12 933 980	34 501 281	36 393 451	39 629 367
Elément extraordinaires (produits)					
Elément extraordinaires (charges)					
VIII RESULTAT EXTRAORDINAIRE					
- Impôt sur le revenu	1 039 120	3 104 103	8 280 185	8 734 337	9 510 810
RESULTAT NET	3 291 313	9 829 877	26 221 096	27 659 114	30 118 557

D'après ce tableau, le montant de résultat net pour la première année d'activité s'élève à 3 291 313Ar, et 30 118 557Ar pour le 5ème année, il y une forte augmentation de 26 827 244 Ar . Alors c'est largement positif, donc le projet réalise de profit. En outre il à une forte croissance chaque année si on prend par exemple le résultat net .D'où la viabilité de notre établissement. Parlons maintenant du bilan prévisionnel du centre.

Taux de placement à 5% à long terme

Le centre pourra accroître les revenus par le placement de son capital à la banque

Tableau 40 : Tableau montrant le calcul du produit financier

Année	Capital placé à la fin d'année	Cumul	Intérêt
N	2750000	2750000	137500
N+1	8750000	11500000	575000
N+2	23000000	34500000	1725000
N+3	23500000	58000000	2900000
N+4	24000000	82000000	4100000

Voyons que nous perçons un intérêt de 135 500 Ar en année un ouA1 et de 4 100 000Ar en année cinq A5

Section 2 : Bilan prévisionnel du projet

Dans cette rubrique, nous allons voir l'état de l'actif et passif :

21 : Bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture nous permettra de connaître la situation patrimoniale de l'unité. Les dettes contractées se composent de crédit de fonctionnement et de crédit d'investissement.

Tableau 41 : Tableau montrant le bilan initial

ACTIF			PASSIF
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles		Capital	
Logiciel	1 200 000	En numéraire	29 750 000
Immobilisations corporelles		TOTAL CAPITAUX PROPRES	29 750 000
Installation et agencement	280 000		
Matériel et outillage	7 566 000	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel bureau & informatique	3 968 000	Emprunt	27500000
Terrain	8 000 000	TOTAL PASSIFS NON	27500000
		COURANTS	
Construction	36 000 000		
Autres	200 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57 214 000		
ACTIFS COURANTS			
Trésorerie	36 000		
TOTAL ACTIFS COURANTS	36 000		
TOTAL ACTIFS	57 250 000	TOTAL PASSIFS	57 250 000

22 : Bilan prévisionnel pour les cinq années d'activité

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

Tableau 42 : Bilan prévisionnel de la première année

ACTIFS				PASSIFS	
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				Capital	29 750 000
Immobilisations incorporelles	1 200 000	100 000	1 100 000	Primes et réserves	
Immobilisations corporelles	56 014 000	2 481 167	53 532 833	Ecarts d'évaluation	
Immobilisations en cours				Ecarts d'équivalence	
Immobilisations financières				Report à nouveau	
Titres mis en équivalence				Résultat net	3 291 313
Autres titres immobilisés				TOTAL CAPITAUX PROPRES	33 041 313
Prêts et autres immobilisations financières				PASSIFS NON COURANTS	
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57 214 000	2 581 167	54 632 833	Produits différés : subventions d'investissement	
				Impôts différés	
				Emprunts et dettes financières	23501242
ACTIFS COURANTS				Provisions et produits constatés d'avance	
Stocks et en cours				TOTAL PASSIF NON COURANTS	23 501 242
Créances et emplois assimilés					
Clients et autres débiteurs				PASSIFS COURANTS	
Impôts				Dettes court terme partie court terme de dettes long terme	2 959 638
Autres créances et actifs assimilés				Fournisseurs et comptes rattachés	
Trésorerie et équivalent de trésorerie				Provisions et produits constatés d'avance passifs courants	
Placements et autres équivalents de trésorerie				Autres dettes	2 157 840
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	7 027 200		7 027 200	Compte de trésorerie (découverts bancaires)	
TOTAL ACTIFS COURANTS	7 027 200	0	7 027 200	TOTAL PASSIFS COURANTS	5 117 478
TOTAL DES ACTIFS	64 241 200	2 581 167	61 660 033	TOTAL DES PASSIFS	61 660 033

