

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS
LISTE DES TABLEAUX
LISTE DES ABREVIATIONS
INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE: PRESENTATION GLOBALE DU PROJET

Chapitre I : RENSEIGNEMENT GENERAUX
 Section 1 : Historique du projet :
 Section 2 : Caractéristiques du projet
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE
 Section 1 : Description du marché
 Section 2 : Analyse de la demande
 Section 3 : Analyse de l'offre
 Section 4 : Présentation de la part de marché visée sur le marché
 Section 5 : La politique marketing
Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION
 Section 1 : Selon les outils d'évaluation
 Section 2 : Selon les critères d'évaluation
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

 Sections 1 : Implantation géographique
 Sections 2 : Processus de prestation de service
CHAPITRE II : CAPACITE DE LA PRODUCTION ENVISAGEE
 Section 1 : Evolution du chiffre d'affaire
 Section 2 : Infrastructure et moyens matériels
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE
 Section 1 : Activités de l'établissement
 Section 2 : Organigramme
 Section 3 : Politique de gestion des ressources humaines.
 Section 4 : Chronogramme
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS

 Section 1 : Coûts d'investissement
 Section 2 : Tableau des amortissements
 Section 3 : Comptes de gestion

Section 4 : Plan de trésorerie et Fond de roulement initial

Section 5 : Plan de financement du projet :

Section 6 : Tableau de remboursement des dettes

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET

Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel

Section 2 : Bilan prévisionnel

Chapitre III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation économique du projet

Section 2 : Evaluation financière du projet.

Section 3 : Evaluation sociale du projet.

Section 4 : Perspectives d'avenir

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

CONCLUSION GENERALE

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

REMERCIEMENTS

Cette étude n'aurait pas vu le jour sans l'aide de certaines personnes auxquelles nous tenons à adresser remerciements :

- Monsieur le **Professeur RAKOTOBÉ Pascal**, Président de l'Université d'Antananarivo, qui m'a permis de soutenir ce mémoire.
- Monsieur **RAKOTOARISON Rado Zoherilala**, Maître de conférence, Doyen de la faculté de Droit, d'économie, de gestion et de sociologie qui a utilisé tous ses pouvoirs dans le but de rendre meilleure notre faculté.
- Monsieur **RALISON Roger**, Maître de conférence chef de département de Gestion dans la faculté de Droit, d'Economie de Gestion de l'Université d'Antananarivo, bien voulu m'aider et me conseiller malgré ses multiples engagements au sein du Département Gestion.
- Madame le **Professeur ANDRIANALY Saholiarimanana**, Directeur de centre d'études et de recherches en gestion et de la commission de lecture des mémoires de fin d'étude du département Gestion de l'Université d'Antananarivo.
- Madame le **Professeur RANOROVOLOLONA Aimée Lucie**, Professeur Assistante en Gestion bien voulu m'encadrer malgré ses lourdes et multiples engagements.
- Monsieur **RAKOTOMALALA Boda Zo Hery Mamy**, notre encadreur professionnel, qui a malgré ses lourdes et multiples responsabilités.
- Tous les enseignants qui ont bien voulu prendre une part de leur temps pour faire partie des membres de jury de cette soutenance de mémoire de maîtrise et qui nous ont offerts des formations théoriques pendant nos études universitaires.
- Notre famille pour son exceptionnel soutien que soit moral ou financier et son encouragement. Ma réussite sera votre fierté.
- Nos amis dont les conseils et les encouragements nous ont été précieux et réconfortants.
- Ainsi que toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont participé à la réalisation de ce mémoire.

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau n°1 : Etude du prix de prestation des services
- Tableau n°2 : Etude de la qualité des services offerts
- Tableau n°3 : Calendrier de la réalisation des éléments
- Tableau n°4 : Année scolaire I (Année N / N + 1)
- Tableau n°5 : Année scolaire II (Année N +1 / N + 2)
- Tableau n°6 : Année scolaire III (Année N + 2 / N + 3)
- Tableau n°7: Année scolaire IV (Année N + 3 / N + 4)
- Tableau n°8 : Année scolaire V (Année N + 4 / N + 5)
- Tableau n°9 : Années scolaires N, N+ 1, N + 2, N + 3, N + 4, N + 5
- Tableau n°10 : Chiffre d'affaires de la première année
- Tableau n°11: Année : N + 1
- Tableau n°12: Année : N + 2
- Tableau n°13: Année : N + 3
- Tableau n°14: Année : N + 4
- Tableau n°15: Année : N + 5
- Tableau n°16: Aménagement du terrain
- Tableau n°17: Terrain
- Tableau n°18: Devis estimatif
- Tableau n°19: Installation
- Tableau n°20 : Listes des équipements
- Tableau n°21 : Recrutement
- Tableau n°22 : Coûts salariaux N
- Tableau n°23 : Coûts salariaux N +1
- Tableau n°24 : Coûts salariaux N + 2
- Tableau n°25 : Coûts salariaux N + 3
- Tableau n°26 : Coûts salariaux N + 4
- Tableau n°27 : Coûts salariaux N + 5
- Tableau n°28 : Coûts salariaux par catégorie
- Tableau n°29 : Augmentation de salaire N + 4
- Tableau n°30 : Chronogramme
- Tableau n°31 : Chronogramme de réalisation

- Tableau n°32 : Coût total des investissements
- Tableau n°33 : Tableau d'amortissement pratiqués
- Tableau n°34 : Autres approvisionnements
- Tableau n°35 : Eau et électricité
- Tableau n°36 : Entretien et réparation
- Tableau n°37 : Primes d'assurance
- Tableau n°38 : Publicité
- Tableau n°39 : Frais postaux et télécommunication
- Tableau n°40 : Impôts et taxes
- Tableau n°41 : Charges de personnel
- Tableau n°42 : Tableau récapitulatif des charges plurianuelles liées aux services
- Tableau n°43 : Les comptes des charges
- Tableau n°44 : Les comptes de produit
- Tableau n°45: Plan de trésorerie et fonds de roulement initial
- Tableau n°46 : Plan de trésorerie pluriannuel
- Tableau n°47 : Tableau de répartition de financement
- Tableau n°48 : Méthode de calcul
- Tableau n°49: Comptes de résultat prévisionnel
- Tableau n°50: Bilan d'ouverture
- Tableau n°51: Bilan de la phase de lancement
- Tableau n°52: Bilan de la phase de maîtrise
- Tableau n°53: Bilan de la phase de maîtrise
- Tableau n°54: Bilan de la phase de croisière
- Tableau n°55: Bilan de la phase de croisière
- Tableau n°56: Evolution de la valeur ajoutée
- Tableau n°57: La valeur actuelle nette (VAN)
- Tableau n°58: Délai de récupération du capital investi (DRCI)

LISTE DES ABREVIATIONS

MINESEB	: Ministère de l'Enseignement Supérieur et de l'Education de Base
EPT	: Education pour tous
VAN	: Valeur actuelle nette
TRI	: Taux de rentabilité interne
DRCI	: Délai de récupération des capitaux investis
IP	: Indice de profitabilité
MBA	: Marge Brute d'autofinancement
C	: Capital
PCG 2005	: Plan comptable général 2005
PIB	: Produit intérieur brut
CEPE	: Certificat d'Etude Primaire Elémentaire
Ar	: Ariary
U	: Unité
N°	: Numéro

INTRODUCTION

INTRODUCTION

Dans le cadre de la stratégie pour la réduction de la pauvreté, l'Etat a pris de nombreuses mesures pour améliorer le système éducatif et la communauté n'a pas cessé de contribuer à son développement.

L'éducation fondamentale à Madagascar et dans la région d'Alaotra Mangoro en particulier n'est pas encore développée, compte - tenu du faible taux de fréquentation scolaire.

Face aux problèmes d'analphabétisation de la population à Madagascar et aux problèmes liés à une croissance démographique, l'établissement scolaire s'achève la solution adéquate et nous misons beaucoup à l'opportunité de ce projet.

Tout cela nous a incité à monter ce projet intitulé : « PROJET DE LA MISE EN PLACE D'UN ETABLISSEMENT PRESCOLAIRE ET PRIMAIRE DANS LA COMMUNE D'AMBATONDRAZAKA.

Nous avons choisi la région d'Alaotra Mangoro, pour la réalisation de ce projet à cause de sa condition géographique et sociale afin d'instaurer une technique performante dans le système éducatif. Ainsi, ce projet aura une grande importance pour l'essor socio-économique de cette commune : c'est un projet pilote de modernisation du secteur d'éducation de base pour faire face à l'économie de marché.

Notre but est de combler rapidement le manque au niveau d'éducation fondamentale de la population de cette région et celle de la province de Toamasina au moins en partie, et aussi d'envisager une meilleure valorisation commerciale et professionnelle de la filière en matière d'éducation. Alors que l'éducation est une prestation de service le plus important pour les Malagasy, nous sommes convaincus que ce projet est très intéressant et c'est surtout un projet d'actualité.

L'objectif de ce projet est d'améliorer le niveau de système éducatif pour atteindre celui de pays évolués et d'assurer la bonne maîtrise de l'enseignement (technique, socio-économique, et financier). L'éducation de base est une des stratégies, de développement économique et social à Madagascar jugé fiable surtout au niveau régional.

Notre enquête sur terrain nous a donné la solution probante du problème pour mener à bien cette politique qu'est l'éducation pour tous.

La méthodologie de notre travail suit les 3 étapes suivantes :

- a) Entretien avec les responsables pédagogiques.
- b) Consultation des documents accessibles relatifs à l'étude du milieu :
 - _ Les statistiques relatif au recensement de la population.
 - _ Les statistiques de l'enseignement secondaire.
- c) Consultation des programmes et des documents propres aux techniques préconisées à l'école primaire.

Entrevus avec les responsables à la direction provinciale de Toamasina dont l'accueil tout chaleureux nous a permis d'obtenir des renseignements très utiles.

Afin d'appréhender la contexture du projet, nous avons divisé notre étude en trois grandes parties : la première partie consistera à la présentation globale du projet, avec comme chapitre premier la présentation globale du projet, la deuxième chapitre concernant l'étude du marché, et la troisième chapitre, la théorie générale sur les critères d'évaluation, la deuxième partie concerne la conduite du projet, avec comme le chapitre premier, la technique de production, la deuxième chapitre capacité de production à envisager, et la troisième chapitre, l'étude organisationnelle. Enfin l'étude financière du projet sera développée dans la dernière partie. Composé par chapitre premier montant des investissements, la deuxième chapitre l'étude de faisabilité du projet, la troisième chapitre l'évaluation du projet. Et pour terminer la quatrième chapitre comme l'évaluation de l'impact du projet.

On peut définir qu'un projet est un ensemble d'activités bien planifiées et exécutées par des spécialistes ayant une haute gamme de technique, de formation, de savoir-faire, d'analyse et de méthode d'organisation.

Un projet comporte de nombreuses catégories d'objectifs :

_ Les objectifs de performance technique relative au respect de la spécification fonctionnelle et des caractéristiques techniques de produits. Ils définissent le niveau de qualité de service et ils sont des éléments importants de la réponse aux besoins à satisfaire.

_ L'objectif de délais : c'est une composante importante à l'expression des besoins.

_ L'objectif de coût : c'est la production financière de moyens que le commanditaire du projet accepte de mettre en œuvre pour tenir les objectifs de la performance technique et de délais.

Ces différentes catégories d'objectifs doivent être cohérentes.

Dans cette partie, nous allons voir les renseignements généraux sur le présent projet et puis l'étude du marché.

PREMIERE PARTIE: PRESENTATION GLOBALE DU PROJET

Chapitre I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Section 1 : Historique du projet :

1.1. Généralités sur l'éducation

En général, l'éducation est la mise en œuvre de moyens propres à assurer la formation et le développement d'un être humain, la formation est destinée à maintenir ou accroître les connaissances professionnelles, intellectuelles ou culturelles aux divers niveaux et la formation professionnelle ou continue fournit aux jeunes gens la connaissance d'un métier, la connaissance et la pratique des usages de la société.

L'éducateur assume plusieurs fonctions. Il doit en particulier aider à la socialisation de l'enfant, respecter les directives fixées par nos dirigeants pour un avenir politique meilleur, surtout faire acquérir un savoir, savoir-faire et savoir être. Il lui faut un référentiel de compétences et une certaine latitude organisationnelle pour atteindre les objectifs.

La fonction sociale de l'éducateur est pour nous de gérer les apprentissages. C'est sa spécificité. Seulement, on ne parle pas souvent de cette spécificité de l'éducation. On ne parle guère des apprentissages dans les médias. On n'engage pas des débats sur les véritables conditions d'apprentissage.

1.2. L'éducation de base à Madagascar

Le Projet National pour l'Amélioration de l'Enseignement, premier volet, a été un échec si l'on en croit les statistiques et les rapports officiels. « Seul un enfant sur 2000 entrant en onzième accède au lycée » et je cite : « Les réformes entreprises n'ont pas d'impacts visibles sur les résultats scolaires et les investissements réalisés ne semblent pas apporter des améliorations substantielles ».

Et pourtant, nous persistons à continuer dans la même voie. Le ministère insiste sur l'idée que l'on doit utiliser les mêmes méthodes, le même manuel.

Il veut que tout le monde apprenne la même chose, au même moment, en même temps, tout en prêchant que le nouveau courant pédagogique est maintenant la pédagogie différenciée. C'est à croire que nous ne comprenons pas ce que nous faisons à moins de le faire sciemment pour une autre raison non avouée.

A bien analyser, on constate beaucoup de contradictions dans l'action du MINESEB en 1998 et parce qu'il manque d'une véritable politique éducative. Nous tenons donc à rappeler aux décideurs que le centralisme autoritaire, imposant des formules expérimentées dans quelques collèges ou imaginées dans les bureaux des ministères à fait preuve de son inefficacité.

Ce n'est pas en imposant des formules ou des outils sans se préoccuper d'abord de savoir, localement, quels sont les problèmes à résoudre, quels sont moyens qu'il faut mettre en œuvre.

Comment évaluer la portée des solutions proposées que si nous voulons améliorer la qualité de l'éducation et de l'enseignement ?

D'après le Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté ou DSRP 2004 l'éducation constitue un secteur prioritaire dans la stratégie de la réduction de la pauvreté. A ce titre, le secteur devra poursuivre deux (2) objectifs globaux :

- _ Assurer l'éducation fondamentale à tous les malgaches « Education Pour Tous » (E.P.T), préparer et valoriser les ressources humaines du pays.
- _ Assurer la qualité de l'enseignement à tous les niveaux.

Dans cette optique, la restructuration du système Educatif en vue de son amélioration et son efficacité a poussé le gouvernement à la fusion de l'enseignement fondamental, de l'enseignement technique et professionnel et de l'enseignement supérieur en un seul Département.

Section 2 : Caractéristiques du projet

Par définition, un projet est un ensemble d'activités réalisées suivant un processus étudié pour transformer des ressources en produits répondant à des fins ou à des objectifs précis.

2.1. Objectif du projet :

Notre objectif principal est de :

1. Scolariser tous les enfants dans le primaire c'est à dire permettre à tous les enfants d'achever un cycle complet d'études primaires.
2. Augmenter de façon continue la prestation de service en agrandissant la structure d'accueil.
3. Implanter des nouvelles infrastructures dans le but de moderniser et de valoriser l'enseignement primaire.

Dans le cadre de la relance de l'enseignement, la professionnalisation de la prestation de service et de l'éducation s'avère nécessaire. Dans ce cas, on a besoin d'un programme pilote visant à créer à partir des nouveaux services offerts et d'une bonne qualité, un établissement scolaire contrôlé avec des pratiques d'éducation de base performantes.

Le but du projet est alors la réalisation de ce programme en tenant compte du risque au niveau de scolarisation qu'il faut contrôler. Ainsi, on pourra assurer à la clientèle des services de bonne qualité.

