

SOMMAIRE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION GENERALE

PREMIERE PARTIE : L'IMPORTANCE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE

Section 1. La fiche signalétique

Section 2. La mise en place

Section 3. L'étude de marché

CHAPITRE II L'ENVIRONNEMENT DU PROJET

Section 1. Les facteurs sociodémographiques

Section 2 .Les facteurs sociaux

Section 3 .L'environnement politique

DEUXIEME PARTIE : L'ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE

CHAPITRE I : LA TECHNIQUE D'EXPLOITATION

Section 1. Identification des moyens techniques

Section 2. Technique d'exploitation

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGE

Section 1.L'évolution du chiffre d'affaires et production envisagée

Section 2 Les différents moyens d'exploitation

CHAPITRE III : L' ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1. L'organigramme envisagé

Section 2. La définition des taches

Section 3. Le recrutement du personnel

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : LE CHIFFRE D'AFFAIRES ENVISAGE ET LES DIFFERENTS COUTS ASSOCIES AU PROJET ET À SON EXPLOITATION

Section 1. Le tableau prévisionnel des recettes

Section 2. Le coût d'investissement

Section 3. Les charges d'exploitation.

CHAPITRE II : L'ETAT FINANCIER

Section 1. Le compte de résultat prévisionnel

Section 2. Le plan de trésorerie

Section 3. Les bilans prévisionnels

CHAPITRE III : L'EVALUATION DU PROJET

Section 1. L'évaluation économique

Section 2. L'évaluation financière

Section 3. Les autres critères d'évaluations

Section 4. L'évaluation sociale

Section 5. Le Cadre Logique

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLES DE MATIERES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 1 : Statistique des élèves dans la commune de Manandriana	6
Tableau n° 2 : Répartition de la population par fokontany (2006)	12
Tableau n° 3 : Répartition par fokontany par sexe	13
Tableau n° 4 : Répartition de la population par tranche d'age	14
Tableau n° 5 : Le taux de natalité et de mortalité	15
Tableau n° 6 : Répartition de la population selon leur catégorie socioprofessionnelle	16
Tableau n° 7 : Statistique scolaire	18
Tableau n° 8 : Tableau des infrastructures	22
Tableau n° 9 : Matériels et mobiliers de bureau	24
Tableau n° 10 : Matière pour chaque filière	27
Tableau n° 11 : Effectif prévisionnel des élèves	29
Tableau n° 12 : Effectif prévisionnel du personnel	30
Tableau n° 13 : Les frais scolaires	37
Tableau n° 14 : Tableau prévisionnel des recettes	38
Tableau n° 15 : Tableau des investissements	40
Tableau n° 16 : Récupération des immobilisations	41
Tableau n° 17 : Tableau des amortissements	43
Tableau n° 18 : Plan de financement	44
Tableau n° 19 : Tableau de remboursement des emprunts	45
Tableau n° 20 : Tableau des charges du personnel administratif (mensuel)	47
Tableau n° 21 : Tableau des charges du personnel administratif (annuel)	48
Tableau n° 22 : Tableau des charges du personnel enseignant	49
Tableau n° 23 : Tableau des autres approvisionnements	51
Tableau n° 24 : Loyers du bâtiment	52
Tableau n° 25 : Compte de résultat par nature	54
Tableau n° 26 : Flux de trésorerie	57
Tableau n° 27 : Bilan de l'année N	59

Tableau n° 28 : Bilan de l'année N+1	60
Tableau n° 29 : Bilan de l'année N+2	61
Tableau n° 30 : Bilan de l'année N+3	62
Tableau n° 31 : Bilan de l'année N+4	63
Tableau n° 32 : Détermination du cash-flow	65
Tableau n° 33 : Cash-flow actualisé (actualisation minimale)	66
Tableau n° 34 : Cash-flow actualisé au taux de 16 et 35%	67
Tableau n° 35 : Cumul des Cash-flow	68
Tableau n° 36: Cadre logique	73