Tableau 43 : Bilan prévisionnel de la 2e année

ACTIFS				PASSIFS	
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				Capital	29750000
Immobilisations incorporelles	1200000	340000	860000	Primes et réserves	
Immobilisations corporelles	56014000	8435967	47578033	Ecarts d'évaluation	
Immobilisations en cours				Ecarts d'équivalence	
Immobilisations financières				Report à nouveau	3291313
Titres mis en équivalence				Résultat net	9829877
Autres titres immobilisés				TOTAL CAPITAUX PROPRES	42871190
Prêts et autres immobilisations financières				PASSIFS NON COURANTS	
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57214000	8775967	48438033	Produits différés : subventions d'investissement	
ACTIFS COURANTS				Impôts différés	
Stocks et en cours				Emprunts et dettes financières	18862683
Créances et emplois assimilés				Provisions et produits constatés d'avance	
Clients et autres débiteurs				TOTAL PASSIF NON COURANTS	18862683
Impôts				PASSIFS COURANTS	
Autres créances et actifs assimilés				Dettes court terme partie court terme de dettes long terme	4638559
Trésorerie et équivalent de trésorerie				Fournisseurs et comptes rattachés	
Placements et autres équivalents de trésorerie				Provisions et produits constatés d'avance passifs courants	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	21118102		21118102	Autres dettes	3183703
TOTAL ACTIFS COURANTS	21118102	0	21118102	Compte de trésorerie (découverts bancaires)	
TOTAL DES ACTIFS	78332102	8775967	69556135	TOTAL PASSIFS COURANTS	7822262
				TOTAL DES PASSIFS	69556135

Tableau 44 : Bilan prévisionnel de la 3e année

ACTIFS				PASSIFS	
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				Capital	29750000
Immobilisations incorporelles	1200000	580000	620000	Primes et réserves	
Immobilisations corporelles	56014000	14390767	41623233	Ecart d'évaluation	
Immobilisations en cours				Ecart d'équivalence	
Immobilisations financières				Report à nouveau	13121190
Titres mis en équivalence				Résultat net	26221096
Autres titres immobilisés				TOTAL CAPITAUX PROPRES	69092286
Prêts et autres immobilisations financières				PASSIFS NON COURANTS	
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57214000	14970767	42243233	Produits différés : subventions d'investissement	
ACTIFS COURANTS				Impôts différés	
Stocks et en cours				Emprunts et dettes financières	13481954
Créances et emplois assimilés				Provisions et produits constatés d'avance	
Clients et autres débiteurs				TOTAL PASSIF NON COURANTS	13481954
Impôts				PASSIFS COURANTS	
Autres créances et actifs assimilés				Dettes court terme partie court terme de dettes long terme	5380729
Trésorerie et équivalent de trésorerie				Fournisseurs et comptes rattachés	
Placements et autres équivalents de trésorerie				Provisions et produits constatés d'avance passifs courants	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	54071521		54071521	Autres dettes	8359785
TOTAL ACTIFS COURANTS	54071521	0	54071521	Compte de trésorerie (découverts bancaires)	
TOTAL DES ACTIFS	111285521	14970767	96314754	TOTAL PASSIFS COURANTS	13740514
				TOTAL DES PASSIFS	96314754

Tableau 45 : Bilan prévisionnel de la 4e année

ACTIFS				PASSIFS	
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				Capital	29750000
Immobilisations incorporelles	1200000	820000	380000	Primes et réserves	
Immobilisations corporelles	56014000	20345567	35668433	Ecart d'évaluation	
Immobilisations en cours				Ecart d'équivalence	
Immobilisations financières				Report à nouveau	39342286
Titres mis en équivalence				Résultat net	27659114
Autres titres immobilisés				TOTAL CAPITAUX PROPRES	96751400
Prêts et autres immobilisations financières				PASSIFS NON COURANTS	
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57214000	21165567	36048433	Produits différés : subventions d'investissement	
ACTIFS COURANTS				Impôts différés	7240309
Stocks et en cours				Emprunts et dettes financières	
Créances et emplois assimilés				Provisions et produits constatés d'avance	7240309
Clients et autres débiteurs				TOTAL PASSIF NON COURANTS	
Impôts				PASSIFS COURANTS	
Autres créances et actifs assimilés				Dettes court terme partie court terme de dettes long terme	6241645
Trésorerie et équivalent de trésorerie				Fournisseurs et comptes rattachés	
Placements et autres équivalents de trésorerie				Provisions et produits constatés d'avance passifs courants	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	82998858		82998858	Autres dettes	8813937
TOTAL ACTIFS COURANTS	82998858	0	82998858	Compte de trésorerie (découverts bancaires)	
TOTAL DES ACTIFS	140212858	21165567	119047291	TOTAL PASSIFS COURANTS	15055582
				TOTAL DES PASSIFS	119047291