2.2. Intérêt du projet :

L'éventail du projet peut être très large. Plusieurs points peuvent être considérés :

- . la rentabilité
 - . la création d'emploi
- .l'Etat peut tirer profit de ce projet par le développement du secteur d'éducation et l'apport à la relance du programme gouvernemental
- . le secteur d'éducation

Grâce aux activités d'éducation, l'établissement scolaire augmente la valeur ajoutée des services offerts. De son côté, la caisse de l'Etat se trouve alimenter par les impôts de taxes versés par l'établissement.

La réalisation du projet participera aussi à la réduction du taux de chômage dans la commune d'AMBATONDRAZAKA par les emplois qu'il crée.

Enfin, par les techniques modernes pratiquées, la réalisation de ce projet permet également de contribuer à la lutte contre l'analphabétisme et d'améliorer le secteur d'éducation de base.

2.3. Fiche signalétique

A la cinquième année le nombre d'enfants prêts à être scolarisés est de 383. Cette prestation de service à envisager représente la phase de croisière de l'établissement.

Alors voici la fiche signalétique dans cette phase

Nom de l'école	: AVOTRA
Coût de projet	: 64 634 000 Ariary.
Part de la promotrice	: 35 914 000 Ariary
Prestation annuelle	: 3 820.
Effectif du personnel	: 11
VAN	: 8 166 682
TRI	: 19,86%
IP	: 1,2635
DRCI	: 4 ans 3 mois 25 jours.

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE

Après avoir présenté les renseignements généraux du projet, nous allons décrire l'étude de marché que nous avons fait.

Section 1 : Description du marché

1.1. Définition du marché :

Un marché est constitué par l'ensemble des clients capables et désireux de procéder à un échange leur permettant de satisfaire un besoin ou un désir.

La taille d'un marché dépend donc du nombre de personnes qui éprouvent un désir à l'égard des prestations de service offertes et qui ont les ressources nécessaires pour l'acquérir ou la volonté d'échanger ces ressources pour obtenir les prestations :

Nous avons tendance à lier un marché à un lieu géographique, ce qui n'est pas tout à fait vrai car un marché correspond à un bien ou à un service.

1.2. Caractéristiques de marché :

Comme il s'agit d'une activité d'éducation et de formation à expression française dans le cycle primaire, cinq établissements, pratiquent ce métier à Ambatondrazaka. Ce sont des écoles publiques et écoles privées :

La qualité de service laisse beaucoup à désirer.

Pour parvenir à la commercialisation des prestations de service, nous devrons concentrer toute notre attention sur un groupe des parents qui veut réellement éduquer leurs enfants.

Comme nous avons choisi l'exploitation de ce projet notre but est d'améliorer la qualité du service offert par notre établissement tout en préservant l'idée que le niveau d'éducation de notre établissement devrait être au moins égal à celui des écoles similaires.

Sections 2 : Analyse de la demande

L'analyse de la demande concerne l'étude des consommateurs, des intermédiaires et des prescripteurs.

- Le consommateur est celui qui consomme directement les services offerts : le petit enfant
- L'intermédiaire est celui qui achète les services mais ce n'est pas pour son besoin : les parents.
- Le prescripteur est celui qui donne un conseil et une instruction aux habitants pour la prestation de service à l'aide d'une suggestion à l'importance de ces services offerts (qualité et quantité) par exemple : les enseignants, les agents publicitaires.

2.1. Situations globale de la demande :

La demande est essentiellement constituée par les besoins des ménages malagasy. Autrement dit, une demande qui soit prête à payer un service pour satisfaire un besoin ressenti. Par contre, il y a ceux qui n'éduquent pas leurs enfants pour des raisons qui ne sont pas définitives (par exemple : la situation d'achat et la recherche des avantages), un jour ou l'autre, sont susceptibles de les éduquer

Néanmoins, certains enfants, pour des raisons physiques, sociologiques, morales, psychologiques, sont dans l'impossibilité absolue de consommer le service.

Ainsi il faut étudier et analyser la situation de la demande face au service offert pour identifier les besoins du consommateur. Le but de cette étude est de déterminer pourquoi un consommateur ou des parents achètent ou n'achètent pas un service et de savoir pourquoi un consommateur ou des parents achètent un service par rapport à un autre.

2.2. Evolution de la demande

Comme nous l'avons dit, notre clientèle est constituée par les petits enfants, ainsi le comportement des parents se trouve au cœur de l'étude de la demande.

Dans la conjoncture actuelle, différents facteurs peuvent influencer la demande, ce sont :

- La croissance démographique et économique
- La qualité du service offert
- L'évolution des habitudes scolaires
- Le niveau de proximité de la prestation de service

Pour bien assurer l'écoulement de nos services il faut d'abord sensibiliser les consommateurs surtout les parents. On doit montrer l'existence de notre service dans la ville à l'aide de la communication (publicité ou relation publique) car, on sait que, en général qu'une entreprise rencontre des difficultés de vendre son service ou son produit sans communication.

La communication est un moyen où des actions permettent de faire connaître un service avec un objectif de créer les conditions favorables à l'achat de service proposé à la cible.

Section 3 : Analyse de l'offre

Pour répondre à cette demande qui se manifeste sur le marché, il faut que l'offre de l'établissement soit analysée.

L'analyse de l'offre concerne directement la promotrice (personnel d'encadrement) et les enseignants :

- La promotrice : C'est celle qui produit le service, elle assure de la qualité et de la performance de l'éducation. Elle cherche toujours les moyens pour motiver les clients à l'achat de son service.
- Les enseignants : ce sont des personnes qui assurent l'exécution et la mise en place des services offerts sur le marché. Ils jouent le rôle d'intermédiaire entre la promotrice et les consommateurs finals (les petits enfants)

3.1. Etude du prix de la prestation de service

L'étude du prix de prestation est une méthode de fixation de prix. Alors la promotrice a le choix soit vendre à un prix plus cher, soit moins cher ou soit le même prix que son concurrent principal selon la méthode de fixation de prix choisi.

Le prix de la prestation peut-être déterminé par plusieurs facteurs. L'élément le plus important est le coût d'exploitation qui peut être estimé avant à l'aide du compte prévisionnel et le prix adapté à la demande sur le marché.

Tableau n°1 : Etude du prix de prestation des services (en Ariary)

Désignation	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Petite section	8.000	8.000	8.000	9.000	9.000	9.000
Moyenne section	8.000	8.000	8.000	9.000	9.000	9.000
12 ^e Maternelle	9.000	9.000	9.000	10.000	10.000	10.000
11 ^e Onzième	9.000	9.000	9.000	10.000	10.000	10.000
10 ^e Dixième	10.000	10.000	10.000	11.000	11.000	11.000
9 ^e Neuvième	10.000	10.000	10.000	11.000	11.000	11.000
8 ^e Huitième	11.000	11.000	11.000	12.000	12.000	12.000
7 ^e Septième	11.000	11.000	11.000	12.000	12.000	12.000

Ce tableau montre le prix de la prestation de service de l'année N jusqu'à l'année N + 5.

Pour le présent projet, nous avons fixé le prix selon le prix adapté à la demande sur le marché en tenant compte des coûts d'exploitation.

Cette évolution de prix de vente est fixée selon l'évolution du coût d'exploitation prévisionnel, l'évolution du prix adapté à la demande sur le marché et à la gamme des services offerts.

Mais malgré tout, le coût de prestation de service par les établissements concurrents s'échelonne de : Ar. 8.000 à Ar. 13.000.

3.2. Etude de la qualité des services offerts

En matière de qualité, il faut connaître les attentes et souhaits des parents des petits enfants. L'étude de la qualité des services offerts est une stratégie pour faire face aux concurrents.

Il s'agit principalement d'une prestation de services offerts par l'établissement : « AVOTRA »

Tableau n°2 : Etude de la qualité des services offerts

Prestation de services	Clientèle
Petite section	Les petits
Moyenne section	
Maternelle (12 ^e)	Enfants
Onzième jusqu'en septième	

Pour notre projet, on doit respecter l'année scolaire minimum soit neuf (9) mois allant de septembre année N à juin année N + 1, l'éducation et la formation sont à l'expression française pour assurer la meilleure qualité de services.

Notre service est caractérisé par sa qualité spéciale : c'est le fait d'introduire le cours d'informatique à partir de la classe de neuvième. Notre but est d'améliorer la qualité de service offert par notre établissement tout en préservant l'idée que son niveau d'éducation différent par rapport celui des autres écoles de la région.

3.3. Etude de la concurrence

On doit identifier les principaux concurrents, puis que la détermination des stratégies dépend de la concurrence directe et des moyens en possession pour la contrer.

Nous savons bien qu'on peut classer les concurrents en deux (2) catégories, à savoir :

- Les concurrents directs : Ceux qui offrent les services semblables aux nôtres.
Il existe un bon nombre de concurrents directs dans la ville Ambatondrazaka qui comporte six (6) établissements au total
- l'école Saint -Thérèse
- l'école COPEMA
- l'école Mialin-jaza
- l'école Privée la Colombe
- l'école Privée les Pingouins

Les établissements à expression française ont un faible niveau d'éducation à cause du manque de moyens et de matériels didactiques pour leur épanouissement, et améliorer leurs activités. Nul n'introduit au programme scolaire le cours d'informatique.

L'établissement : «AVOTRA » utilisera sa compétence distinctive que va lui donner une bonne image de marque, c'est :

- le fait d'introduire dans le programme scolaire le cours d'informatique à partir de la classe neuvième
- le fait d'organiser une exposition scolaire chaque année et la porte ouverte pour les parents.
- Les concurrents indirects : Ceux qui utilisent les services de substitution à nos services. Les concurrents indirects sont les écoles primaires publiques.

Ainsi, du point de vue concurrentiel, notre projet présente une opportunité et un grand espoir face aux concurrents au niveau du marché cible.

Section 4 : Présentation de la part de marché visée sur le marché

Pour assurer l'efficacité sur l'étude de la part de marché visée, on doit définir la part du marché puis analyser la part du marché couvert par le projet.

4.1. Définition de la part de marché

Comme nous avons vu auparavant, la consommation des services offerts dépend toujours de la structure géographique, socio - démographique, économique et l'importance ou la faiblesse des services concurrents ou substituables.

Le marché visé par ce présent projet est le marché dans la commune Ambatondrazaka. En effet, les six (06) établissements à expression française du cycle primaire à Ambatondrazaka n'arrivent plus à satisfaire la demande surtout en terme de qualité. Et il est évident que le marché n'est pas encore saturé.

On constate que pour notre projet, nous avons beaucoup d'espoir car le premier marché cible c'est-à-dire aux alentours d'Ambatondrazaka, possède un taux de scolarisation très élevé au niveau du cycle primaire.

En 2003, le taux de scolarisation a atteint plus de 60% avec un effectif de 31.906 élèves à l'école primaire.

4.2. Part de marché couverte par le projet

C'est le pourcentage exprimant la part des prestations d'un établissement par rapport à un secteur professionnel. On calcule la part du marché pour notre établissement pour le service offert.

En moyenne, le marché nécessite 31.000 places environ. Ces dernières constituent la demande de consommateurs (privée et publics).

Pour le moment, notre prestation ne peut atteindre que 400 places par année scolaire à 31.000 places. Donc notre part du marché représente 2% du marché potentiel.

Section 5 : La politique marketing

Pour le présent projet, on va choisir la politique de la publicité, plus généralement la communication marketing visant à susciter dans le public des images favorables de l'établissement, de ses services offerts et à stimuler la demande de ce dernier.

La publicité est l'un des éléments de Marketing Mix. Mais pour nous, elle est la variable la plus importante. Les canaux de communication utilisés par l'établissement sont : les médias et les relations publiques.

5.1. Médias

L'objectif de l'utilisation des Médias, c'est d'attirer de plus en plus des consommateurs à partir du choix des messages à faire passer.

Les médias servent à faire reconnaître la motivation des consommateurs et l'image de l'établissement.

Les outils nécessaires pour arriver à cet objectif ce sont : Les radios, les télévisions, les panneaux publicitaires, puisqu'il s'agit de véhiculer un message accès sur la vente auprès d'un marché déterminé.

5.2. Relations publiques

Les relations publiques agiront sur l'image de l'établissement grâce à des actions orientées vers le public en général et vers des petits enfants en particulier.

- L'objectif des relations publiques est de créer une image favorable de l'établissement auprès de publics différents. L'établissement cherche d'abord à diffuser des informations contrôlées sur ses activités, ses réalisations par exemple pour la journée « portes ouvertes » : c'est une manifestation destinée au grand public. Ces actions informatives peuvent correspondre à un effort systématique et continu.

5.3. Le contenu de la stratégie à adopter

Notre service doit contenir les éléments suivants :

- Objet de communication
- Objet de publicité
- Fixation du budget publicitaire
- Message publicitaire
- Stratégie - média

Concernant le calendrier de réalisation de ces éléments, on va le résumer dans un tableau.

Tableau n°3 : Calendrier de la réalisation des éléments

Désignation	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Relation publique <ul style="list-style-type: none">• Journée portes ouvertes									→			
Médias : <ul style="list-style-type: none">• Radio• Télévision• Panneaux									→	→	→	

J : Janvier

J : Juillet

F : Février

A: Août

M : Mars

S: Septembre

A : Avril

O : Octobre

M : Mai

N : Novembre

J : Juin

D : Décembre

En observant ce tableau, la journée porte ouverte commence dès le début Août jusqu'à la fin septembre et mes médias commencent par la radio en début mai jusqu'à la fin octobre, la télévision commence début juin jusqu'à la fin octobre et enfin, les panneaux commencent début août jusqu'à la fin octobre.

Chapitre III : THEORIES GENERALES SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

Un projet d'investissement se caractérise par une forte dépense initiale et des rentrées de fonds anticipés, échelonnées sur toute la durée de vie de l'investissement.

Section 1 : Selon les outils d'évaluation

Il faut donc comparer l'investissement initial aux recettes générées, c'est-à-dire évaluer la rentabilité du projet et le comparer au coût de son financement.

1.1. Valeur Actuelle Nette (VAN)

1.1.1. Définition :

La Valeur Actuelle Nette ou VAN n'est autre que la somme des marges brutes d'autofinancement ou MBA actualisées. MBA = Marge brute d'autofinancement

La MBA étant le résultat net d'impôt ajouté au total des amortissements de l'exercice.

Pour actualiser ces flux, l'entreprise choisit son propre taux correspondant au coût de son capital, c'est-à-dire à la fois le taux correspondant à son financement et celui en dessous duquel aucun investissement ne peut être envisagé.

1.1.2. Formule

La formulation de la Valeur Actuelle Nette est la suivante :

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

tel que : C = investissement
 n = durée de vie du projet
 i = le coût du capital
 MBA = Résultat net + Amortissement

La valeur du coefficient $(1+i)^{-n}$ est toujours supérieure à 1

1.1.3. Interprétation

Après le calcul, les résultats peuvent être :

- Si valeur actuelle nette supérieure à 0, signifie que la rentabilité du projet en question est supérieure au taux exigé « i »
- Si valeur actuelle nette égale à 0, la rentabilité est égale aux taux exigé « i »
- Si valeur actuelle nette inférieure à 0, signifie que le projet envisagé n'est pas rentable.

1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI)

1.2.1. Définition

Le taux de rentabilité interne ou TRI d'un investissement est le taux avec lequel, en actualisant les MBA, on obtient le montant de l'investissement initial.

Ou encore c'est en taux auquel la VAN est nulle ; plus précisément c'est le taux à partir duquel un projet devient rentable.

Dans la pratique ce taux est calculé par approximation successive jusqu'à ce que le résultat obtenu par : MBA actualisée – investissement ≤ 0 . Il suffit d'effectuer une interpolation linéaire pour trouver « i »

1.2.2. Formule

Ce taux est calculé avec la formule suivante :

VAN = 0

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

telle que “ t ” le taux de rentabilité interne ou encore

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

1.2.3. Interprétation

Plus le taux est élevé, plus l'investissement est intéressant ; le taux inférieur au seuil défini par l'entreprise fera rejeter le projet ($i > t$).