LISTE DES ABREVIATIONS

EBE : Excèdent Brut d'Exploitation

DRCI : Durée de Récupération de Capital Investi

IER : Impôt Exigible sur Résultat

IP : Indice de Profitabilité

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

RAI : Résultat Avant Impôt

RN : Résultat Net

RO : Résultat Opérationnel

TRI : Taux de Rentabilité Interne

VAN : Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le faible taux de scolarisation dans la commune rurale de Manandriana est du par l'absence des écoles privées et publiques surtout en niveau II et III. Les étudiants de ces niveaux poursuivent leurs études dans les écoles hors de la commune, la plupart d'entre eux choisissent les études techniques. La distance, les dépenses engendrées par les frais d'étude et de transport sont les problèmes de la population locale et c'est pour ces différentes raisons que nous avons décidé de prendre le thème : « projet de création d'un lycée technique privé gestion dans la commune rurale de Manandriana »

Nous allons essayer de répondre à ces questions à l'aide d'une enquête menée au près des 50 ménages. Même si chaque fokontany possède une Ecole Primaire Publique (EPP), les élèves ne peuvent y étudier qu'à l'âge de six ans, alors que le nombre d'enfants qui doivent inscrire en préscolaire est trop nombreux. Alors, seuls les parents qui ont les moyens de scolariser leurs enfants dans les écoles privées dans les communes environnantes ont pu inscrire leurs petits. A vrai dire, la plupart des étudiants de Manandriana étudient, alors que le déjeuner plus le frais de déplacement journalier. Nous pouvons dire que le problème est à moitié résolu, car la commune a eu une école privée en niveau I depuis 2007. Donc les enfants dont l'âge correspond à cette école n'auront plus de problème. Ensuite, pour le niveau II, la commune possède un centre d'enseignement général. Mais les élèves dépourvus de CEPE sixième ne sont pas accès dans ce centre, alors qu'il n'y a plus d'école privée en niveau II, donc il faut aller ailleurs et dépenser le frais et le déjeuner ou encore louer une maison à proximité pour ne pas être en retard le matin et pour ne pas rentrer tard le soir. Les seuls à avoir accès au CEG sont donc les élèves qui ont eu le diplôme de CEPE +SIXIEME. Les autres peuvent fréquenter les écoles des autres communes si leurs parents ont les moyens, et les autres, me s'ils veulent encore continuer, ne peuvent rien faire, alors ces enfants vagabondent et sont obligés d'aider leurs parents pour les tâches quotidiennes. Enfin, d'après quelques parents, l'enseignement technique est plus à la mode. Comme tout le monde, ces gens veulent suivre la technologie, ils le montrent par l'appréciation de l'enseignement technique et une durée assez courte d'étude après le BACC pour avoir le diplôme de maîtrise. En plus, les jeunes qui ne peuvent plus poursuivre des

hautes études peuvent travailler après trois à quatre ans car nous avons choisi d'offrir une formation professionnelle qualifiante basée sur la gestion , alors il y aura des comptables, des agents commerciaux, et des secrétaires après les quatre années de formation. C'est pour ces différentes raisons qu'on procède à l'implantation d'un Lycée technique privé G2 dans la Commune rurale de MANANDRIANA. Cette implantation est importante car elle répond au besoin de la commune et ses environs.

Alors, nous allons voir dans la première partie : l'importance de la mise en place de ce projet. Ainsi le premier chapitre sera intitulé : la présentation du projet et l'étude du marché. Notre première partie se terminera par le deuxième chapitre, qui a pour titre « l'environnement du projet »

Puis la deuxième partie ou l'étude de faisabilité du projet, nous allons voir dans un premier chapitre la technique d'exploitation envisagée. Le second se rapporte sur la capacité de production envisagée .Enfin, le troisième chapitre est l'étude organisationnelle.