Tableau 46 : Bilan prévisionnel de la 5e année

ACTIFS				PASSIFS	
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				Capital	29750000
Immobilisations incorporelles	1200000	1060000	140000	Primes et réserves	
Immobilisations corporelles	56014000	26300367	29713633	Ecarts d'évaluation	
Immobilisations en cours				Ecarts d'équivalence	
Immobilisations financières				Report à nouveau	67001400
Titres mis en équivalence				Résultat net	30118557
Autres titres immobilisés				TOTAL CAPITAUX PROPRES	126869957
Prêts et autres immobilisations financières				PASSIFS NON COURANTS	
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	57214000	27360367	29853633	Produits différés : subventions d'investissement	
ACTIFS COURANTS				Impôts différés	
Stocks et en cours				Emprunts et dettes financières	
Créances et emplois assimilés				Provisions et produits constatés d'avance	
Clients et autres débiteurs				TOTAL PASSIF NON COURANTS	0
Impôts				PASSIFS COURANTS	
Autres créances et actifs assimilés				Dettes court terme partie court terme de dettes long terme	7240309
Trésorerie et équivalent de trésorerie				Fournisseurs et comptes rattachés	
Placements et autres équivalents de trésorerie				Provisions et produits constatés d'avance passifs courants	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	113847043		113847043	Autres dettes	9590410
TOTAL ACTIFS COURANTS	113847043		113847043	Compte de trésorerie (découverts bancaires)	
TOTAL DES ACTIFS	171061043	27360367	143700676	TOTAL PASSIFS COURANTS	16830719
				TOTAL DES PASSIFS	143700676

Nous pouvons constater que le résultat est passé de 3 291 313Ar en première année et **9 829 877Ar** en deuxième année avant d'atteindre le meilleur résultat en cinquième année : 30 118 557Ar

Nous pouvons conclure que notre projet est viable. Passons au plan de trésorerie.

Section 3 : Plan de trésorerie

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

Tableau 47 : Tableau de trésorerie

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
ENCAISSEMENTS :					
Chiffre d'affaire	23360 000	69660 000	90150 000	90150 000	90150 000
Apports en capital	29750 000				
Emprunts	27500 000				
Autres produits	4000 000	10100 000	10100 000	10100 000	10100 000
Produits financiers		137 500	575 000	1725 000	4100 000
TOTAL DES ENCAISSEMENTS	84610 000	79897 500	100825 000	101975 000	104350 000
DECAISSEMENTS :					
Fournitures	902 000	1957 000	1957 000	1957 000	1957 000
Charges externes & autres achats	193 600	475 000	475 000	475 000	475 000
Personnel	16820 400	47760 000	47760 000	47760 000	47760 000
Impôts & taxes (hors IS)	52 800	126 720	126 720	126 720	126 720
Autres charges	2400 000	6050 000	6050 000	6050 000	6050 000
Immobilisations	57214 000				
Incorporelles	1200 000				
Corporelles	56014 000				
Remboursements d'emprunts		8398 758	8398 758	8398 758	8398 758
Impôt sur les sociétés		1039 120	3104 103	8280 185	8734 337
Liquidation du solde					8734 337
TOTAL DES DECAISSEMENTS	77582 800	65806 598	67871 581	73047 663	73501 815
TRESORERIE DEBUT DE PERIODE		7027 200	21118 102	54071 521	82998 858
ECART (ENCAISS. - DECAISS.)	7027 200	14090 902	32953 419	28927 337	30848 185
TRESORERIE FIN DE PERIODE	7027 200	21118 102	54071 521	82998 858	113847 043

D'après ce tableau, elle reste toujours positive en premier année d'un montant de 7027 200Ar et de 113847 043Ar en cinquième année. Ce qui démontre que projet est viable

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Pour permettre de prendre les décisions d'investissement, il faut étudier aussi notre situation pour l'utilisation d'autres critères d'évaluation comme la méthode de la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne.

D'ailleurs, notre projet a des impacts sur son environnement. Alors nous allons étudier ce projet en analysant les impacts ou retombé économiques financier et social.

Section 1 : Evaluation économique

Cette rubrique nous permet de parler successivement :

11 : Notion de valeur ajoutée

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

Elle permet de discerner la dimension de l'entreprise : c'est un indicateur de sa taille économique, et permet aussi de mesurer la croissance de la firme au niveau des moyens mise en œuvres.

On l'obtient par la formule suivante :

Valeur ajoutée = production de l'exercice – consommations intermédiaires

12 : Projection de la valeur ajoutée

Elle concerne l'évolution des valeurs ajoutées des cinq années d'exercice.

Les données étant tirées du tableau du compte de résultats prévisionnels de l'unité.

Tableau 48 : Tableau montrant l'évolution de la VA

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
Valeur ajoutée	22264 400	67228 000	87718 000	87718 000	87718 000
Evolution		44963 600	20490 000	0	0
Pourcentage de la VA par rapport au CA	95,31%	96,51%	97,30%	97,30%	97,30%

D'après ce tableau en année A1 95,3 % et pour l'A2 96,51%. On déduit de ce tableau que la valeur ajoutée augmente de façon croissante, cela marque le degré d'intégration de l'unité.