Pour qu'un projet soit rentable, il faut que le taux noté « i » utilisé soit supérieur au taux « t » exigé par le promoteur

1.3. Délai de Récupération des capitaux Investis (DRCI)

1.3.1. Définition

Il s'agit du calcul du délai nécessaire pour que la somme des flux supplémentaires provenant de l'investissement soit égal à ce dernier. Plus le délai est court, plus le projet est intéressant et moins il comporte de risque.

1.3.2. Formule

Le DRCI d'un investissement est le délai avec lequel, en actualisant les MBA, on obtient le montant de l'investissement initial.

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

Ce délai est calculé avec la formule

$$\boxed{\sum_{j=1}^d MBA_j (1+i)^{-j} - C = 0}$$

d = délai de récupération

i = taux d'actualisation

C = investissement initial

1.3.3. Interprétation

Un projet comporte alors moins de risque lorsque ce délai est plus court. Après avoir décortiqué de long et en large l'identification du projet, il nous a été fondamental d'aller plus loin sur l'analyse de la conduite du projet. Puis cette conduite comprend divers volets interdépendants entre eux-mêmes.

La présente rubrique est conçue afin de donner une certaine idée sur la mise en œuvre de notre projet et la capacité de la production envisagée.

1.4. Indice de Profitabilité (IP)

1.4.1. Définition

L'indice de profitabilité d'un projet peut en effet être considéré comme l'indice d'intérêt maximal que l'entreprise pourrait supporter pour financer sans perte l'investissement considéré.

Aussi cet indice est un moyen d'évaluation de la rentabilité attendue de l'investissement

1.4.2. Formule

Il est donc nécessaire d'utiliser cet indice qui mesure la proportion entre les MBA actualisées et le montant de l'investissement. Sa formule se présente comme suit :

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

Ou encore

$$I.P = \frac{VAN}{C} + 1$$

i = taux d'actualisation

c = investissement initial

n = durée de vie du projet

1.4.3. Interprétation

Après le calcul, les résultats peuvent être :

- Si indice de profitabilité supérieure à 1 : le projet est rentable
- Si indice de profitabilité égale à 1 : la rentabilité est supérieure au taux exigé par le promoteur
- Si indice de profitabilité inférieure à 1 : c'est un projet que l'on peut juger non rentable

Section 2 : Selon les critères d'évaluation

Nous allons définir les différents critères d'évaluation utilisés dans le présent mémoire. Les critères d'évaluation suivants servent essentiellement à déterminer si un projet est fiable ou non : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie de projet et l'impact du projet.

2.1. La pertinence :

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien-fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles. — les objectifs du projet ont-ils pertinents par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires ?

2.2. L'efficience :

Elle se réfère au coût et au rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Voici quelques questions qui relèvent de l'efficacité :

- dans quelle mesure le projet recourt-il aux ressources disponibles localement (compétences, équipements) ?
- les intrants et les extrants sont-ils disponibles comme dans les délais requis ?

2.3. L'efficacité :

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui est prévu et la réalisation). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Voici quelques questions d'efficacité :

- quel est le degré de réalisation des objectifs du projet (qualité, quantité, respect des délais d'exécution) ?
- ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?

2.4. L'impact :

L'analyse des effets directs et indirects du projet permet de mesurer l'impact.

- quels sont les effets du programme sur les bénéficiaires ?
- quels sont les effets inattendus du programme (sur les bénéficiaires et au-delà d'eux) ?

2.5. La durabilité ou viabilité :

Cette considération vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationalité ou étrangère). Il s'agira d'apprécier le degré de viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle du projet.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette partie nous permet d'identifier notre projet avec sa brève historique et ses caractéristiques.

Elle nous a permis aussi, de développer les théories générales sur les outils et les critères d'évaluation.

Dans la deuxième partie nous allons développer la conduite du projet.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Pour assurer la qualité de prestation de services offerts et pour réaliser toutes les activités de l'établissement on doit avoir des techniques et des méthodes de réalisation bien déterminées et modernisées.

Sections 1 : Implantation géographique

Cette section sera consacrée à l'identification de l'établissement c'est-à-dire la localisation ainsi que les raisons de choix pour l'exploitation.

1.1. Localisation

Avec sa population de 306.505 habitants, la commune d'Ambatondrazaka s'étend sur une superficie 6.492 km². Elle est située dans la province autonome de Toamasina, à mi-chemin de la côté orientale et la région des hauts plateaux de l'Imerina.

Superficie :	6.492 km ²
Population :	306.505 habitants
Densité démographique :	49,52 habitants/km ²
Effectif élève primaire :	31.906 élèves
Taux de réussite au CEPE :	60,34%
Ratio élèves / maître primaire :	40 élèves

1.2. Raisons de ce choix

Le choix d'un bon site joue un rôle important dans l'implantation d'un établissement scolaire. Pour assurer la réussite et la rentabilité, le choix de la localité exige quelques conditions sur le critère socio - démographique.

Pour assurer l'écoulement des services, le critère socio – démographique est une étude primordiale sur le choix d'un bon site en établissement scolaire.

Nous choisissons la commune d'Ambatondrazaka à cause d'un fort taux de scolarisation dans cette commune, et aussi de l'insuffisance d'établissement d'expression française.

Sections 2 : Processus de prestation de service

2.1. Processus et planning technique de service

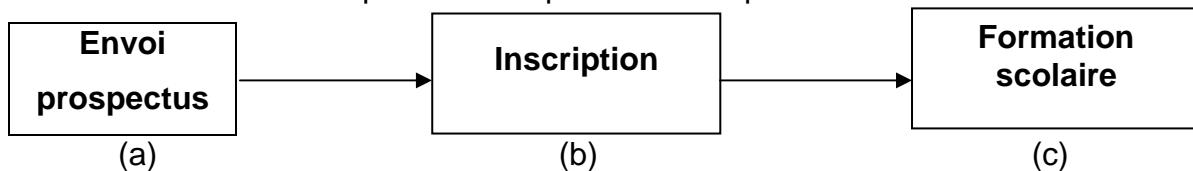
2.1.1. Les équipements utiles

Le matériel utilisé dans le service d'un centre d'activité préscolaire et d'une école primaire est composé principalement de :

- tableaux noirs
- tables bancs
- bureaux
- armoires
- chaises
- tables

2.1.2. Diagramme de production (matériel didactique)

Voici le schéma qui montre le processus de prestation de service



Le processus de prestation de service comporte trois (3) étapes :

- (a) L'envoi prospectus : il se fait toujours avant la date d'inscription pour faire connaître aux gens l'établissement et son fonctionnement.
- (b) L'inscription : elle se fait généralement la troisième semaine de la rentrée scolaire.
- (c) La formation des enseignants : qui se pratique durant toute l'année scolaire

2.2. Prestation de service à envisager

(a) Classes existantes :

- un centre d'activité préscolaire comportant les trois (3) sections suivantes :
 - Petite section
 - Moyenne section
 - Grande section ou classe de douzième
- une école primaire de onzième à septième

(b) milieu scolaire : qui est accueillant et attrayant c'est-à-dire :

- Cadre calme
- Salle bien aérée
- Effectif par classe à 50 élèves
- Ambiance de l'école

(c) Equipe pédagogique : expérimentée et dynamique

(d) Langue d'enseignement : l'enseignement se fait entièrement en français ; La matière Malagasy est enseignée à partir de la classe de dixième pour préparer les enfants à l'examen du CEPE

(e) Contrôle : Suivi et évaluation régulière d'étude des enfants (évaluation formation fréquente).

(f) Assemblée générale des parents : à la fin de chaque trimestre pour évaluer le progrès des élèves.

(g) Sécurité des enfants : les maîtresses assurent la surveillance stricte des enfants à l'école :

- un quart d'heure avant la rentrée de la classe
- un quart d'heure après la sortie de la classe

Celui qui amène l'enfant à l'école a pour attribution, la remise de l'enfant dans l'enceinte de l'école et sa reprise à la sortie des classes.

Pour atteindre ces objectifs, l'établissement AVOTRA doit utiliser une équipe pédagogique expérimentée et dynamique qu'on peut trouver dans la commune même Ambatondrazaka.

2.3. Différentes règles à respecter

Concernant les surfaces nécessaires et les aménagements y afférents diverses règles sont à respecter dans la mise en place de cet établissement.

Cependant, ils sont adaptables suivant le contexte

Etant donné qu'il existe deux (2) grands bâtiments à construire, chaque maison devrait :

- comporter cinq (5) grandes pièces dont une est réservée pour les bureaux par l'un des deux (2) bâtiments et les salles de classes, et l'autre bâtiment réservé pour la bibliothèque et salle d'informatique, et le reste pour les salles de classe ,: capacité d'accueil bien respecté..

Quant aux dispositions à prendre en matière d'hygiène et de sécurité : les enseignants doivent mettre une blouse blanche lavée chaque semaine : toujours impeccable.

En ce qui concerne les dispositions à prendre pour la maintenance des équipements et des infrastructures : la durée de la prestation de service est prévue pour cinq (5) ans, l'établissement envisage de prendre en charge l'entretien et la maintenance pour les équipements dès la première année scolaire

Le taux d'usure des infrastructures est fixé comme suit :

Construction	: 5%
Matériel et mobilier de bureau	: 10%
Matériel informatique	: 10%
Frais d'établissement	: 33,33%
Agencement, aménagement et installation	: 10%

2.4. Capacité de prestation de service :

Quel que soit la section (ou le niveau), le nombre d'élèves est fixé à (50) maximum.

La prestation de service est présentée par l'évaluation du nombre d'élèves durant l'année scolaire

Les tableaux suivants déterminent les prestations de service mensuelles et annuelles durant la vie de ce projet.

Tableau n°4 : ANNEE SCOLAIRE I (Année N / N + 1)

CLASSES	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
Petite section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Moyenne section	48	48	48	48	46	46	46	46	46	46	468
Douzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Onzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Dixième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Neuvième	46	46	46	46	45	45	45	45	45	45	454
Huitième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Septième	45	45	45	45	46	46	46	46	46	46	456
TOTAL	377	377	377	377	375	375	375	375	375	375	3.758

Ce tableau montre la prestation de service de l'année N/N+1 qui égale à 3758.

Tableau n°5 : ANNEE SCOLAIRE II (Année N +1 / N + 2)

CLASSES	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
Petite section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Moyenne section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Douzième	48	48	48	48	49	49	49	49	49	49	486
Onzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Dixième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Neuvième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Huitième	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	450
Septième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
TOTAL	379	379	379	379	380	380	380	380	380	380	3.796

Ce tableau présente la prestation de service de l'année N+1 / N+2 égale à 3.796, on constate qu'il y a une augmentation par rapport à l'année précédente.

Tableau n°6 : ANNEE SCOLAIRE III (Année N + 2 / N + 3)

CLASSES	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
Petite section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Moyenne section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Douzième	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49	490
Onzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Dixième	48	48	48	48	47	47	47	47	47	47	474
Neuvième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Huitième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Septième	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	450
TOTAL	382	382	382	382	381	381	381	381	381	381	3814

Ce tableau présente la prestation de service de l'année N+2/N+3 égale à 3.814 ; on constate qu'il y a une augmentation par rapport à l'année précédente.

Tableau n°7: ANNEE SCOLAIRE IV (Année N + 3 / N + 4)

CLASSES	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
Petite section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Moyenne section	49	49	49	49	48	48	48	48	48	48	484
Douzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Onzième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Dixième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Neuvième	46	46	46	46	47	47	47	47	47	47	466
Huitième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Septième	46	46	46	46	45	45	45	45	45	45	454
TOTAL	381	381	381	381	380	380	380	380	380	380	3804

Ce tableau présente la prestation de service de l'année N+3/N+4 égale à 3.804 c'est-à-dire qu'il y a une diminution sur la petite section et la moyenne section.

Tableau n°8 :ANNEE SCOLAIRE V (Année N + 4 / N + 5)

CLASSES	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
Petite section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Moyenne section	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Douzième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Onzième	48	48	48	48	47	47	47	47	47	47	474
Dixième	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	460
Neuvième	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	480
Huitième	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	470
Septième	48	48	48	48	47	47	47	47	47	47	474
TOTAL											3838

Ce tableau montre la prestation de service de l'année N+4/N+5 égale à 3.838, il y a une augmentation par rapport à l'année précédente.

Le tableau suivant récapitule la prestation de service pendant les cinq (5) (N, N+ 1, N + 2, N + 3, N + 4, N + 5).

Tableau n°9 : Années scolaires N, N+ 1, N + 2, N + 3, N + 4, N + 5

CLASSES	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Petite section	200	500	500	500	500	300
Moyenne section	192	476	500	496	488	300
Douzième	192	480	490	486	480	288
Onzième	192	480	480	472	468	282
Dixième	184	460	468	474	472	276
Neuvième	184	454	460	460	474	288
Huitième	184	456	454	468	476	282
Septième	180	460	456	454	462	282
TOTAL	1.508	3.766	3.808	3.810	3.820	2.298

Ce tableau montre la prestation de service pendant 5 ans ; on constate qu'il y a une augmentation de l'année N jusqu'à l'année N+4 et une diminution à l'année N+5.

CHAPITRE II : CAPACITE DE LA PRODUCTION ENVISAGEE

D'après l'étude de marché et pour déterminer la capacité de la production, on doit étudier la quantité prévisionnelle et le chiffre d'affaires de produits envisagés. Cette étude est basée sur la qualité, la quantité et la performance des produits.

La capacité de la production permet d'apprécier le poids de l'établissement sur le marché mesuré en terme de part du marché.

L'évolution du chiffre d'affaire en volume est utilisée pour apprécier la croissance de l'entreprise.

Section 1 : Evolution du chiffre d'affaire

1.1. Chiffre d'affaire de la première année

La première année (N) est marquée en terme de production ou volume produit par 1508 prestations de service.

Tableau n°10 : Chiffre d'affaires de la première année (en Ariary)

Désignation	Prix adaptés	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Petite section	8.000	50	50	50	50
Moyenne section	8.000	48	48	48	48
Douzième	9.000	48	48	48	48
Onzième	9.000	48	48	48	48
Dixième	10.000	46	46	46	46
Neuvième	10.000	46	46	46	46
Huitième	11.000	46	46	46	46
Septième	11.000	45	45	45	45
Chiffre d'affaire		3.569.000	3.497.000	3.497.000	3.497.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaire de la première année (N) est de :
14.276.000 Ariary

1.2. Chiffre d'affaires pluriannuel

Il faut tenir compte ici des prestations de service pondérées par le prix unitaire de service.

Les tableaux ci-dessous montrent le chiffre d'affaire annuel de l'année N + 1 jusqu'à l'année N +5

Tableau n°11: Année : N + 1 (en Ariary)

PRESTATION SERVICE	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Petite section	500	8.000	4.000.000
Moyenne section	476	8.000	3.808.000
Douzième	480	9.000	4.320.000
Onzième	480	9.000	4.320.000
Dixième	460	10.000	4.600.000
Neuvième	454	10.000	4.540.000
Huitième	456	11.000	5.016.000
Septième	460	11.000	5.060.000
TOTAL	3.766		35.664.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaires de l'année N+1 égale à 35.664.000 Ariary.

Tableau n°12: Année : N + 2 (en Ariary)

PRESTATION SERVICE	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Petite section	500	8.000	4.000.000
Moyenne section	500	8.000	4.000.000
Douzième	490	9.000	4.410.000
Onzième	480	9.000	4.320.000
Dixième	468	10.000	4.680.000
Neuvième	460	10.000	4.600.000
Huitième	454	11.000	4.994.000
Septième	456	11.000	5.060.000
TOTAL	3.808		36.020.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaires de l'année N+2 égale à 36.020.000 Ariary.

Tableau n°13: Année : N + 3 (en Ariary)

PRESTATION SERVICE	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Petite section	500	9.000	4.500.000
Moyenne section	496	9.000	4.464.000
Douzième	486	10.000	4.860.000
Onzième	472	10.000	4.720.000
Dixième	474	11.000	5.214.000
Neuvième	460	11.000	5.060.000
Huitième	468	12.000	5.616.000
Septième	454	12.000	5.448.000
TOTAL	3.810		39.882.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaires de l'année N+3 égale à 39.882.000 Ariary.