En fin la troisième partie sera l'étude financière du projet dont le premier chapitre comprend : le chiffre d'affaires envisagé et les différents coûts associés au projet et à son exploitation, dans le chapitre suivant, parlons de l'étude de faisabilité. L'évaluation du projet sera notre dernière partie, on doit savoir si le projet nous permet d'atteindre notre objectif qui est l'obtention du profit .Alors traitons en premier lieu l'évaluation économique, en second lieu, l'évaluation financière et ensuite l'évaluation sociale. En général, nous avons cité le contenu de ce livre, mais pour éclaircir les idées, on va entamer la première partie et ainsi de suite

PREMIERE PARTIE

« L'IMPORTANCE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET »

Un projet est fait pour résoudre le problème de la société où il est opéré .Pour connaître l'efficacité d'un projet, il faut user des critères d'évaluations. Notre première partie possède trois chapitres .Traitons successivement la présentation du projet, l'étude du marché, puis l'environnement existant dans la commune sus mentionné.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

ET ETUDE DE MARCHE

Pour procéder à la présentation du projet, nous allons traiter cela en deux sections qui sont la fiche signalétique et la mise en place du projet dans la commune rurale de Manandriana.

SECTION I : LA FICHE SIGNALTIQUE DU LYCEE TECHNIQUE

Dénomination sociale : Lycée Technique Privé de Manandriana Avaradrano (LTPMA)

Raison sociale : Etablissement Privé

Capital social : Ar 17.600.000

Siège : Manandriana

Activité : Formation et enseignement technique

SECTION II : LA MISE EN PLACE DU PROJET

En général, la plupart des écoles ou des lycées dans les communes environnantes sont des établissements d'enseignement général, alors si les élèves veulent étudier dans un lycée technique, ils sont obligés d'aller en ville. Alors il faut dépenser le frais de déplacement et le déjeuner. C'est un projet opérant dans le domaine de l'enseignement. Après analyse et enquêtes menées auprès de la population locale, nous avons pu constaté que le problème qui entraîne le faible taux de scolarité en secondaire et en niveau III est le frais de déplacement pour la plupart des sujets. Il y a aussi le problème social comme aider ses parents D'après un parent, leurs enfants peuvent les aider dans les taches quotidiennes s'ils ne fréquentent pas les écoles de la capitale ou même ceux des communes voisines c'est-à-dire s'ils étudient localement D'où la meilleur solution que nous pouvons offrir à cette commune est l'implantation de ce lycée, qui est un projet déjà inscrit dans la Politique de Développement de la Commune de Manandriana

Vu l'importance de la mise en place du projet, continuons avec l'étude de marché

SECTION III : ETUDE DE MARCHE

Elle consiste à connaître la demande, leurs attitudes, et d'en tirer une segmentation de marché à viser. Il faut connaître les concurrents ainsi que leurs produits sur le marché à fin de se positionner par rapport à eux. Cela signifie que l'on adopte une stratégie marketing.

Dans ce chapitre, nous allons faire l'analyse de la demande, ensuite celle de l'offre. Après, nous pouvons déduire la stratégie et ou la politique marketing que nous opterons

3.1. ANALYSE DE LA DEMANDE

Dans cette section, nous allons étudier les besoins du consommateur en matière d'enseignement. Mais avant de faire cette étude, nous jugons nécessaire de définir les clients potentiels, actuels et réels.

3.1.1. Qui sont les clients potentiels, actuels et réels ?

Notre clientèle potentielle est la population totale, mis à part les illettrés, les aveugles et les sourds-muets. Ce sont donc les parents, les futurs titulaires du BEPC (Diplôme d'Etude du Premier Cycle) tous les jeunes enviant de faire cette étude technique, que se soit dans la commune rurale de Manandriana ou dans les communes environnantes.

Notre clientèle actuelle est l'ensemble des titulaires de BEPC, même s'ils sont déjà inscrits dans les autres lycées.