13 : Ratios de performance économique

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

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

Le rendement apparent de la main d'œuvre

$$R_1 = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

L'efficacité de l'investissement humain

$$R_2 = \frac{\text{Charge du personnel} * 100}{\text{Valeur ajoutée}}$$

La performance économique

$$R_3 = \frac{\text{Résultat net} * 100}{\text{Valeur ajoutée}}$$

Tableau 49 : Tableau montrant les ratios de performance économique

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
R1	1060209,52	3201333,33	4177047,62	4177047,62	4177047,62
R2	75,91	71,04	54,45	54,45	54,45
R3	14,78	14,62	29,89	31,53	34,34

Cette situation est expliquée par la valeur ajoutée créée annuellement par chaque employé et qui augmente progressivement. Elle atteint 34,34 % à la cinquième année.

La variation des charges du personnel est moins proportionnelle par rapport à celle de la valeur ajoutée. Telle situation est favorable pour la performance économique.

Section 2 : Evaluation financière

Elle est utile pour pouvoir prendre de bonne décision en termes d'investissement:

21 : Valeur actuelle nette (VAN)

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

Nous avons la formule suivante :

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

I = taux d'intérêt (17%)

On a MBA: Marge Brute d'Autofinancement

Tableau 50 : Tableau montrant le calcul de la MBA

Résultat net	3291 313	9725 377	25784 096	26348 114	27002 557
Dotations aux Amortissements	2581 167	6194 800	6194 800	6194 800	6194 800
Marge brute d'autofinancement	5872 480	15920 177	31978 896	32542 914	33197 357
Taux 17%	0,85470085	0,73051355	0,62437056	0,53365005	0,45611115
MBA actualisée	5019213,68	11629905	19966681,1	17366527,6	15141684,8

Or la VAN = $\sum MBA (1+i)$

Tableau 51 : Tableau montrant le calcul de VAN

Total MBA actualisée	69124012,2
Total investissement	57214000
VAN	11910012,2

D'après ce tableau, on a la VAN pour une somme de 11910012,2 Ar. Nous pouvons conclure que ce projet sera rentable et viable, le montant de la valeur actuelle nette est largement supérieur à zéro. Nous pouvons conclure que ce projet sera rentable et viable le montant de la valeur actuelle nette est largement supérieur à zéro.

Passons à la détermination du TRI

22 : Taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne (TRI) correspond au taux d'actualisation qui ramène la valeur actuelle nette de notre projet à zéro. Ce point constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas une perte.

On va donc déterminer le taux qui égalise la valeur actuelle nette et l'investissement initial.

Tableau 52 : Tableau montrant le calcul de TRI

MBA	5872 480	15920 177	31978 896	32542 914	33197 357	
Taux 17%	0,85470085	0,73051355	0,62437056	0,53365005	0,45611115	
MBA actualisée	5019213,68	11629905	19966681,1	17366527,6	15141684,8	69124012
Taux 25%	0,8	0,64	0,512	0,4096	0,32768	
MBA actualisée	4697984	10188913,3	16373194,8	13329577,6	10878109,9	55467780

Il ressort de ce tableau que le taux exact est compris entre 17 et 25%. En faisant une extrapolation proportionnellement, on a les relations suivantes :

Interpolation linéaire

$17 < \text{taux} < 25$

$69124012 > 57214000 > 55467780$

$$\frac{25 - 17}{t - 17} = \frac{55467780 - 69124012}{57214000 - 69142012}$$

D'après le calcul, on obtient TRI = 23,97%

Ce taux de rentabilité est largement supérieur à 17%, taux d'intérêt de l'emprunt. Ainsi l'entreprise dispose d'une marge de 48,28% pour emprunter.

23 : Délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

Il s'agit du temps nécessaire pour que le total des recettes procurées par le projet atteigne le montant des investissements réalisés, c'est-à-dire le nombre d'années au cours desquelles le projet procure suffisamment des ressources afin que la somme investie soit récupérée.

Tableau 53 : Tableau montrant le calcul du DRCI

MBA	5872 480	15920 177	31978 896	32542 914	33197 357
Taux 17%	0,85470085	0,73051355	0,62437056	0,53365005	0,45611115
MBA actualisée	5019213,68	11629905	19966681,1	17366527,6	15141684,8
Cumul	5019213,68	16649118,7	36615799,8	53982327,4	69124012,2

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le cumul du cash-flow de la quatrième et cinquième année.