Tableau n°14: Année : N + 4 (en Ariary)

PRESTATION SERVICE	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Petite section	500	9.000	4.500.000
Moyenne section	496	9.000	4.392.000
Douzième	486	10.000	4.800.000
Onzième	472	10.000	4.680.000
Dixième	474	11.000	5.192.000
Neuvième	460	11.000	5.214.000
Huitième	468	12.000	5.712.000
Septième	454	12.000	5.544.000
TOTAL	3.810		40.034.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaires de l'année N+4 égale à 40.034.000 Ariary.

Tableau n°15: Année : N + 5 (en Ariary)

PRESTATION SERVICE	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Petite section	300	9.000	2.700.000
Moyenne section	300	9.000	2.700.000
Douzième	288	10.000	2.880.000
Onzième	282	1000	2.820.000
Dixième	276	11.000	3.036.000
Neuvième	288	11.000	3.168.000
Huitième	282	12.000	3.384.000
Septième	282	12.000	3.384.000
TOTAL	2.298		24.072.000

Ce tableau montre le chiffre d'affaires de l'année N+5 2GALE 0 24.072.000 Ariary.

Section 2 : Infrastructure et moyens matériels

L'infrastructure et les moyens matériels concernent tout ce qui touche de près au système de production.

Il est donc l'ensemble de tous le matériel et les constructions. Pour ce faire, nous allons essayer de les énumérer et de définir leur éventuelle utilisation.

2.1. Plan d'implantation des constructions

2.1.1. Aménagement du terrain :

L'aménagement du terrain a besoin de :

Tableau n°16: Aménagement du terrain

Ouvrage	Quantité (jour)	Prix unitaire (Ariary)	Montant (Ariary)
Aménagement	04	200.000	800.000

2.1.2. Terrain

On a besoin de 40 carreaux soit environ 4000 m²

Tableau n°17: Terrain

Ouvrage	Quantité (m ²)	Prix unitaire (Ariary)	Montant (Ariary)
Terrain	4000	1800	7.200.000

2.1.3. Bâtiments et génie civil

Notre établissement comporte deux (2) bâtiments de même taille

Le devis estimatif de la construction de ces deux (2) bâtiments est présenté dans le tableau ci-après : (cf annexe le plan du bâtiment)

DEVIS ESTIMATIF : 2 bâtiments de 5 pièces chacun

Tableau n°18: Devis estimatif

Ouvrages	Désignation	Références	Quantité	Unité	Prix unitaire (Ariary)	Montant (Ariary)
MAÇONNERIE	Moellons		2.500	U	300	750.000
	Callasse de pierre		5	M ³	10.000	50.000
	Parpaings		12.000	U	500	6.000.000
	Gravillon		25	M ³	10.000	250.000
	Ciment	CPA	300	1S=50 kg	16.000	4.800.000
	Sable		60	M ³	200	12.000
BOISERIE	Madriers 6m	20*8	60	U/12 m	8.000	480.000
	Chevrons 6m	7*7	60	U/14m	4.000	240.000
	Planche 4m		80	U	4.000	320.000
			50	U	3.000	150.000
			60	U	600	36.000
			120	Paquet	7.000	840.000
			40	Paquet	4.000	160.000
TOITURE	Tôles 4 m	40/100	450	N	6.000	2.700.000

Tableau n°18: Devis estimatif (suite)

QUINCAILLERIE	Fer rond	6 mm	40	U/12 m	5.000	200.000
	Fer rond	8 mm	50	U/12 m	7.000	350.000
	Fer rond	10 mm	20	U/12 m	9.000	180.000
	Fer rond	12 mm	20	U/12 m	11.000	220.000
	Fil circuit		1		4.000	4.000
	Pointe tôle		15		3.000	45.000
	Pointe		10		2.400	24.000
	Pointe		15		2.600	39.000
	Boulon à bois		50		1.000	50.000
PEINTURE RIE	Peinture à l'eau	Caroline	360	Kg	2.000	720.000
	Peinture à l'huile	Valyril	200	Kg	5.000	1.000.000
OUVERTURE	Porte avec bâti		10	U	100.000	1.000.000
	Fenêtre avec bâti		30	U	40.000	1.200.000
	Lucarne		8	U	100.000	800.000
SANITAIRE	WC Thaïlandais		3	U	100.000	300.000
DIVERS	Maçon	8 jours	80	jours	24.000	1.920.000
	Manœuvre	6 jours	80	Jours	12.000	960.000
	Eau	90 jours	1.000	m3	240	240.000
	Electricité	90 jours	500	KW	280	140.000
TOTAL						>26.180.000

D'où le coût de la construction des deux bâtiments s'élève à **52.360.000 Ariary.**

2.1.4. Installation

L'installation concerne principalement l'eau et électricité et la ligne téléphonique.

Tableau n°19: Installation

Ouvrage	Montant (Ariary)
Installation d'eau et électricité	100.000
Installation téléphonique	50.000

2.2. Listes des équipements avec leurs principales caractéristiques

Tableau n°20 : Listes des équipements

Nature	Nombre	Caractéristique	Etat	Origine	Montant (Ariary)
MATERIELS ET MOBILES					
Tables	08	Bois	Neufs	Local	80.000
Chaises	14	Bois	Neufs	Local	84.000
Armoires	03	Bois	Neufs	Local	120.000
Tableaux	08	Isorel	Neufs	Local	160.000
Tables basse	170	Bois	Neufs	Local	2.380.000
Tables de bureau	02	Bois	Neufs	Local	100.000
MATERIEL INFORMATIQUE					
Micro-ordinateur	02	H .P o. 200 32/360/15	Neuf	Local	900.000
AUTRES MATERIELS : Téléphones					60.000
TOTAL					60.000

L'étape de la réalisation commence dès la décision d'investir jusqu'au lancement de la prestation de service.

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Notre établissement est spécialisé en éducation préscolaire et primaire.

Section 1 : Activités de l'établissement

Les prestations offertes vont directement aux élèves qui vont accepter de recevoir le service.

Cet établissement est à la fois économique et représente une collectivité de travail c'est-à-dire qu'il produit des services ayant une valeur économique grâce aux facteurs de production.

1.1. Activités administratives

L'administration de cet établissement consiste à établir tous les papiers administratifs et la gestion des ressources humaines.

1.2. Activités techniques

Ce sont les besoins en facteur de production nécessaire à l'éducation.

Section 2 : Organigramme

Les moyens organisationnels comprennent les ressources humaines nécessaires à l'implantation de ce projet.

Les ressources humaines du projet regroupent l'ensemble de tout le personnel agissant pour son compte.

Chaque individu est apprécié selon sa compétence et son aptitude technique pour le poste de travail qu'il occupe.

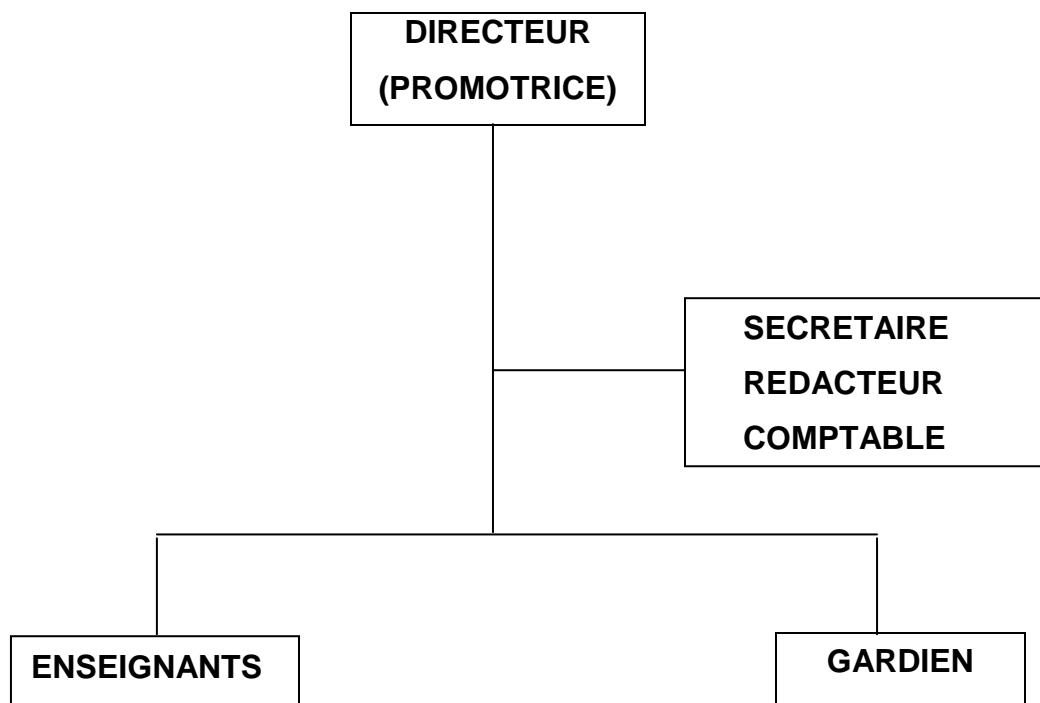
2.1. Structure organisationnelle

La qualité du personnel ainsi que la mise en place d'une organisation bien adaptée, conditionne la réussite du projet.

L'organigramme proposé vise à répondre à ce souci tout en réduisant au strict minimum les besoins en encadrement.

Pour mieux apprécier les besoins en ressources humaines du projet, l'établissement de l'organigramme fonctionnel s'avère nécessaire.

L'établissement a choisi son organigramme suivant ses activités : «STRUCTURE ONE MAN SHOW »



En conséquence, chaque poste détient une responsabilité réciproque à ses tâches, ainsi le personnel est tenu de s'acquitter de sa tache convenablement.

2.2. Description des différents postes

Pour qu'il n'y ait pas un chevauchement des compétences, il faut bien définir les tâches pour chaque poste de travail.

Les différentes tâches à effectuer par chaque responsable occupant un poste de travail déterminé sont les suivantes :

- Directrice :

C'est la promotrice du projet, elle est à la fois propriétaire et gérante de l'établissement ; aussi, elle assurera une grande partie dans la gestion de l'établissement et devra néanmoins avoir des solides connaissances en gestion d'entreprise :

- Définition de la politique générale de l'entreprise.
- Définition des propriétés : planification, organisation direction et contrôle.
- Responsable des finances, de la comptabilité, du personnel, administrative et juridique.
- Supervision des activités des responsables (premier conseillé pédagogique de l'établissement).
- Fixer les objectifs à atteindre et choisir les moyens à mettre en œuvre.
- Superviser les tâches de responsable de l'éducation.
- Assurer le recrutement du personnel.
- Effectuer le paiement du personnel.
- Vérifier mensuellement les comptes.
- _ Evaluer la compétence de tous les personnels

- Secrétaire comptable :

- Enregistrer les charges et les produits.
- Effectuer tous les travaux de secrétariat.
- Etablir le bilan des comptes de résultat.
- Régulariser les correspondances et les relations avec l'Etat (paiement des impôts et taxes) et les organismes sociaux (OSIE, CNAPS)...

- Enseignant :

- Maîtriser tous les processus de prestation de service à partir du programme d'éducation de base (exécution des directives) dominer son enseignement.
- Mettre en ordre les salles après les cours et les pratiques.

- Gardien :

- Assurer la propriété du bâtiment et de l'établissement (intérieur et extérieur).
- Assurer la sécurité de l'établissement durant toute la journée et pendant la nuit.

Concernant le besoin et la répartition du personnel, voici un tableau résumant tous les recrutements qui s'effectuent dès la mise en implantation de la firme jusqu'à la phase finale.

Tableau n°21 : Recrutement

POSTE	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Directrice	1	1	1	1	1	1
Secrétaire	1	1	1	1	1	1
Enseignant	8	8	8	8	8	8
Gardien	1	1	1	1	1	1
TOTAL	11	11	11	11	11	11

Personnel d'encadrement : 1 c'est la promotrice en tant que directrice.

Personnel d'exécution : 10 ce sont le secrétaire, les enseignants et le gardien.

Coûts salariaux par catégories :

Une augmentation de salaire sera considérée au début de l'année N+3 et N+5

Année N

Tableau n°22 : Coûts salariaux N (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	100.000	400.000	400.000
SECRETAIRE	1	50.000	200.000	200.000
ENSEIGNANT	8	60.000	240.000	1.920.000
GARDIEN	1	30.000	120.000	120.000
TOTAL	11	-	-	2.640.000

Ce tableau présente la masse salariale de l'année N égale à 2.640.000 Ariary.

Année N+1

Tableau n°23 : Coûts salariaux N +1 (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	100.000	1.200.000	1.200.000
SECRETAIRE	1	50.000	600.000	600.000
ENSEIGNANT	8	60.000	720.000	5.760.000
GARDIEN	1	30.000	360.000	360.000
TOTAL	11	-	-	7.920.000

Ce tableau présente la masse salariale de l'année N+1 égale à 7.920.000 Ariary.

Année N+2

Tableau n°24 : Coûts salariaux N + 2 (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	100.000	1.200.000	1.200.000
SECRETAIRE	1	50.000	600.000	600.000
ENSEIGNANT	8	60.000	720.000	5.760.000
GARDIEN	1	30.000	360.000	360.000
TOTAL	11	-	-	7.920.000

Ce tableau montre la masse salariale de l'année N+2 égale à 7.920.000 Ariary ; on constate que les masses salariales de l'année N+1 et N+2 sont égaux.

Année N+3

Tableau n°25 : Coûts salariaux N + 3 (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	120.000	1.440.000	1.440.000
SECRETAIRE	1	70.000	840.000	840.000
ENSEIGNANT	8	80.000	960.000	7.680.000
GARDIEN	1	40.000	480.000	480.000
TOTAL	11	-	-	10.400.000

Ce tableau montre la masse salariale de l'année N+3 égale à 10.400.000 Ariary. On constate qu'il y a une augmentation par rapport à l'année N jusqu'à l'année N+2.

Année N+4

Tableau n°26 : Coûts salariaux N + 4 (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	120.000	1.440.000	1.440.000
SECRETAIRE	1	70.000	840.000	840.000
ENSEIGNANT	8	80.000	960.000	7.680.000
GARDIEN	1	40.000	480.000	480.000
TOTAL	11	-	-	10.400.000

Ce tableau présente la masse salariale de l'année N+4 égale à 10.400.000 Ariary , on dit que l'année N+3 égale à l'année N+4.

Année N+5

Tableau n°27 : Coûts salariaux N + 5 (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE
DIRECTEUR GENERAL	1	140.000	840.000	840.000
SECRETAIRE	1	100.000	600.000	600.000
ENSEIGNANT	8	120.000	720.000	5.760.000
GARDIEN	1	60.000	360.000	360.000
TOTAL	11	-	-	7.560.000

Ce tableau montre la masse salariale de l'année N+5 est égale à 7.560.000 Ariary.

On constate une diminution de l'année N + 5.

2.3. Coûts salariaux par catégorie

La rémunération doit - être équitable et conséquente. Les postes clés seront bien rémunérés. Les charges de personnel sont les frais supportés par le projet pour son personnel. Le personnel est lié à l'établissement par un contrat de travail. Le salaire pluriannuel du personnel est représenté par le tableau suivant.

Tableau n°28 : Coûts salariaux par catégorie (en Ar iary)

POSTES	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE			
				N	N+1	N+2	N+3
Directrice	01	120.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000
Secrétaire	01	60.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000
Enseignant	08	50.000	600.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Gardien	01	50.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
TOTAL	11	250.000	-	2.400.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000

Une augmentation de salaire sera considérée au début de l'année N+4.