Le tableau suivant nous montre la statistique des élèves dans la commune de Manandriana

Tableau n° 1 : La statistique des élèves dans la commune de Manandriana

Niveau Etablissement	Effectif des élèves		
	Niveau I	Niveau II	Niveau III
Publique	644	578	0
Privé	85	0	0
TOTAL	729	578	0

Source : ZAP Manandriana

De ce tableau, nous constatons que seul le Collège d'enseignement général attire les parents pour le niveau II à cause du fait qu'il n'existe que celui-ci dans la commune, les écoles privées y sont encore absentes c'est pour ce le que les collégiens locaux comptent 587. En effet, le nombres total d'élèves dans le niveau I, pour les quatre Ecoles Primaires Publiques est de 644 contre 85 pour le seul et unique école privée existant dans la commune. La colonne du niveau III est vierge car la commune ne possède pas encore de lycée. Les lycéens de Manandriana sont donc inscrits dans les différents lycées des communes voisines.

Parlons maintenant les besoins des clients

3.1.2 Analyse des besoins des consommateurs

Il s'agit d'analyser ce qui manque à la population en matière d'enseignement et les problèmes qui les empêchent de scolariser leurs enfants

Suite à quelques sondages auprès des parents, nous avons pu recueillir des informations sur ces problèmes.

Le plus grand nombre des parents disent que leur problème est de scolariser leurs enfants dans les communes environnantes ou encore dans la capitale, ils ne supportent pas le fait que eux ne sont jamais à la maison. En effet, si un élève ne veut pas être en retard pour en classe à sept heures, il doit prendre le bus vers six heures à l'arrêt. Le soir s'il termine la

classe à dix-huit heures, il ne sera à la maison que vers dix neuf heures. Si ses enfants étudient en ville, les dépenses en déplacement et déjeuner sont les mêmes que dans les autres communes de proximité. Il y en a des élèves qui fréquentent des lycées techniques jusqu'à huit km de Manandriana (Ambohitrabiby), dans la commune de Talatavolonondry. Du point de vue financier, les parents doivent dépenser au moins 2500 Ar par enfant par jour, y compris le frais de taxi-be et le déjeuner pour une école plus proche. Mais pour les autres comme Ambohitrabiby ou à Antananarivo, les dépenses augmentent jusqu'à 4000 Ar par enfant par jour. Mais pour se passer à ces dépenses, quelques uns louent des maisons dans les locaux où ils étudient. Ainsi ils désirent depuis longtemps d'avoir des écoles privées niveau I, niveau II et niveau III dans leur commune. Certains parents disent aussi qu'après les études du premier et second cycle de l'enseignement général, ils ne trouvent pas quelque chose à faire comme travail alors que si ces élèves ne pourront plus poursuivre leurs études, ils penseront au travail pour gagner leur vie, d'où il leur fallu encore suivre des cours.

Leur besoin est donc de scolariser leur enfant dans un lycée à proximité qui pourra les former à travailler et à continuer des hautes études avec un emploi du temps pas trop chargé. Cela veut dire qu'à partir de la classe de seconde, l'enseignement des élèves contient une formation professionnelle jusqu'à la classe de terminale pour que les jeunes qui ne peuvent plus continuer des hautes études, puissent travailler tout de suite dans un bureau ou dans un magasin ou même dans une entreprise. C'est vrai que dans la même commune, il n'existe pas beaucoup d'entreprise ou de magasin, mais les autres si. Et puis, il y a toujours une offre d'emplois pour les postes des secrétaires, des comptables et des agents commerciaux dans les journaux quotidiens ; la plupart de ces postes se trouvent en ville.

Si telle est l'analyse de la demande, dans laquelle nous avons défini les clients potentiels, actuels et réels ainsi que l'analyse des besoins des consommateurs, quelles sont les écoles présentes pour satisfaire ces besoins ? Autrement dit, faisons l'analyse de l'offre dans la section suivante.

3.2 ANALYSE DE L'OFFRE

Il faut connaître d'abord les concurrents directs et indirects dans le même secteur d'activité, et leurs politiques. Mais la définition du produit que nous allons proposer sur ce marché passe avant tout.