Interpolation linéaire

4 < d < 5

53982327 < 57214 000 < 69124012

$$\frac{5 - 4}{d - 4} = \frac{69124012 - 53982327}{57214000 - 53932327}$$

d = 4,216

d Soit 4 ans 2 mois et 16 jours

C'est à dire que les capitaux investis sont récupérés à partir de la quatrième année, deux mois et seize jours.

Ce qui fait le 16 mars de l'année quatre.

24 : L'indice de profitabilité

D'après la formule qui se trouve dans l'étude d'évaluation dans la première partie

$$IP = \frac{\sum MBA (1 + i)^{-n} - I_o}{I_o}$$

$$IP = \frac{69124012.2 - 57214000}{57 214 000}$$

$$IP \cong 0.20$$

D'où l'IP = 0,20. D'après ce calcul, nous constatons que 1 Ar investie génère une marge bénéficiaire de 0,20 Ar.

25 : Rentabilité des investissements

On va déterminer les fonds générés par 100 Ar d'investissement par le rapport de bénéfice net et l'investissement initial.

Tableau 54 : Tableau montrant la rentabilité des investissements

Intitulé	A1	A2	A3	A4	A5
RESULTAT NET	3291 313	9829 877	26221 096	27659 114	30118 557
Investissement initial	57214000				
Rentabilité des investissements	5,75	17,18	45,83	48,34	52,64

A la première année, nos constatons un bénéfice de 5,75 Ar par 100 Ar d'investissement.

Pour la deuxième année, 100 Ar de fonds investi ont créés un bénéfice de 17,18Ar.

Pour la troisième année, 100 Ar de fonds investi ont créés un bénéfice de 45, 83Ar.

Pour la quatrième année, 100 Ar de fonds investi ont créés un bénéfice de 48, 34Ar.

Pour la cinquième année, 100 Ar de fonds investi ont créés un bénéfice de 52, 64Ar.

Section 3 : Evaluation sociale

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social. L'analyse est basée sur la création d'emploi, et le développement de la région.

31 : Crédit d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Il frappe presque tous les pays quel que soit leur niveau d'industrialisation.

Donc, c'est un problème social à résoudre.

Pour lutter contre le chômage, l'Etat participe déjà à la création d'emploi en encourageant les investissements nationaux ou étrangers à investir.

32 : Développement de la région

On peut dire que notre projet contribue d'une manière importante au développement de cette région à savoir la création d'emploi, alors le niveau de vie de quelques familles peuvent s'améliorer en recevant un revenu mensuel.

Section 4 : Impact

Après avoir analysé la rentabilité et la faisabilité du projet, nous allons voir les impacts de ce projet de création dans les domaines économiques, financiers et social.

41 : Impact économique

Le domaine économique est un des plus grands critères d'évaluation, parmi les environnements de notre projet.

Dans l'étude financière, nous savons que la valeur ajoutée exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale. Elle est fournie par les éléments qui constituent la comptabilité nationale : Les valeurs ajoutées, le produit brut

Par ailleurs, cette activité réduit les taux des chômagess ou créer d'emplois pour notre pays.

Les impôts versés au trésor public alimentent le budget national et permettent le fonctionnement de l'Etat malgache et la réalisation des programmes de développement de la nation.

Sur le plan microéconomique, ce projet est une source de revenus pour des ménages et favorise le développement rural.

42 : Impact financier

Notre prévision donne quelques chiffres concernant les revenus apportés aux ménages et à l'Etat sous forme de ristourne.

Pour les ménages, l'unité procure des revenus annuels de 34.408.800 Ar. Ces revenus sont un des facteurs qui permettent d'augmenter le pouvoir d'achat de chaque ménage et lui permet de participer à l'extension de l'emploi des ressources de notre pays pour lutter contre la pauvreté.

Pour l'Etat, nous paierons des ristournes au niveau de la commune pour un budget de fonctionnement ou d'investissement. Il y a également des impôts et taxes, IBS, droit des douanes

43 : Impact social

Un autre indice de l'importance de ce projet est sa capacité à créer des emplois. Il offre des possibilités d'embauche surtout pour les habitants de cette région.

Ainsi, nous allons participer à l'amélioration de niveau de vie de la population. Malgré l'effectif minime, une partie de chômage pourra être résorbée même si le taux de croissance annuel de l'emploi ne correspond pas au taux de croissance démographique.

CONCLUSION GENERALE

Notre projet intitulé : « PROJET DE CREATION D'UN LYCEE TECHNIQUE PRIVE COMMERCIAL A ITAOSY :LTCPI » a pour rôle d'offrir des services entre autres l'éducation, l'instruction et le développement intellectuel à tous les lycéens

Avant d'arriver à cette décision d'investir dans le domaine de l'enseignement, des études quantitatives et qualitatives ont été menées auprès des agents économiques, sociaux et publics.