Tableau n°29 : Augmentation de salaire N + 4 (en Ar iary)

POSTE	NOMBRE	SALAIRE MENSUEL	SALAIRE ANNUEL	MASSE SALARIALE	
				N+4	N+5
Directrice	01	140.000	1.680.000	1.680.000	960.000
Secrétaire	01	80.000	960.000	960.000	480.000
Enseignant	08	70.000	840.000	6.720.000	3.360.000
Gardien	01	40.000	480.000	480.000	240.000
TOTAL	11	330.000	-	9.840.000	4.920.000

Le personnel d'encadrement et le personnel d'exécution sont payés mensuellement durant toute l'année.

Section 3 : Politique de gestion des ressources humaines.

Quant à la politique de la gestion des ressources humaines, le recrutement consiste à rechercher la personne convenable ayant les capacités requises aimant se former toute la durée d'une vie professionnelle. La demande de recrutement est un moyen essentiel de la politique des ressources humaines d'un établissement.

La logique et le principe de recrutement consistent à remplir les besoins de l'organisation humaine, d'où la mise en place de l'adéquation entre la personne recrutée et le poste à pouvoir.

3.1. Politique de recrutement

L'établissement recrute lorsqu'un besoin se fait sentir. Pour choisir parmi les candidats, nous considérons davantage les expériences par rapport aux diplômes, ceci afin de s'assurer que l'employé mettra moins de temps à apprendre son nouveau métier. A propos des enseignants, nous en recrutons une partie parmi la population locale car ils connaissent mieux la région d'exploitation.

3.2. Politique de motivation

Pour faciliter la vie des enseignants, l'établissement les rémunère même pendant la période des vacances. Ceci dans le but que ces enseignants puissent se concentrer sur leur travail. L'autre élément de motivation dans l'équipe est aussi la conscientisation c'est-à-dire la direction porte à leur connaissance les objectifs poursuivis par l'équipe toute entière.

Ainsi, ils sauront que leurs actions sont importantes pour le bon fonctionnement de l'établissement, ils se sentiront alors appartenir à l'équipe. En outre, ce sentiment d'appartenance de chaque enseignant contribue largement à la mise en place d'une bonne ambiance de travail.

3.3. Politique de rémunération

Le salaire peut être considéré comme le prix pour un travail fourni. Pour fixer le salaire des employés, nous nous référons essentiellement à leurs expériences professionnelles et aptitudes à assurer leurs fonctions et celles-ci servent de base pour le calcul du salaire de chaque travailleur. Toutefois, nous tenons à respecter les dispositions légales telles le SMIG pour ne pas léser les employés.

En ce qui concerne le mode de paiement du salaire, le salaire est payé par mois à chaque fin du mois.

Le paiement d'un acompte est possible pour tous les salariés à condition que le personnel fasse sa demande cinq jours avant la date indiquée pour son paiement.

3.4. Formation du personnel

Concernant la formation interne, l'établissement donne une formation complète au personnel de l'éducation pour bien maîtriser les techniques de prestation.

Face à l'évolution technologique actuelle, tout établissement est obligé d'orienter ses salariés vers de nouvelles exigences pour qu'ils soient en phase et qu'ils maîtrisent les diverses techniques spécifiques. Ce qui veut dire que la formation est devenue un facteur clé de succès et sera considérée comme un investissement pour pouvoir disposer d'un personnel qualifié.

Quant à la formation externe, trois cas peuvent se présenter pour la réalisation de la formation au niveau de l'établissement : dans un premier temps, au début de l'année scolaire la directrice collecte tous les besoins en formation des salariés ; après avoir analyser , elle établit un planning de formation en triant les propriétés ; pour ce faire, tous les salariés avancent les besoins de formation à la gérance et c'est à elle de décider sur la participation ou non d'un salariés (stage, séminaire, journée pédagogique, ...).

Section 4 : Chronogramme

4.1. Calendrier de mise en œuvre

Le Calendrier de mise en œuvre est présenté par le tableau suivant :

Tableau n°30 : Chronogramme

ETAPES	Année N														Mai		Juin		Juillet					
	Janvier				Février				Mars				Avril				Mai		Juin		Juillet			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recherche de financement																								
Construction de l'établissement																								
Aménagement de clôture																								
Construction des bâtiments																								
Achat matériels et équipements																								
Recrutement des enseignants																								
Mise au point final																								
Mise en œuvre de l'établissement																								

4.2. Chronogramme de réalisation

Le chronogramme de réalisation est le planning de prestation de service qui est présenté par le tableau suivant :

Tableau n°31 : Chronogramme de réalisation

PERIODE	N												N + 1												N + 2																		
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D							
1. Période d'implantation																																											
2. Période de prestation de service :																																											
Cycle 1 :																																											
Paiement droit d'inscription																																											
Cycle : 2																																											
Paiement frais généraux																																											
Cycle : 3																																											
Paiement écolage																																											
Cycle : 4																																											
Prestation de service																																											

Tableau n°31 : Chronogramme de réalisation (suite)

PERIODE	N + 3												N + 4												N + 5														
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
1. Période d'implantation																																							
2. Période de prestation de service :																																							
Cycle 1 :																																							
Paiement droit d'inscription																																							
Cycle : 2																																							
Paiement frais généraux																																							
Cycle : 3																																							
Paiement écolage																																							
Cycle : 4																																							
Prestation de service																																							

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

La deuxième partie de ce présent mémoire nous donne la conduite du projet. Elle met en exergue la technique de production qui concerne l'implantation géographie et le processus de prestation de service.

La capacité de la production a aussi été développée dans cette partie ou a été mis en relief l'évolution du chiffre d'affaires ; ainsi que les infrastructures et les moyens matériels nécessaires pour l'implantation d'un établissement scolaire.

On a parlé aussi dans cette partie de l'étude organisationnelle du projet durant les cinq années considérées. L'établissement emploie dix (10) personnes et a décrit les profils et les tâches de chaque employé.

Maintenant, nous allons passer à la troisième partie concernant l'étude finale du projet. L'étude financière tient une grande place dans la vie d'un établissement tant au niveau d'investissement qu'au niveau de fonctionnement. Nous entamons respectivement dans cette partie les différents chapitres indiqués ci-dessous :

- Montant des investissements
- Etude de faisabilité du projet
- Evaluation du projet.

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS

L'investissement fait partie de la vie de l'entreprise depuis le jour de la création de celle-ci. La naissance d'une entreprise est, elle-même, la conséquence d'une décision d'investissement prise dans le cadre d'un projet qui un jour se concrétise. En effet, pour exister, une entreprise a mobilisé des capitaux, du temps, et des individus autour d'un même objectif.

Section 1 : Coûts d'investissement

Les coûts d'investissement retenus tiennent compte des estimations effectuées pour la construction, installation et aménagement du terrain.

Les immobilisations sont des éléments incorporels ou corporels destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entreprise. Elles varient selon la nature et le coût. Les principaux investissements que l'on doit effectuer sont :

- Les frais d'établissement
- Le terrain
- La construction des bâtiments
- Les matériels et équipements
- L'installation.

1.1. Investissement des activités techniques et administratives :

1.1.1. Les frais de développement immobilisables

Ce sont des frais engagés soit au moment de la construction de l'entreprise, soit au moment de l'acquisition des moyens permanents d'exploitation.

Les frais de développement immobilisables s'élèvent à Ar. 240.000. Ils se qualifient comme des immobilisations incorporelles.

1.1.2. Les terrains :

On dispose d'un terrain (y compris l'aménagement) de 40 carreaux soit 4.000m² à l'intérieur duquel on installe la construction. Le coût d'acquisition est évalué à Ar. 8.000.000 [180.000 x 40 + 04 x Ar. 200.000]

1.1.3. La construction des bâtiments :

Quant à la construction, il s'agit de construction de deux bâtiments pour les activités techniques et administratives.

Le coût de la construction s'élève à Ar. 52.360.000.

1.1.4. L'installation générale:

Le branchement électrique, l'adduction d'eau et l'installation téléphonique représentent un investissement de Ar. 150 000.

1.1.5. Le matériel de bureau et matériel informatique :

Ce sont le matériel et équipements nécessaires pour le déroulement des activités de l'établissement, il s'agit :

- Le matériel et mobilier de bureau, le matériel didactique
- Le matériel informatique

Le montant de cet ensemble de matériel s'élève à Ar. 3 824 000.

1.2. Coût total des investissements :

Tableau n°32 : Coût total des investissements

Désignation	Quantité	Unité	Prix unitaire	Montant en Ariary
Immobilisation incorporelle :				
Frais de développement immobilisables				240.000
Immobilisation corporelle :				
.Terrain :				
-Terrain d'implantation	40	Carreaux	180.000	7.200.000
-Aménagement génie civil	04		200.000	800.000
Construction des bâtiments :	02	Pièces	26.180.000	52.360.000
Installation générale :				
.Installation d'eau et électricité				100.000
.Installation téléphonique				50.000
Matériels de bureau et Matériel informatique :				
-Table	08	Pièces	10.000	80.000
-Chaise	14	Pièces	6.000	84.000
-Armoire	03	Pièces	40.000	120.000
-Tableau	08	Pièces	20.000	160.000
-Table basse	170	Pièces	14.000	2.380.000
-Table de bureau	02	Pièces	50.000	100.000
-Micro – ordinateur	01	Pièce	900.000	900.000
-Téléphones	01	Pièce	60.000	60.000
TOTAL				64.634.000

On constate que le coût total des investissements s'élève à 64.634.000 Ariary.

Section 2 : Tableau des amortissements

2.1. Généralités

L'amortissement constitue une démarche comptable qui vise à évaluer la dépréciation subie par les biens durables de l'entreprise. Les biens durables ou immobilisations incorporelles ou corporelles se déprécient de façon progressive, sur plusieurs années et, parfois sur plusieurs dizaines d'années (cas des constructions en particulier).

Parmi les modes de calcul standardisés qui sont concevables à priori, la doctrine comptable retient deux démarches fondamentales : celles de l'amortissement linéaire et celle de l'amortissement dégressif.

2.2. Amortissement des immobilisations des activités techniques et administratives :

Dans ce projet, on va adopter l'amortissement linéaire qui est pratiqué à Madagascar et est préconisé par le plan comptable général 2005 et nous n'allons pas considérer les pertes de valeur éventuelles.

Le montant des amortissements des immobilisations se calcule comme suit avec : a = amortissement

$V_o = \text{Valeur d'acquisition ou}$

Valeur d'origine

$n = \text{durée de vie}$

$$a = V_o/n$$

Tableau n°33 : Tableau des amortissement pratiqués (en Ariary)

Immobilisation	Valeur d'origine	Taux (%)	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais de développement immobilisables	240.000	33,1/3 %	80.000	80.000	80.000	-	-
Construction des Bâtiments	52.360.000	5 %	872.667	2.618.000	2.618.000	2.618.000	2.618.000
Installation générale	150.000	10%	2.500	7.500	7.500	7.500	7.500
Matériel de bureau	2.984.000	10%	99.467	298.400	298.400	298.400	298.400
Matériel informatique	900.000	10%	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
TOTAL	56.634.000	—	1.084.634	3.033.900	3.033.900	2.953.900	2.953.900

D'après ce tableau, les immobilisations incorporelles subissent une dépréciation c'est-à-dire les frais d'établissement.

En tout cas, ce tableau ci-dessus montre les amortissements durant les cinq (5) années d'exercices considérés.

Section 3 : Comptes de gestion

3.1. Les charges d'exploitation

Ce sont les charges annuelles constatées durant l'exercice. En se référant au classement des charges du PCG 2005, les charges de la société se présentent ainsi :

3.1.1. Autres approvisionnements (compte 602)

Ce sont des approvisionnements que l'on consomme durant l'exploitation

Tableau n°34 : Autres approvisionnements (en Ariary)

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Fournitures consommables						
– craies	56.000	140.000	140.000	140.000	140.000	84.000
– éponges	9.600	24.000	24.000	24.000	24.000	14.400
– fournitures de bureaux	32.000	80.000	80.000	80.000	80.000	48.000
TOTAL	97.600	244.000	244.000	244.000	244.000	146.400

Ce tableau montre les autres approvisionnements de l'année N jusqu'à l'année N+5.

3.1.2. Eau et électricité (compte 6061)

Concernant ce poste, on estime qu'il y a une augmentation de prix unitaire de KWh d'électricité et de m³ d'eau de 10% à partir de l'année N + 4.

Tableau n°35 : Eau et électricité (en Ariary)

Rubriques Années	EAU			ELECTRICITE			TOTAL EAU ET ELECITE (en Ariary)
	Q	P. U	Montant	Q	P. U	Montant	
N	80	240	19.200	100	280	28.000	47.200
N + 1	200	240	48.000	250	280	70.000	118.000
N + 2	200	240	48.000	250	280	70.000	118.000
N + 3	200	240	48.000	250	280	70.000	118.000
N + 4	200	264	52.800	250	308	77.000	129.800
N + 5	120	264	31.680	150	308	46.200	77.880

On constate que le coût d'installation d'électricité s'élève à 77.880 Ariary.

3.1.3. Entretien et réparation (Compte 615)

Nous désignons par ce poste divers entretiens et réparations nécessaires à la construction au matériel, équipement, et au matériel informatique.

Tableau n°36 : Entretien et réparation (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Construction	20.000	60.000	50.000	50.000	60.000	30.000
Matériel et équipement	20.000	40.000	40.000	40.000	50.000	30.000
Matériel informatique	-	20.000	20.000	40.000	50.000	20.000
TOTAL	40.000	120.000	110.000	130.000	160.000	80.000

Ce tableau montre l'entretien et la réparation de l'année N jusqu'à l'année N+5. on constate qu'il y a une diminution sur l'année N+5.

3.1.4. Primes d'assurance (compte 616)

Ce poste comprend l'assurance incendie et vol du site d'exploitation. Nous prévoyons les payer tous les 2 mois car sa date de paiement dépend essentiellement de l'accord avec l'assureur.

Tableau n°37 : Primes d'assurance (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Assurance incendie	40.000	120.000	120.000	120.000	120.000	80.000
Assurance vol	80.000	240.000	240.000	240.000	240.000	120.000
Autres assurances	20.000	60.000	60.000	60.000	60.000	40.000
TOTAL	140.000	420.000	420.000	420.000	420.000	240.000

Ce tableau présente les primes d'assurance de l'année N jusqu'à l'année N+5. On constate qu'il y a une diminution de l'année N+5.

3.1.5. Publicité (compte 623)

Ce sont essentiellement des dépenses liées aux panneaux publicitaires. Le reste du budget sera utilisé pour la confection des prospectus.

Tableau n°38 : Publicité (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Panneaux	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	-
Prospectus	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	-
TOTAL	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000	-

Ce tableau montre la publicité de l'année N jusqu'à l'année N+4. On constate que les prix sont toujours les mêmes.

3.1.6. Frais postaux et télécommunications (Compte 626)

Notre prévision pour cette dépense est estimée à Ar. 15.000 par mois.

Tableau n°39 : Frais postaux et télécommunication (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Redevances téléphoniques	60.000	150.000	150.000	165.000	165.000	99.000
TOTAL	60.000	150.000	150.000	165.000	165.000	99.000

On estime qu'il y a une augmentation de tarif de 10 % à partir de l'année N+3

3.1.7. Impôts et taxes (Compte 63)

C'est l'ensemble des impôts à payer, nous pouvons citer par exemple : taxes professionnelles, impôts financiers et annexes.

Tableau n°40 : Impôts et taxes (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Taxe professionnelle	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	-
Impôts financier et annexe	20.000	60.000	60.000	60.000	60.000	40.000
TOTAL	120.000	160.000	160.000	160.000	160.000	40.000

Ce tableau montre les impôts et taxes de l'année N jusqu'à l'année N+5. On constate qu'il y a une diminution de l'année N jusqu'à l'année N+5.