3.2.1 Les produits que nous offrons sur le marché

Pour répondre aux besoins de la population locale, nous proposerons un enseignement technique ou plutôt des formations professionnelles suivant les normes d'éducation. La technique de gestion qui se divise en trois branches de formation dont la durée sera la même telles que : la formation en comptabilité c'est-à-dire une formation proposée pour les élèves qui veulent exercer le métier d'un comptable (G2), ou la formation en technique commerciale pour ceux qui souhaitent faire le travail d'un agent commercial (G3), et enfin il y aura aussi une place pour tous ceux qui aiment travailler comme secrétaire, ils choisiront la formation en organisation administrative (G1). En ce qui concerne l'informatique, les élèves n'auront plus de problème car il fait partie des matières exercées en classe. Donc nous offrons trois sortes de formation pour nos clients La formation durera trois ans pour l'obtention d'un Brevet d'Etude Professionnelle pour chaque branche, et quatre ans pour la préparation du baccalauréat, et ces trois branches ont chacune les matières correspondantes. Ces produits sont proposés localement.

L'emploi du temps de notre lycée sera en plein temps mais au lieu de commencer à sept heures le matin, nous rentrerons à huit heures et nous terminerons à midi, dans l'après midi, nous travaillerons de quatorze à seize heures, Il n' y aura pas cours le samedi.

Si tels sont les produits, qui seront nos concurrents ?

3.2.2 Les concurrents directs et indirects

Les concurrents directs sont ceux qui exercent le même métier que l'entreprise. Dans notre cas, l'enseignement technique, nous n'avons pas de concurrent direct car la commune est privé d'un lycée technique .Mais les communes environnantes si, alors qu'il y a la distance, et les seuls à pouvoir y accéder sont les enfants dont les parents ont les moyens nécessaire

Les concurrents indirects sont ceux qui produisent un produit de substitution par rapport à celui de l'entreprise, nous n'avons plus aucun dans la même localité. Autrement dit, nous sommes la seule à pénétrer sur le marché de l'enseignement technique dans la commune de Manandriana, alors le marché local est encore disponible pour notre produit pour le moment.

Parlons maintenant de la stratégie marketing que nous proposons sur le marché en se référant de la politique appliquée des autres communes car nous savons déjà que la plupart des lycéens de Manandriana sont repartis dans ces communes, nous pouvons dire que même

si ces différents lycées se trouvent en dehors de notre territoire, ils font toujours partie de nos concurrents, d'où la connaissance de leur stratégie nous permet d'en déduire la notre.

Dans le cadre pédagogique, ces lycées s'imitent .Les professeurs enseignants viennent la plupart de la capitale. Ils appliquent tous l'année scolaire prolongée, c'est-à-dire une rentrée précoce et une fin tardive. L'année scolaire est entamé en fin de mois d'Août et est achevée en fin juin. L'année scolaire s'étend donc en dix mois.

Du point de vue financier, les écolages et les frais administratifs sont à la portée des parents agriculteurs .Mais les responsables disent qu'ils rattrapent les écolages par le prolongement de l'année scolaire ; en effet, les parents paient dix mois d'écolage.

Ainsi les lycées peuvent subvenir à ses besoins tout le long de l'année.

Voyons alors quelles seront les stratégies que nous adopterons pour avoir une part de marché considérable ? Après avoir défini le politique marketing correspondant.

3.3 POLITIQUES MARKETING

Puisque nous n'avons pas encore de concurrent, nous devons mettre en place des politiques marketing ou les PPDC (Produit Prix Distribution et la Communication).Parlons en premier lieu de prix.

Commençons par la détermination de notre produit.