C'est le fruit de ces études qui nous a inspiré à participer à la résolution du grand problème apporté par le manque d'éducation et qui nuit la vie de la population toute entière.

En outre, les études menées nous guident que le marché est loin d'être saturé.

Le nombre des écoles et lycéens ne suffisent pas pour accueillir toute la population Lycéenne de la région d'Itaosy. De plus la population commence à se rendre compte de l'importance de l'enseignement car cela a une répercussion directe à sa vie, ne serait ce que pour gérer ses richesses.

L'environnement économique, politique et juridique est favorable au projet

Les différents ratios étudiés ont relevé que le projet est rentable donc réalisable.

D'autres critères d'appréciation viennent appuyer ces ratios. Ce sont les outils d'évaluation qui sont la VAN 11910012,2Ar > 0, l'IP : 0,20 > 0, le TRI : 23,97% et le DRCI : Soit 4 ans 2 mois et 16 jours de l'analyse. Par les renseignements qu'ils fournissent le projet est rentable et que l'on peut encore s'investir

Nous pouvons alors synthétiser en quelques lignes que l'étude de ce projet ne sera pas faite en vain puisqu'il apportera sûrement du bien du moins pour ceux qui sont concernés directement. La zone de l'Itaosy en particulier dans la région d'Analamanga lieu d'implantation du projet est le premier bénéficiaire du projet suivi de près par notre client cible, autrement dit les élèves.

Une autre institution comme l'Etat est également le principal bénéficiaire car le projet apporte non seulement un appui dans la réalisation de sa mission dont la principale est la réduction de la pauvreté, mais aussi et surtout donne un soutien efficace dans la caisse de l'Etat. D'où l'enregistrement d'un impact vis-à-vis de l'économie.

Tandis que pour les diplômés, la mise en place et la réalisation de ce projet leur permettraient de bien exploiter leur savoir et de se valoriser en tant qu'homme car le chômage sera évité. Surement, il y aura un impact social.

BIBLIOGRAPHIE :

1. Farasoa RAVALITERA « support de cours d'Entreprenariat et Gestion de Projet »
2. Florent RAZAFIMBELO « support de cours de Gestion Financière Approfondie »
3. Origène ANDRIAMASIMANANA « support de cours de Gestion Financière Approfondie »
4. Livre : ROBERT PAPIN, stratégie pour la création d'entreprise, 5^e édition DUNOD 1998
5. Livre KOTLER Philip et DUBOIS, Bernard – Marketing management, p : 102, 103, 104, 160, 500
6. Livre : ROMA Etude de faisabilité et de rentabilité des provendes et ateliers de fabrication de pierre à lécher
7. Livre : NATHALIE Morgues, Le choix des investissements dans l'entreprise PARIS)
8. Livre : POTAIT R et NOBEL P, Les décisions de contrôle de gestion
9. Livre : Moindjié Mlimi HASSANI, La Gestion Prévisionnelle des emplois et des Compétences en Entreprise, Ecole Internationale des Affaires

ANNEXES

ANNEXE 1 : CADRE LOGIQUE du projet de création d'un lycée technique privé commercial à Itaosy (dénommé LTCPI)

Il permet de faire une vision systématique de l'environnement du projet et fournit des indicateurs vérifiables pour son suivi et son évaluation.