3.1.8. Charges de personnel (compte 64)

Ce montant comprend le salaire des employés, la cotisation à la CNAPS et l'OSIE. L'établissement « AVOTRA » distribue aussi des vêtements de travail au personnel enseignant à chaque année scolaire :

Tableau n°41 : Charges de personnel (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Rémunération du personnel	2.640.000	7.920.000	7.920.000	10.440.000	10.440.000	7.560.000
Charges sociales patronales CNAPS 13% OSIE 5% de SB (18%)	475.200	1.425.600	1.425.600	1.879.200	1.879.200	1.360.800
Habillement des enseignants	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	-
TOTAL	3.163.200	9.393.600	9.393.600	12.367.200	12.367.200	8.920.800

Ce tableau présente les charges de personnels de l'année N jusqu'à l'année N+5.

Le tableau suivant récapitule les charges pluriannuelles liées aux services.

Tableau n°42 : Tableau récapitulatif des charges pluriannuelles liées aux services (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Autres approvisionnements	97.600	244.000	244.000	244.000	244.000	146.400
Eau et électricité	47.200	118.000	118.000	118.000	129.800	77.400
Entretien, réparation et maintenance	40.000	120.000	110.000	130.000	160.000	80.000
Primes d'assurances	140.000	420.000	420.000	420.000	420.000	240.000
Publicité, publication, relations publiques	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000	-
Frais postaux et de télécommunications	60.000	150.000	150.000	165.000	165.000	99.000
Impôts, taxes et versements assimilés	120.000	160.000	160.000	160.000	160.000	40.000
Charges de personnel	3.163.200	9.393.600	9.393.600	12.367.200	12.367.200	8.920.800
Intérêt d'intérêts	4.308.000	4.308.000	3.446.400	2.584.800	1.723.200	-
Dotation aux amortissements	1.084.633	3.093.900	3.093.900	3.013.900	3.013.900	3.013.900
TOTAL	9.200.633	18.147.500	17.275.900	19.342.900	18.523.100	12.617.980

Ce tableau montre les charges pluriannuelles de l'année N jusqu'à l'année N+5.

3.2. Compte de gestion prévisionnelle de la première année

(année N)

Ils nous relèvent tous les charges et les produits de l'établissement au cours de l'exploitation.

3.2.1. Les comptes de charges

Ce sont les charges annuelles constatées durant la première année.

En se réfèrent au classement des charges du plan comptable général 2005, les charges de la phase de lancement se présentent comme suit :

Tableau n°43 : Les comptes des charges

N°compte	Nom du compte	Montant (Ariary)
602	Autres approvisionnements	976.000
6061	Eau et électricité	47.200
615	Entretien et réparations	40.000
616	Primes d'assurances	140.000
623	Publicité, publication, relations publiques	140.000
626	Postes et télécommunications	60.000
63	Impôts et taxes	120.000
64	Charges de personnel	3.163.200
661	Intérêts des emprunts	4.308.000
681	Dotations aux amortissements	1.084.633
	TOTAUX	9.200.633

Donc le total des chargés de l'année N s'élève à Ar 9.200.633.

3.2.2. Les comptes de produit :

Pour l'année N, on a utilisé huit (8) salles de classe qui donnent la production suivante :

Tableau n°44 : Les comptes de produit

N°de compte	Nom de compte	Montant (Ariary)
706	Vente de prestation de services	14.276000

D'après ce tableau, l'établissement ne produit que 1.508 prestations de services en quatre dernier mois de la première année (année N) soit Ar. 14.276.000.

Section 4 : Plan de trésorerie et Fond de roulement initial

4.1. Plan trésorerie mensuelle de la première année

La trésorerie mensuelle est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses mensuelles pour une année scolaire.

Elle est nécessaire à la première année scolaire pour trouver le fonds de roulement initial.

Le plan de trésorerie mensuelle de la première année scolaire est donné dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°45: Plan de trésorerie et fonds de roulement initial

Rubriques	Année N				Année N+1							
	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
Encaissement :												
Prestations de services	3.569.000	3.569.000	3.569.000	3.569.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	-	-
Total encaissement (E)	3.569.000	3.569.000	3.569.000	3.569.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	3.554.000	-	-
Décaissement :												
Autres approvisionnements	22.400	24.400	24.400	24.400	24.400	24.400	24.400	24.400	24.400	24.400	-	-
Eau et électricité	11.800	11.900	11.800	11.800	11.800	11.800	11.800	11.800	11.800	11.800	-	-
Entretien et réparation	-	-	-	200.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Primes d'assurances	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	105.000	-	-
Publicité	140.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Postes et télécommunications	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	-	-
Impôts et taxes	5.000	5.000	5.000	50.400	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	15.000	-	-
Charges et personnel	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800	790.800
Intérêts et emprunts	-	-	-	4.308.000	-	-	-	--	-	-	-	-
Dotations aux amortissements	-	-	-	1.084.633	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL Décaissement (D)	1.022.000	882.000	882.000	6.414.633	882.000	882.000	882.000	882.000	882.000	882.000	790.800	790.800
Solde mensuel (E-D)	2.547.000	2.687.000	2.845.633	(2.845.633)	2.672.000	2.672.000	2.672.000	2.672.000	2.672.000	2.592.000	(790.800)	(790.800)
Solde mensuel cumulé	2.547.000	5.234.000	7.921.000	5.075.367.	7.747.367	10.419.366	13.091.366	15.763.366	18.435.366	21.027.367	20.236.567	19.445.767

4.2. Fonds de roulement initial :

Le fonds de roulement initial est le solde cumulé négatif le plus élevé compte plus de 10 % pour faire face à l'inflation ou encore le montant pour financer le projet au moment du démarrage de l'activité.

Dans notre projet le fonds de roulement initial est nul.

4.3. Plan de trésorerie pluriannuel

Le plan de trésorerie estime la prévision des encaissements et des décaissements pour les périodes (recettes et dépenses) ; le budget de la trésorerie est important pour la gestion des disponibilités.

La trésorerie est l'ensemble des comptes caisse à l'actif et au passif, le solde créditeur et banque et les concours bancaires courants.

Le plan de trésorerie nous permet de savoir si l'on ne rencontre pas de difficultés de remboursement des emprunts. Il nous montre également la destination des fonds de l'entreprise.

Tableau n°46 : Plan de trésorerie pluriannuel (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
ENCAISSEMENT : Vente de prestations	14.276.000	35.664.000	36.020.000	39.882.000	40.034.000	24.072.000
Apports propres	35.914.000					
Emprunts à Moyen terme	28.720.000					
Total Encaissement (E)	78.910.000					
DECAISSEMENT Investissement	64.634.000					
Fonds de roulement initial	-					
Remboursement	4.308.000	10.052.000	9.190.800	8.328.800	7.467.200	5.744.000
Total Décaissement (D)	68.942.000	10.052.000	9.190.400	8.328.800	7.467.200	5.744.000
Solde annuel (E-D)	9.968.000	25.612.000	26.829.600	31.553.200	32.566.800	18.328.000
Solde annuel cumulé	9.968.000	35.580.000	62.409.600	93.962.800	126.529.600	148.457.600

En observant ce tableau, on ne c*rencontre pas de difficulté de remboursement des emprunts

Section 5 : Plan de financement du projet :

Le plan de financement est un des tableaux prévisionnels les plus importants de la vie de l'entreprise pour deux raisons :

- La plupart des établissements financiers et des investissements exigent un plan de financement de la part des unités qui leur sollicitent un emprunt ;
- Le plan de financement est le seul moyen qu'une unité peut vérifier si sa politique de financement et celle d'investissement sont cohérentes.

5.1. Apport propre

5.1.1. Apport en nature

C'est l'ensemble des biens mobiliers et immobiliers apportés pour former le patrimoine de l'établissement nouvellement constitué.

Dans ce présent mémoire, c'est essentiellement la valeur apportée par la promotrice : alors au moment de la création de l'établissement elle possède déjà un terrain de 40 carreaux évalué à Ar. 7.200.000 c'est un bien non amortissable.

5.1.2. Apport en numéraire

C'est la totalité de la somme d'argent apportée par la promotrice pour constituer la trésorerie de l'établissement.

Ce genre d'apport doit être effectué séparément des apports en nature.

Donc le montant de cet apport est estimé à Ar. 28.714.000.

5.2. Ressources d'emprunts :

Comme la promotrice du projet n'a pas la possibilité de financer la totalité des investissements nécessaires à l'implantation de la firme, alors on a dû effectuer des emprunts auprès d'un organisme financier ou à des partenaires financiers.

Le taux d'intérêts est moins élevé que celui des institutions financières.

En effet, le taux d'intérêt d'emprunt est de 15 % l'an durant la période de l'emprunt. Le remboursement est étalé sur 5 ans.

D'où le montant emprunté s'élève à Ar. 28.720.000, le mode de remboursement sera présenté dans la section réservée aux tableaux de remboursement des dettes.

5.3. Plan de financement :

Le plan de financement présente le montant total des investissements nécessaires pour ce projet. Il décrit d'une part les ressources financières dont dispose l'entreprise et d'autre part, les besoins ou les emplois qui ont été financés par ces ressources.

Le plan de financement se divise en apport en nature et en apport en numéraire et emprunt à moyen terme.

REPARTITION DE FINANCEMENT

Tableau n°47 : Tableau de répartition de financement (en Ariary)

NATURE	ACQUIS			A FINANCER		SOMME
Frais de développement immobilisables		240.000				240.000
Terrain :						
- Terrain d'implantation	40	180.000	7.200.000			7.200.000
-Aménagement et agencement	04	200.000	800.000			800.000
Construction des bâtiments	01	26.180.000	01	26.180.000		52.360.000
Matériels et Mobiliers de bureau						
- Table	08	100.000	80.000			80.000
- Chaise	14	6.000	84.000			84.000
- Armoire	03	40.000	120.000			120.000
- Tableau			08	20.000	160.000	160.000
- Table basse			170	14.000	2.380.000	2.380.000
- Table de bureau	02	50.000	100.000			100.000
Matériel informatique :						
Micro-ordinateur	01	900.000	900.000			900.000
Autres : Téléphones	01	60.000	60.000			60.000
Agencement et Installation :						
- Installation d'eau et électricité		100.000				100.000
- Installation téléphonique		50.000				50.000
TOTAL		35.914.000			28.720.000	64.634.000
TOTAL en pourcentage		55,57 %			44,43 %	100 %

Section 6 : Tableau de remboursement des dettes

6.1. Méthode de calcul

Le taux d'intérêt des emprunts appliqué par l'organisme financier ou le partenaire financier est de l'ordre de 15 %. L'échéance des emprunts est de 5 ans.

Le montant emprunté par l'établissement est de Ar. 28.720.000.

Mais avant de voir le tableau de remboursement, voici trois (3) formules qui méritent d'être rappelées

(i)

$$\text{Intérêt} = \text{Capital restant dû} \times \text{Taux d'emprunt}$$

(ii)

$$\text{Capital restant dû} = \text{capital au début de la période} - \text{Amortissement de l'année}$$

(iii)

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

Avec a = Amortissement

V_0 = Valeur d'origine

i = taux d'intérêt

n = durée de vie

Tableau n°48 : Méthode de calcul (en Ariary)

Année	Capital dû en début de l'année	Intérêt 15 %	Amortissement	Montant de l'annuité	Capital dû en fin de l'année
N	28.720.000	4.308.000	-	4.290.000	28.720.000
N+1	287.020.000	4.308.000	5.744.000	10.052.000	22.976.000
N+2	22.976.000	3.446.400	5.744.000	9.190.800	17.232.000
N+3	17.232.000	2.584.800	5.744.000	8.328.800	10.888.000
N+4	11.488.000	1.723.200	5.744.000	7.467.200	5.744.000
N+5	5.744.000	-	5.744.000	5.744.000	0
TOTAL	-	16.370.400	28.720.000	45.090.800	-

Sur la période de 5 ans, ces conditions se traduisent par

- Ar. 28.720.000 de l'emprunt à rembourser
- Ar. 16.370.400 des intérêts financiers.

Total à rembourser = Ar. 45.090.400

6.2. Technique de remboursement adoptée

Le remboursement commence dès l'année N+1. Les annuités qu'on doit verser incluent donc une part correspondante à un remboursement de dette et d'autre part correspondante à des intérêts courus sur la dette encore due.

Dans cette procédure de remboursement par annuités, le mode de calcul des annuités obéit à deux principes majeurs de l'amortissement constant et l'amortissement par annuité constante.

Dans la technique de l'amortissement constant, comme dans ce présent mémoire, on rembourse chaque année une même fraction de capital emprunté. Ainsi, une dette de Ar. 28.720.000 remboursements de Ar. 5.744.000. A ce moment s'ajoute bien entendu le versement des intérêts dû annuellement sur la dette restante en début de période.

Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET

Ce chapitre nous permettra de déterminer les résultats prévisionnels et d'analyser la rentabilité.

Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu le compte de résultat par nature prévisionnel. Enfin nous verrons le bilan prévisionnel.

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat permet d'apprécier la performance de l'établissement à réaliser des profits. Il ne tient pas compte des décalages d'encaissement ou de décaissement des produits ou des charges engagés par l'établissement.

Le compte de résultat a donc pour objet la détermination de résultat net comptable de l'établissement à la fin de chaque période (profit ou perte).

1.1. Produits

Les produits sont des opérations également commerciales dont la réalisation entraîne la formation d'un bénéfice.

Dans notre projet, ce sont les ventes de prestation de services.

1.2. Charges

Les charges sont des opérations commerciales ayant comme tendance générale à la formation d'un déficit ou d'une perte de l'établissement ou diminuer le bénéfice.

Dans notre projet, ce sont les dépenses pour le bon fonctionnement de l'établissement.

1.3. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat est un état financier où sont visés les soldes des comptes de produits à la fin de l'exercice comptable. Il permet de déterminer le bénéfice net ou la perte de la période en question.

Le compte de résultat permet aussi d'analyser les charges et les produits par nature, faisant ressortir les grandeurs caractéristiques de gestion tels que le total de la production, la marge brute, le montant des consommations de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation ; le montant des dotations aux amortissements et pertes de valeur concernant les immobilisations incorporelles et corporelles ; le montant des charges de personnel et le résultat net par action.

Tableau n°49: Comptes de résultat prévisionnel (en Ariary)

Rubriques	N/N+1	N+1/N+2	N+2/N+3	N+3/N+4	N+4/N+5
Chiffre d'affaire	35.600.000	35.794.000	38.366.000	39.870.000	40.208.000
I- PRODUCTION DE L'EXERCICE (1)	35.600.000	35.794.000	38.366.000	39.870.000	40.208.000
Achats consommés	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000
Services extérieurs :					
. Eau et électricité	118.000	118.000	118.000	125.080	129.800
. Entretien, réparation et maintenance	40.000	120.000	110.000	130.000	240.000
. Primes d'assurances	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
. Publicité, publication, relation	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
. Frais postaux et télécommunications	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
II- CONSOMMATION DE L'EXERCICE (2)	1.112.000	1.192.000	1.191.000	1.224.080	1.338.800
III- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)	34.488.000	34.602.000	37.175.000	38.645.920	38.869.200
Charges de personnel	(9.425.600)	(9.393.600)	(11.376.000)	(12.367.200)	(13.043.200)
Impôts, taxes et versements	(160.000)	(160.000)	(160.000)	(160.000)	(160.000)
IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	24.902.000	25.048.400	25.639.000	26.118.720	25.666.000
Dotations aux amortissements	(1.084.633)	(3.093.900)	(3.093.900)	(3.013.900)	(3.013.900)
V- RESULTAT OPERATIONNEL	23.817.767	21.954.500	22.545.100	23.104.820	22.652.100
Produit financier	—	—	—	—	—
Charges financières	(4.308.000)	(4.308.000)	(3.446.400)	(2.584.800)	(1.723.200)
VI- RESULTAT FINANCIER	(4.308.000)	(4.308.000)	(3.446.400)	(2.584.800)	(1.723.200)
VII- RESULTAT AVANT IMPOTS	19.509.767	17.646.500	19.098.700	20.520.020	20.928.900
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	35.600.000	35.794.000	38.366.000	39.870.000	40.208.000
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	16.090.233	18.147.500	19.267.300	19.349.980	19.279.100
VIII- RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	19.509.767	17.646.500	19.098.700	20.520.020	20.928.900
IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRE	—	—	—	—	—
X- RESULTAT DE L'EXERCICE	19.509.767	17.646.500	19.098.700	20.520.020	20.928.900

On a un résultat de 19.509.767 Ariary pour l'année N/N+1, 17.646.500 Ariary pour l'année N+1/N+2, 19.098.700 Ariary pour l'année N+2/N+3, 20.520.020 Ariary pour l'année N+3/N+4 et 20.928.900 Ariary pour l'année N+4/N+5.

Section 2 : Bilans prévisionnels

Pour un établissement comme pour toute autre entité économique dotée d'autonomie, le bilan est un document comptable qui fournit une représentation du patrimoine. Il récapitule, à un instant donné, l'ensemble des droits et des engagements qui caractérisent à la fois la situation juridique et la situation financière de la personne considérée.

Ainsi, pour notre projet, les cinq (5) années scolaires sont considérés indépendamment pour l'établissement de ce bilan afin d'apprécier la performance de chaque année scolaire. Les cinq (5) bilans prévisionnels de l'établissement pendant cinq (5) années scolaires sont les suivants.

2.1. Bilan d'ouverture

Bilan au 01/09/N

Tableau n°50: Bilan d'ouverture

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
<u>ACTIFS NON COURANTS :</u>		<u>CAPITAUX PROPRES :</u>	
<u>Immobilisation incorporelle :</u>		Capital émis	35.914.000
Frais de développement immobilisables	240.000		
<u>Immobilisations corporelles :</u>		<u>PASSIFS NON-COURANTS</u>	
Terrains	8.000.000	Emprunt et dettes financières	28.720.000
Construction	52.360.000		
Installation générale	150.000		
Matériel de bureau	7.460.000		
Matériel informatique	900.000		
TOTAL ACTIF	64.634.000	TOTAL	64.634.000

Notre bilan prévisionnel est de 64.634.000 Ariary basé dans la construction et installation du projet.

Au départ, l'établissement n'a pas besoin de disponibilité. Le paiement des services offerts est destiné pour le bon fonctionnement de l'activité de l'établissement.

2.2. Bilan de la phase de lancement :

Le tableau suivant montre le bilan prévisionnel de la première année scolaire N/N+1.

Tableau n°51: Bilan de la phase de lancement

ACTIF	Valeur d'origine	Amortissements et Provisions	Valeur nette comptable	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS :				CAPITAUX PROPRES :	
Immobilisation incorporelle :				Capital émis	39.914.000
Frais de développement immobilisables	240.000	80.000	160.000	Résultat net	19.509.766
Immobilisations corporelles :				PASSIF NON COURANTS :	
-Terrains	8.000.000	—	8.000.000	Emprunt dette financière	28.720.000
-Construction	52.360.000	872.667	51.487.333		
-Installation générale	150.000	2.500	147.500		
-Matériel de bureau	2.984.000	99.467	2.884.533		
-Matériel informatique	900.000	30.000	870.000		
ACTIF COURANT :					
-Trésorerie (Fond en caisse et dépôts à vue)	20.228.400	—	20.594.400		
TOTAL ACTIF	85.228.400	1.084.633	84.143.767	TOTAL PASSIF	84.143.767

Notre bilan de lancement est de 84.134.767 Ariary basé sur la construction et installation du projet.

2.3. Bilan de la phase de maîtrise

Les tableaux suivants montrent le bilan prévisionnel de la deuxième année scolaire (N+1/N+2) et le bilan prévisionnel de la troisième année scolaire (N+2/N+3).

Bilan au 30/06/N+2

Tableau n°52: Bilan de la phase de maîtrise

ACTIF	Valeur d'origine	Amortissements et Provisions	Valeur nette comptable	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS :				CAPITAUX PROPRES :	
Immobilisation incorporelle : Frais de développement immobilisables	240.000	160.000	80.000	Capital émis	35.914.000
Immobilisations corporelles : -Terrains -Construction -Installation générale -Matériel de bureau -Matériel informatique	8.000.000 52.360.000 150.000 2.984.000 900.000	— 3.490.667 10.000 397.867 120.000	8.000.000 48.869.333 140.000 2.586.133 780.000	Résultat net Report à nouveau PASSIF NON COURANTS : Emprunt dette financière	17.646.500 19.509.767 22.976.000
ACTIF COURANT : -Trésorerie (Fond en caisse et dépôts à vue)	35.590.800	—	35.590.800		
TOTAL ACTIF	100.224.800	4.178.533	96.046.267	TOTAL PASSIF	96.046.267

Notre bilan de N+2 est de 96.046.267 Ariary pour la construction du projet.

Bilan au 30/06/N+3

Tableau n°3 : Bilan de la phase de maîtrise

ACTIF	Valeur d'origine	Amortissements et Provisions	Valeur nette comptable	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS :				CAPITAUX PROPRES :	
<u>Immobilisation incorporelle :</u>				Capital émis	35.914.000
Frais de développement immobilisables	240.000	240.000	—	Résultat net	19.098.700
<u>Immobilisations corporelles :</u>				Report à nouveau	37.156.267
-Terrains	8.000.000	—	8.000.000	TOTAL (1)	92.168.967
-Construction	52.360.000	6.108.667	46.251.333	PASSIF NON COURANTS :	
-Installation générale	150.000	17.500	132.500	Emprunt dette financière	17.232.000
-Matériel de bureau	2.984.000	696.267	2.287.733		
-Matériel informatique	900.000	210.000	690.000		
Total actifs non courants	64.634.000	7.272.433	57.361.567	TOTAL (2)	17.232.000
ACTIF COURANT :					
-Trésorerie (Fond en caisse et dépôts à vue)	52.039.400	—	52.039.400		
TOTAL ACTIF COURANT	52.039.400	—	52.039.400		
TOTAL DES ACTIFS	116.673.400	7.272.433	109.400.967	TOTAL DES PASSIF	109.400.967

Notre bilan de N+3 est de 109.400.967 Ariary, on constate qu'il y a une augmentation par rapport à l'année N+2.

2.4. Bilan de la phase de croisière

Les tableaux suivants montrent le bilan prévisionnel de la quatrième année scolaire (N+3/N+4) et le bilan prévisionnel de la cinquième année scolaire (N+4/N+5)

Tableau n°54: Bilan de la phase de croisière

ACTIF	Valeur d'origine	Amortissements et Provisions	Valeur nette comptable	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS :				CAPITAUX PROPRES :	
<u>Immobilisations corporelles :</u>				Capital émis	35.914.000
-Terrains	8.000.000	—	8.000.000	Résultat net	20.520.020
-Construction	52.360.000	8.726.667	43.633.333	Report à nouveau	56.254.967
-Installation générale	150.000	25.000	125.000	TOTAL (1)	112.688.987
-Matériel de bureau	2.984.000	994.667	1.989.333	PASSIF NON COURANTS :	
-Matériel informatique	900.000	330.000	600.000	Emprunt dette financière	11.488.000
Total actifs non courants	64.634.000	10.046.333	54.587.667	TOTAL (2)	11.488.000
ACTIF COURANT :					
-Trésorerie (Fond en caisse et dépôts à vue)	69.829.320	—	69.829.320		
	69.829.320	—	69.829.320		
TOTAL DES ACTIFS	134.223.320	10.046.333	124.176.987	TOTAL DES PASSIF	124.176.987

Notre bilan de N+3/N+4 et N+4/N+5 est de 124.176.987 Ariary.

Bilan au 30/06/N+5

Tableau n°55: Bilan de la phase de croisière

ACTIF	Valeur d'origine	Amortissements et Provisions	Valeur nette comptable	PASSIF	Montant
<u>ACTIFS NON COURANTS :</u>				<u>CAPITAUX PROPRES :</u>	
<u>Immobilisations corporelles :</u>				Capital émis	35.914.000
-Terrains	8.000.000	—	8.000.000	Résultat net	20.928.900
-Construction	52.360.000	11.344.667	41.015.337	Report à nouveau	76.774.987
-Installation générale	150.000	32.500	117.500		
-Matériel de bureau	2.984.000	1.293.067	1.690.933	<u>TOTAL (1)</u>	133.617.887
-Matériel informatique	900.000	390.000	510.000		
Total actifs non courants	64.694.000	13.060.234	51.333.767		
<u>ACTIF COURANT :</u>					
-Trésorerie (Fond en caisse et dépôts à vue)	82.284.120	—	82.284.120		
	82.284.120	—	82.284.120		
TOTAL DES ACTIFS	146.678.120	13.060.234	133.617.887	TOTAL DES PASSIF	133.617.887

Notre bilan de l'année N+5 est de 133.617.887 Ariary.

Chapitre III : EVALUATION DU PROJET

L'opportunité d'un projet peut être évaluée sur le plan social et surtout sur le plan économique et financier.

Pour expliquer ce présent chapitre, on va voir l'évaluation économique de notre projet, puis l'évaluation financière et enfin l'évaluation sociale.

Section 1 : Evaluation économique du projet

Toute entreprise (ou établissement) légale implantée dans une nation peut participer à l'amélioration de l'économie nationale

Pour notre projet, nous ne prétendons pas résoudre tous les problèmes dans la nation, mais nous pouvons apporter notre part au développement de l'économie nationale.

La réalisation de ce projet entraînera des évaluations positives à l'économie nationale :

- Redistribution du revenu supplémentaire de la valeur ajoutée
- Contribution aux finances publiques par les paiements des impôts et taxes diverses.

1.1. Création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée est l'un des indicateurs économiques pour évaluer un projet. Elle est un des éléments qui constituent la comptabilité nationale.

Les valeurs ajoutées apportées par chaque établissement ou entreprise constituent le PIB et permettent de déterminer le taux de croissance économique du pays.

L'évolution de la valeur ajoutée se présente comme suit.

Tableau n°56: Evolution de la valeur ajoutée (en Ariary)

N/N+1	N+1/N+2	N+2/N+3	N+3/N+4	N+4/N+5
34.488.000	34.602.000	37.175.000	38.645.920	38.869.200

Ce tableau nous montre l'évolution de la valeur ajoutée dans notre activité, elle est de Ar. 34.488.000 dès la fin de la première année scolaire (N/N+1) jusqu'à Ar. 38.869.000 à la fin de l'année scolaire N+4/N+5.

Donc, pour ce présent projet, des divers agents économiques sont bénéficiaires de la valeur ajoutée à savoir :

- Les employés : Salaires
- L'Etat : Impôt et taxes
- Les bailleurs de fonds : intérêt des emprunts
- Les propriétaires : Résultat profit

1.2. Contribution aux finances publiques

L'établissement « AVOTRA » procure des revenus pour les ménages et de l'impôt pour l'Etat ces revenus sont l'un des facteurs qui permettent d'augmenter le pouvoir d'achat de chaque ménage et lui permet de participer à l'évolution de l'emploi des ressources de notre pays pour lutter contre la pauvreté.

Section 2 : Evaluation financière du projet.

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

L'évaluation financière exige deux principaux éléments :

- Selon les outils d'évaluation
- Selon les critères d'évaluation

2.1. Selon les outils d'évaluation

2.1.1 Valeur actuelle nette (VAN)

Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non par l'expansion de la marge brute d'autofinancement ou MBA et le taux d'intérêt de l'emprunt.

On dit aussi que un projet est intéressant s'il est acceptable de générer des ressources internes et permet de rembourser rapidement le capital investi.

Pour trouver la VAN, on a la formule suivante :

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

Où MBA = Marge brute d'autofinancement

i = taux d'intérêt de l'emprunt (15%)

C = Montant d'investissement initial

n = durée de vie du projet

La VAN se calcule comme suit

Tableau n°57: La valeur actuelle nette (VAN) (en Ariary)

Rubriques	N/N+1	N+1/N+2	N+2/N+3	N+3/N+4	N+4/N+54
MBA	20.597.400	20.740.400	22.192.600	23.533.920	23.942.800
$(1+i)^{-j}$	0,87	0,76	0,66	0,57	0,50
MBA actualisées	17.917.128	15.762.704	14.647.116	12.502.334	11.971.400
MBA actualisées cumulées	17.917.128	33.679.832	48.326.948	60.829.282	72.800.682

$$VAN= 72.800.070 - 64.634.000$$

$$\text{D'où } \boxed{VAN = 8.166.070}$$

Après le calcul, nous avons trouvé $VAN = 8.166.070$ Ariary. D'après la théorie, si une VAN est positive, le projet est rentable et viable. Dans notre cas, nous pouvons dire ici avec notre VAN de plus de 8.166.070 Ariary que notre projet est rentable et à la chance d'être concrétisé. Le projet génère le bénéfice.

La VAN est positive, donc la rentabilité est supérieure au taux exigé. Alors le projet est rentable et viable.

2.1.2. Taux de rentabilité interne

Le taux de rentabilité interne ou TRI est le taux d'actualisation auquel la VAN de notre projet est égale à zéro. Il permet de prévoir si l'emprunt effectué ne conduit pas à une perte.

Ce taux est très important pour les organismes financiers pour déterminer la performance des activités du projet et il devrait être supérieur au taux d'intérêt de l'emprunt.

TRI \longleftrightarrow VAN = 0

Si $i= 0\%$, $VAN= 44.770.120$

Si $i=10\%$, $VAN= 17.725.488$

Si $i= 15\%$, $VAN= 8.166.682$

Si $i=20\%$, $VAN= -252.662$

C'est pour un taux compris entre 15% et 20% que le signe de la VAN s'inverse et devient négatif le TRI est donc inclus dans cet intervalle.

Dans un calcul manuel, il faudrait extraire TRI par approximations successives

Si $i= 18\%$ $VAN=3.282.285$

Si $i= 19\%$ $VAN= 1.507.550$

Si $i= 20\%$ $VAN= -252.662$

Dans l'illustration proposée, le TRI s'établit entre 19% et 20%. Par interpolation linéaire, on dégage :

$$TRI = 19\% + \frac{1\ 507\ 550}{1\ 507\ 550 + 252\ 662} = 19\% + 0,86\%$$

D'où **TRI = 19,86%**

Le TRI qui est égal à 19,86% est largement supérieur au taux d'intérêt de l'emprunt 15% ce qui veut dire que ce projet a une marge de sécurité de 4,86%. Alors, on peut encore dire que le projet est rentable et viable.

2.1.3. Indice de profitabilité (I.P)

L'indice de profitabilité est le rapport entre la somme des MBA actualisées et la somme des capitaux investis.

L'indice de profitabilité est donné par la formule suivante :

$$I.P = \frac{\sum MBA_j (1+i)^{-j}}{C}$$

Tel que C= Capital investis

ou

$$I.P = \frac{VAN}{C} + 1$$

Application numérique :

$$IP = \frac{8\,166\,682}{64\,634\,000} + 1$$

$$\boxed{I.P= 1,2635}$$

L'indice de profitabilité est supérieur à 1, calculé sur cinq (5) années scolaires avec un taux d'actualisation de 15%, l'I.P est égal à 1,2635 fois le coût de fonctionnement de notre établissement, en tenant compte des coûts d'investissement

Cela veut dire que pour un franc investi généré 0,2635 franc de chiffre d'affaires.

2.1.4 Délai de récupération du capital investi (DRCI)

On entend par délai de récupération du capital investi le temps nécessaire au bout duquel le projet pourra récupérer le fonds de départ.

Le DRCI c'est la date à laquelle le capital investi est recouvert entièrement par la cumulation de la MBA actualisée.

Tableau n°58: Délai de récupération du capital investi (DRCI) (en Ariary)

Rubriques	(1) N/N+1	(2) N+1/N+2	(3) N+2/N+3	(4) N+3/N+4	(5) N+4/N+5
MBA	20.594.400	20.740.400	22.192.600	23.533.920	23.942.800
$(1+i)^{-j}$	0,87	0,76	0,66	0,57	0,50
MBA actualisée	17.917.128	15.762.704	14.647.116	12.502.334	11.971.400
MBA actualisée cumulée	17.917.128	33.679.832	48.326.948	60.829.282	72.800.682

Après le calcul, le DRCI se trouve entre la quatrième (4e) et cinquième (5e) année scolaire. Mais pour préciser cette date, on doit calculer à l'aide de l'interpolation linéaire.