	LOGIQUE D'INTERVENTION	I.O.V.	M.D.V.	HYPOTHESES
OBJECTIFS GLOBAUX	<ul style="list-style-type: none"> - Contribuer au développement éducatif des 4 communes - Contribuer à la réduction de la pauvreté - Réduction du chômage 	<ul style="list-style-type: none"> - 80% des élèves réussiront à l'examen technique - Nombre d'accroissement de création d'emploi - 10% de réduction du chômage 	<ul style="list-style-type: none"> - Résultat de l'examen - Enregistrement fiscal - Rapport des 4 communes 	- Autorisation du chef communal
OBJECTIF SPECIFIQUE	Renforcer la capacité intellectuelle des jeunes par la création d'un lycée technique commercial privé dans cette région	<ul style="list-style-type: none"> - 72 élèves réussiront à l'examen BEP par an - 140 élèves réussiront à l'examen du bac technique par an 	<ul style="list-style-type: none"> - Résultat à l'examen - Résultat de l'examen 	- Motivation des étudiants
RESULTATS	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de centre éducatif - Augmentation des jeunes intellectuels - Amélioration de la vie sociale des habitants - Maximisation du bénéfice - Extension de nos services dans d'autres régions 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 bâtiment aménagé - Au moins 10% des jeunes ayant un diplôme technique dans cette région - Au moins 50% des jeunes diplômés trouve de travail - 3 291 313 Ar à 27 002 557 Ar en année 5 - 1 centre en construction à Itaosy 	<ul style="list-style-type: none"> - Pause de l'enseigne - Rapport des 4 communes - Rapport du ministère de travail et droit social - Etat financière et compte de résultat - Permis de construction 	- Le centre occupe une grande part de marché
ACTIVITES	<ul style="list-style-type: none"> - Construction du bâtiment - Installation et aménagement - Achats des matériels - Recrutement du personnel - Gestion de fond - Demande d'autorisation d'ouverture 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 bâtiment bâti - 800 m² avec 15 salles - 1 Tables bureau, 3 Chaises de bureau, 2 meubles de rangement, 1 Téléphone fixe, 6 Micro ordinateurs, 1 Imprimante, 2 Calculatrices, 250 Tables bancs, 10 Tableaux, 50 chaises, 16 tables, - 15 enseignants, 1 directeur, 1 secrétaire, 1 surveillant, 1 responsable bibliothèque, 1 responsable buvette, 1 gardien - Ecart prévisionnel - Une lettre de demande 	<ul style="list-style-type: none"> - Clé en main - Descente sur terrain - Bon de réception - Bulletin de paie - Livre de compte - Accusé de réception 	<ul style="list-style-type: none"> - Consentement fournisseur de livrer à temps - Consentement des employés - Consentement du Ministère de l'enseignement technique et professionnel
INTRANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Ressources financières - Organisation institutionnelle - Dossiers techniques 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprunt de 27 500 000 Ar - Raison social - Fiches d'écolage, carnet de correspondance 	<ul style="list-style-type: none"> - Relevé bancaire - Brevet de construction - Dossier en cours 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de bailleur de fond
			Conditions préalable : <ul style="list-style-type: none"> - Accord de l'agrément du Ministère de l'enseignement technique et de la formation professionnelle - Appui d'un partenariat financier 	

TABLES DES MATIERES

AVANT PROPOS

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATION

INTRODUCTION :	1
----------------	---

PREMIERE PARTIE :

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET	3
-------------------------------------	---

Section 1 : Historique du projet	4
----------------------------------	---

Section 2 : Caractéristique du projet	5
---------------------------------------	---

21 : Critère pédagogique.....	7
-------------------------------	---

211 : Structure organisationnelle :	7
---	---

22 : Activité scolaire.....	9
-----------------------------	---

Section 3 : Localisation du projet	9
------------------------------------	---

31 : Situation géographique	9
-----------------------------------	---

32 : Situation démographique de la région	10
---	----

Section 4 : Réglementation et formalité administrative du projet	11
--	----

41 : Les autorisations d'ouverture	12
--	----

42 : Pièces nécessaires	12
-------------------------------	----

421 : Pour l'établissement	12
----------------------------------	----

422 : A propos du personnel.....	13
----------------------------------	----

423 : Concernant le Directeur.....	13
------------------------------------	----

Chapitre II : ETUDES DE MARCHE OU CIBLE VISE DU PROJET	14
--	----

Section 1 : Description du marché	15
-----------------------------------	----

11 : L'étude de lieu géographique et des données socio-économiques de l'environnement de la région d'Itaosy	16
---	----

Section 2 : Analyse de l'offre	17
--------------------------------	----

21 : Les techniques de recueille des informations	17
---	----

22 : Caractéristiques du service	18
--	----

221 : Les composants du service	18
---------------------------------------	----

222 : Les profils des élèves à l'issue de la formation	18
--	----

Section 3 : Analyse de la demande	19
-----------------------------------	----

31 : La demande potentielle sur le marché	20
---	----

32 : Identification de la clientèle	20
---	----

Section 4 : Les cinq forces de PORTER	21
41 : Analyse des concurrences directes	22
411 : Lycée Technique Commerciale MITSINJO à Ambohidahy Itaosy.....	22
412 : Lycée Technique Privée Commerciales Professionnelles (LTPCP) à Tamboholava Itaosy..	22
42 : Les nouveaux entrants ou nouveaux concurrents	24
43 : Les produits de substitutions	24
44 : Les pouvoirs de négociation des fournisseurs	25
45 : Les pouvoirs de négociation des clients	25
Section 5 : Analyse SWOT	25
51 : Analyse de l'environnement interne de l'entreprise :	26
511 : Les points forts	27
512 : Les points faibles.....	27
52 : Analyse externe	28
521 : L'opportunité.....	28
522 : Les menaces	29
53 : Nos réactions stratégiques	30
Section 6 : Le plan et stratégie marketing envisagé	30
61 : Politique des produits	30
62 : Politique du prix	31
63 : Politique de distribution	31
64 : Politique de promotion et de communication.....	32
641 : Publicité.....	32
642 : Politique de communication	32
65 : La stratégie de volume.....	33
66 : La stratégie de différenciation	35
67 : Stratégie marketing du projet	35
Chapitre III :THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION	36
Section 1 : Les outils d'évaluation	36
11 : La valeur actuelle nette (VAN)	36
111 : Définition du Cash Flow.....	36
112 : Formule de la VAN	37
12 : Taux de la rentabilité interne (TRI).....	38
Section 2 : Les critères d'évaluation	40
21 : La pertinence	40
22 : L'efficacité	40
23 : L'efficience	41