4 < x < 5

60.829.282 < 64.634.000 < 72.800.682

$$x = 4 \frac{64\ 634\ 000 - 60\ 829\ 282}{72\ 800\ 682 - 60\ 829\ 282} = 4 \text{ ans} + 0,3178 \text{ ans}$$

$x = 4$ ans 3 mois 25 jours

On peut dire que les capitaux investis seront récupérés au bout de 4ans 3mois et 25jours, c'est-à-dire que fin décembre année N+4 puisque la première année scolaire débute à la première semaine du mois de septembre année N.

C'est un indicateur favorable car le montant initial de l'investissement peut être récupéré dans moins de cinq ans.

2.2 Selon les critères d'évaluation

D'après nos calculs, nous pouvons tenir les trois critères suivants :

2.2.1. Pertinence

Le projet est pertinent car sa réalisation permet de créer des emplois. Le développement de la région d'Alaotra-Mangoro est assuré en matière d'éducation. Par la réalisation notre projet, nous pourrons sentir une réussite scolaire et surtout une diminution du taux d'analphabétisation .On peut dire alors que le projet est pertinent

2.2.2. Efficience

Quant à l'efficience, c'est notre deuxième critère puisque notre projet est largement rentable pendant les cinq premières années de sa réalisation. Ceci étant expliqué par un indice de profitabilité de 1,26 c'est-à-dire que un ariary de capital investi génère 0,26 Ariary de bénéfice. Les objectifs sont presque atteints. D'où le projet est efficient.

2.2.3. Durée de vie

C'est notre dernier critère qui nous permet de dire que la continuité de notre projet est encore prévisible .Malgré la faible rentabilité pendant les cinq premières années, nous pourrons espérer une forte rentabilité en mettant en place un système de gestion efficace : augmentation de nos effectifs par une publicité très intéressante, actions pédagogiques très efficaces

Toutes les prévisions citées ci-dessus devront être mises en œuvre pour assurer la durée continue de notre projet.

Section 3 : Evaluation sociale du projet.

Le but de l'évaluation financière est de veiller à la rentabilité du capital investi par l'établissement tandis que l'évaluation sociale présente la contribution apportée par le projet au niveau social.

3.1. Crédit d'emploi :

L'importance de ce projet est la capacité à créer des emplois. Malgré l'effectif minime de dix, une partie du chômage pourra être résorbée même si le taux de croissance annuelle de l'emploi ne correspond pas au taux de croissance démographique.

Ainsi, le projet s'associe à la lutte contre le chômage par la création d'emploi dans la région d'implantation à AMBATONDRAZAKA.

3.2. Modernisation :

Pour ce projet, l'établissement préscolaire et primaire sera modernisé par l'initiation à l'informatique et l'expression française étant donné que c'est un projet de la relance contre l'analphabétisation à Madagascar.

3.3. Contribution au développement régional

L'implantation du projet dans cette région donne une perspective de développement par la création d'emploi, le paiement des impôts perçus au projet du budget communal.

Et aussi, ce projet alimente l'économie locale par l'intermédiaire des salaires qu'il rémunère au personnel d'exécution qui est de la population locale.

Section 4 : Perspectives d'avenir

La viabilité et la rentabilité du projet sont assurées surtout à notre période de développement du secteur privé actuel. On peut estimer l'installation des autres établissements dans des autres régions et aussi l'installation d'un établissement secondaire. Ce projet participera à la résolution des problèmes sectoriels comme la lutte contre la pauvreté, la politique d'aménagement et d'infrastructure.

Enfin, notre projet encourage l'initiation et l'expression du secteur privé. Il stimule la souplesse de l'économie de marché. Pour nous, il valorise notre formation universitaire.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

La troisième partie est consacrée à l'étude financière du projet. Elle nous a informée sur le montant, des investissements nécessaire pour les besoins de fonctionnement afin de mener à bien l'activité de l'établissement.

La promotrice de ce projet a fait des emprunts au près d'un organisme financier à concurrence de 44,43% des investissements nécessaires constantes.

Cette partie englobe aussi toutes les charges d'exploitation pendant cinq années scolaires considérées

Elle met en évidence le tableau de remboursement des emprunts avec les méthodes de calcul.

L'étude de faisabilité de projet a été étudiée dans cette partie qui montre le compte de résultat, le tableau de grandeurs caractéristiques de gestion selon le plan comptable général 2005 et le bilan prévisionnel de cinq années scolaires considérées.

Nous avons vu également que les résultats dès le début jusqu'à la cinquième année scolaire sont bénéficiaires. Cela nous permet de dire que ce projet est rentable.

Enfin, nous avons étudié aussi l'évaluation du projet c'est-à-dire l'évaluation économique, financière et sociale en mettant en relief que notre projet est pérenne et rentable.

CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

D'une manière générale, la construction d'un établissement scolaire nécessite une surface répondant aux normes officielles (capacité d'accueil). Il donne des résultats dans une courte durée. Par ailleurs, c'est un secteur en pleine expansion à Madagascar surtout dans les régions de hautes - Terres et pourra en même temps résoudre en partie l'accroissement démographique rapide et le problème de chômage.

Notons par ailleurs aussi que le nombre d'établissement scolaire existant dans la commune urbaine d'Ambatondrazaka est en nombre très insuffisant par rapport au nombre des habitants. Un gros investissement s'avère indispensable.

Ce travail de recherche nous permet de démontrer l'importance du projet de création de développement et d'amélioration de l'éducation de base à Madagascar, les avantages obtenus et la rentabilité financière et économique de ce projet.

En ce qui concerne la réalisation, ce projet exige des étapes de construction exécutée d'une façon prudente à l'aide des études et des recherches préalable sur terrain.

Nous avons choisi « le projet d'implantation d'un établissement préscolaire et primaire dans la commune précédée afin de participer au développement de cette commune et de notre pays.

La réalisation de ce projet a des impacts positifs sur :

- le plan économique : amélioration des recettes fiscales, publiques, redistribution de revenus et de la valeur ajoutée
- le plan social : création d'emploi et développement de la commune.

Ainsi, dans le cadre du redressement de l'économie nationale, ce projet constitue un des moyens permettant au développement de notre pays car il favorise la création d'emploi. Il faut augmenter la prestation de service pour satisfaire les besoins de consommateur.

Ce projet contribue ainsi à l'amélioration du taux de scolarisation parce qu'il apporte en partie la solution au problème d'analphabétisation à Madagascar.

Vu sa viabilité et sa politique dans l'avenir, ce projet mérite d'être soutenu, si on veut accaparer la demande totale qui s'impose sur le marché. On peut proposer une solution comme le fait de faire un appel pour constituer une entité composée de deux ou plusieurs actionnaires capables de prendre part au financement des moyens générées par le projet.

Du point de vue financier, tous les critères nécessaires pour valider un projet sont réunis, vérifiés et conformes aux normes exigées :

- La valeur actuelle nette qui est égale à Ar. 8 166 070 est largement positive.
- Le taux de rentabilité interne qui est égal à 19,86 % est largement supérieur au taux exigé (15 %)
- Le capital investi est récupéré à la quatrième année 4 ans 3 mois 25 jours
- L'indice de profitabilité est supérieur à 1 (IP = 1,2635).

La décision à la réalisation de ce projet apporte quelques avantages pour notre pays et surtout la commune du site choisi.

ANNEXES

ANNEXE I

La tranquillité pendant les heures de travail dans la salle de classe



ANNEXE II

La forme intérieure de la salle de classe



ANNEXE III

Le bureau de l'administration de l'école



ANNEXE IV

L'ambiance des élèves dans la salle de classe



ANNEXE V

Le bâtiment de l'établissement



BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- 📖 Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY, Manuel de marketing pour Madagascar, Editions CECOR.
- 📖 Cohen, Elie : Analyse financière : outils et applications, Economica, 1991,
- 📖 Cohen, Elie : Analyse financière, Economica, 4^e édition, 1997,
- 📖 Cohen, Elie, : La découverte, Dictionnaire de gestion, nouvelle édition – Paris :, 2001. (dictionnaires repères)
- 📖 Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP), premier rapport annuel de mise en œuvre, juillet 2004.
- 📖 NATHAN : La gestion de chantier, Guide des métiers du bâtiment.
- 📖 Isabelle de Kerviler, Loic de Kerville. Le contrôle de gestion à la portée de tous, Economica, 1^{ère} édition 1991.²²
- 📖 Revue Lakroan'i Madagasikara, Encore et toujours l'école parlons enfin de l'école, 8 novembre 1998.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES ABREVIATIONS	
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE: PRESENTATION GLOBALE DU PROJET	
Chapitre I : RENSEIGNEMENT GENERAUX.....	4
Section 1 : Historique du projet :	4
1.1. Généralité sur l'éducation	4
1.2. L'éducation de base à Madagascar	4
Section 2 : Caractéristiques du projet	5
2.1. Objectif du projet :.....	6
2.2. Intérêt du projet :.....	6
2.3. Fiche signalétique	7
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE	8
Section 1 : Description du marché	8
1.1. Définition du marché :	8
1.2. Caractéristiques de marché :	8
Section 2 : Analyse de la demande	9
2.1. Situations globale de la demande :	9
2.2. Evolution de la demande	10
Section 3 : Analyse de l'offre	10
3.1. Etude du prix de prestation des services	11
3.2. Etude de la qualité des services offerts	12
Section 4 : Présentation de la part de marché visée sur le marché	14
4.1. Définition de la part de marché	14
4.2. Part de marché couverte par le projet.....	14
Section 5 : La politique marketing	15
5.1. Médias	15
5.2. Relations publiques.....	15
5.3. Le contenu de la stratégie à adopter.....	16

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES
D'EVALUATION 17

Section 1 : Selon les outils d'évaluation 17

1.1. Valeur Actuelle Nette	17
1.1.1. <i>Définition</i> :	17
1.1.2. <i>Formule</i>	17
1.1.3. <i>Interprétation</i>	18
1.2. Taux de Rentabilité Interne	18
1.2.1. <i>Définition</i>	18
1.2.2. <i>Formule</i>	18
1.2.3. <i>Interprétation</i>	19
1.3. Délai de Récupération des capitaux Investis	19
1.3.1. <i>Définition</i>	19
1.3.2. <i>Formule</i>	19
1.3.3. <i>Interprétation</i>	20
1.4. Indice de Profitabilité	20
1.4.1. <i>Définition</i>	20
1.4.2. <i>Formule</i>	20
1.4.3. <i>Interprétation</i>	21

Section 2 : Selon les critères d'évaluation 21

2.1. La pertinence :	21
2.2. L'efficience :	21
2.3. L'efficacité :	23
2.4. L'impact :	23
2.5. La durabilité ou viabilité :	23

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE..... 24

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION..... 24

Sections 1 : Implantation géographique..... 24

1.1. Localisation	24
1.2. Raisons de ce choix.....	24

Sections 2 : Processus de prestation de service 25

2.1. Processus et planning technique de service	25
---	----

2.1.1. Les équipements utiles.....	25
2.1.2. Diagramme de production	25
2.2. Prestation de service à envisager	26
2.3. Différentes règles à respecter.....	27
2.4. Capacité de prestation de service :.....	27
CHAPITRE II : CAPACITE DE LA PRODUCTION ENVISAGEE	31
<i>Section 1 : Evolution du chiffre d'affaire.....</i>	31
1.1. Chiffre d'affaire de la première année.....	31
1.2. Chiffre d'affaire pluriannuelle	32
<i>Section 2 : Infrastructure et moyens matériels.....</i>	34
2.1. Plan d'implantation des constructions.....	34
2.1.1. Aménagement du terrain :	34
2.1.2. Terrain.....	35
2.1.3. Bâtiments et génie civil.....	35
2.1.4. Installation.....	37
2.2. Listes des équipements avec leurs principales Caractéristiques	37
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	38
<i>Section 1 : Activités de l'établissement.....</i>	38
1.1. Activités administratives.....	38
1.2. Activités techniques	38
<i>Section 2 : Organigramme</i>	38
2.1. Structure organisationnelle	39
2.2. Description des différents postes	39
2.3. Coûts salariaux par catégorie	43
<i>Section 3 : Politique de gestion des ressources humaines</i>	44
3.1. Politique de recrutement	45
3.2. Politique de motivation.....	45
3.3. Politique de rémunération	45
3.4. Formation du personnel	46
<i>Section 4 : Chronogramme</i>	47
4.1. Calendrier de mise en œuvre.....	47

4.2. Chronogramme de réalisation.....	48
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	50

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS.....	51
<i>Section 1 : Coûts d'investissement</i>	51
1.1. Investissement des activités techniques et administratives :	51
1.1.1. <i>Les frais de développement immobilisables.....</i>	51
1.1.2. <i>Les terrains :</i>	52
1.1.3. <i>La construction des bâtiments :.....</i>	52
1.1.4. <i>L'installation générale:.....</i>	52
1.1.5. <i>Les matériels de bureau et matériel informatique :</i>	52
1.2. Coût total des investissements :	53
<i>Section 2 : Tableau des amortissements</i>	54
2.1. Généralités.....	54
2.2. Amortissement des immobilisations des activités techniques et administratives :.....	54
<i>Section 3 : Comptes de gestion</i>	55
3.1. Les charges d'exploitation	55
3.1.1. <i>Autres approvisionnements</i>	55
3.1.2. <i>Eau et électricité</i>	56
3.1.3. <i>Entretien et réparation</i>	56
3.1.4. <i>Primes d'assurance</i>	56
3.1.5. <i>Publicité</i>	57
3.1.6. <i>Frais postaux et télécommunications</i>	57
3.1.7. <i>Impôts et taxes</i>	57
3.1.8. <i>Charges de personnel</i>	58
3.2. Compte de gestion prévisionnelle de la première année (année N)	59
3.2.1. <i>Les comptes de charges</i>	60
3.2.2. <i>Les comptes de produit :</i>	60
<i>Section 4 : Plan de trésorerie et Fond de roulement initial</i>	61
4.1. Plan trésorerie mensuelle de la première année.....	61
4.2. Fonds de roulement initial :	63

4.3. Plan de trésorerie pluriannuel	63
Section 5 : Plan de financement du projet :	64
5.1. Apport propre	64
5.1.1. <i>Apport en nature</i>	64
5.1.2. <i>Apport en numéraire</i>	64
5.2. Ressources d'emprunts :	64
5.3. Plan de financement :	65
Section 6 : Tableau de remboursement des dettes.....	66
6.1. Méthode de calcul.....	66
6.2. Technique de remboursement adoptée	67
Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET	68
Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel.....	68
1.1. Produits.....	68
1.2. Charge	68
1.3. Comptes de résultat prévisionnel.....	69
Section 2 : Bilans prévisionnels.....	71
2.1. Bilan d'ouverture	72
2.2. Bilan de la phase de lancement :	73
2.3. Bilan de la phase de maîtrise.....	
2.4. Bilan de la phase de croisière	75
Chapitre III : EVALUATION DU PROJET	77
Section 1 : Evaluation économique du projet.....	77
1.1. Création de la valeur ajoutée	77
1.2. Contribution aux finances publiques.....	78
Section 2 : Evaluation financière du projet	78
2.1. Selon les outils d'évaluation.....	78
2.1.1 <i>Valeur actuelle nette</i>	78
2.1.2. <i>Taux de rentabilité interne</i>	79
2.1.3. <i>Indice de profitabilité</i>	80
2.1.4 <i>Délai de récupération du capital investi</i>	81
2.2 Selon les critères d'évaluation	82
2.2.1. Pertinence	83
2.2.2. Efficience.....	83

2.2.3. Durée de vie	83
Section 3 : Evaluation sociale du projet	83
3.1. Création d'emploi :	83
3.2. Modernisation :	84
3.3. Contribution au développement régional	84
Section 4 : Perspectives d'avenir.....	84
CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE	85
 CONCLUSION GENERALE.....	 86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	