DEUXIEME PARTIE

Chapitre I : LES PROCESSUS ET LES TECHNIQUES DE REALISATION	42
Section 1 : Identification des matériels	42
11 : Les moyens mis en œuvre :	42
111 : Les moyens matériels	43
112 : La logistique	44
113 : Les moyens techniques.....	44
114 : Les moyens humains	45
115 : Les moyens financiers	48
Section 2 : La technique de réalisation	48
21 : La qualité de la formation.....	48
22 : Les activités parascolaires	49
23 : Tactique d'exhortation.....	50
24 : Rôle des parents.....	51
25 : Relation environnementale	51
251 : Relation avec les autres établissements	52
Chapitre II : CAPACITE D'ACCUEIL DES SERVICES ENVISAGES	53
Section 1 : Effectif des apprenants envisagés	54
Section 2 : Système de prix	56
Section 3 : Aspect quantitatif et qualitatif du projet	57
31 : Aspect quantitatif.....	57
32 : Aspect qualitatif.....	57
Section 4 : Les différents acteurs économiques et les facteurs clé de production du centre	58
41 : Les moyens humains	58
42 : Les moyens logistiques.....	59
43 : Les moyens financiers	60
Section 5 : Les facteurs clés des succès du centre	60
51 : Analyse d'adaptation du programme de notre client	60
52 : Concernant les enseignants.....	63
53 : Analyse de l'environnement sociale de travail	63
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET	64
Section 1 : Organigramme à adopter	64
Section 2 : Chronogramme	69

TROISIEME PARTIE

CHAPITRE I :LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE GESTION 71

Section 1 : Coût des investissements nécessaires	71
11 : Les immobilisations.....	71
111 : Immobilisation corporelle.....	71
112 : Les immobilisations corporelles.....	72
12 : Récapitulation des immobilisations.....	75
13 : Les amortissements des immobilisations.....	76
Section 2 : Financements des investissements	77
21 : Les financements des immobilisations	77
211 : Financement des immobilisations incorporelles.....	78
212 : Financement des immobilisations corporelles.....	78
Section 3 : Compte de gestion	79
31 : Les charges :	79
311 : Fournitures administratives	79
312 : Fournitures consommables	79
313 : Matières et fournitures non stockés	80
314 : Services extérieurs.....	81
315 : Charges personnelles	81
316 : Impôt annuel (IRSA)	82
317 : Autre charge d'exploitation	83
32 : Les produits d'exploitation.....	83
321 : Effectif prévisionnel des étudiants.....	84
322 : Ecolage	85
323 : Frais généraux	86
324 : Autres produits d'exploitation	86
33 : Fond de roulement initial.....	87
Section 4 : Plan de financement de l'unité	89
41 : Apport en capital	90
42 : Emprunt	91
421 : Caractéristique de l'emprunt	91
422 : Tableau de remboursement des dettes	91
Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE	93
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel du centre	93
11 : Compte de résultat prévisionnel	93
Section 2 : Bilan prévisionnel du projet	95

21 : Bilan d'ouverture.....	95
22 : Bilan prévisionnel pour les cinq années d'activité	96
Section 3 : Plan de trésorerie	102
Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET	103
Section 1 : Evaluation économique	103
11 : Notion de valeur ajoutée.....	103
12 : Projection de la valeur ajoutée.....	103
13 : Ratios de performance économique.....	104
Section 2 : Evaluation financière	105
21 : Valeur actuelle nette (VAN).....	105
22 : Taux de rentabilité interne (TRI).....	106
23 : Délai de récupération des capitaux investis (DRCI).....	107
24 : L'indice de profitabilité	108
25 : Rentabilité des investissements	108
Section 3 : Evaluation sociale	109
31 : Création d'emploi.....	109
32 : Développement de la région	109
Section 4 : Impact	109
41 : Impact économique	109
42 : Impact financier.....	110
43 : Impact social.....	110
CONCLUSION GENERALE	111
BIBLIOGRAPHIE :	
ANNEXES	
TABLES DES MATIERES	