3.3.1. Le Produit

Nous avons déjà défini notre produit dans les sections précédentes qu'il s'agit d'un enseignement technique ou bien une formation professionnelle dont les élèves auront de large choix selon les spécialités voulus :

- pour la série G1, ils seront secrétaires
- pour la série G2, ils peuvent devenir comptables
- pour la série G3, ils deviendront agents commerciaux

Nous pouvons dire qu'après la formation, ces élèves seront capables de travailler et aussi continuer leurs études à l'université selon leurs choix et leurs possibilités. Voyons quelle sera notre politique pour que notre produit soit de bonne qualité.

Nous rendons service à la population locale en formant des élèves à devenir comptable, agent commercial, et secrétaire après la formation, l'informatique fait partie des programmes de formation. Cela est avant tout un avantage à notre faveur car l'informatique est une matière dont le frais est compris dans l'écolage, les autres lycées ne possèdent pas encore la même chose, si leurs étudiants veulent apprendre l'informatique, ils paieront un

autre frais pour cela même si le cours d'informatique est au sein de l'établissement où ils étudient.

Pour l'enseignement, nous engageons des personnels spécialistes pour chaque matière, ils ne sont pas forcement des gens de la capitale mais nous pouvons embaucher des enseignants des matières littéraires des lycées environnants.

3.3.2. Le Prix

La politique de prix se fait à partir des revenus octroyés par les parents agriculteurs. Et en fonction des dépenses qu'ils font pour ses enfants, s'ils étudient hors de Manandriana .En effet, l'écolage est fixé à un prix inférieur à ce que les autres lycées font. A vrai dire, nous le ferons à la portée de tous .Pour ce sujet, nous avons demandé l'idée de Monsieur le Maire de la Commune Rurale de Manandriana, il nous a répondu que les parents de ce commune aiment scolariser leurs enfants, et qu'ils sont prêts à tout pour ça. « Ils ne se plaignent jamais pour les dépenses s'ils ont encore la possibilité, la priorité est, pour eux, l'avenir de ses enfants », a affirmé le maire. Donc le prix des études ne pose pas de problèmes à ces gens.

La formation en informatique fait aussi parti de notre produit, d'où nous procédonnons la même chose pour le frais, nous fixerons un même prix pour chaque trimestre pendant une année. Nous pensons donc que le prix accepté est de : niveau I=15.000 Ar, niveau II=18.000 Ar et niveau III= Ar19.000, niveau IV= Ar 20.000

Après, qu'allons-nous faire pour la distribution ? Il n'y aura pas grand-chose à dire car nous offrons un service

3.3.3. La Distribution

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

- choix de l'emplacement de locaux
- qualité d'accueille et qualité de service
- visite des clients cibles

Traitons tout de suite notre politique de promotion dans ce qui suit.

3.3.4. La Promotion

La politique de promotion consiste pour l'entreprise à influencer les comportements d'un public par le biais de l'incitation.

Dans notre cas, d'après une petite analyse, la politique envisagée c'est la communication directe avec les publics en descendant vers les communes périphériques cibles : information d'existence, la spécificité de l'entreprise,...

Nous sommes enfin arrivés à la quatrième section qui est la stratégie marketing.

3.4 LA STRATEGIE MARKETING

Elaborons dans cette section notre propre stratégie pour faire vendre notre produit. Nous allons associer deux stratégies pour optimiser le résultat.

3.4.1 Stratégie PULL

Cette stratégie consiste à investir en publicité de façon à développer une préférence pour la marque et à attirer l'intention des publics vers notre produit. La qualité de l'infrastructure, des services à rendre, l'efficacité du résultat constituent un moyen efficace pour attirer les clients potentiels. La stratégie va donc axer vers le maintien de la qualité et de l'efficacité

3.4.2 Stratégie Push

Elle consiste à pousser notre produit vers les clientèles. Nous pensons que les élèves eux-mêmes poussent sa marque.

CHAPITRE II : L'ENVIRONNEMENT DU PROJET

Les structures de la société ont un impact sur l'entreprise, mais celle-ci n'a guère d'emprise sur elles. Ce sont des facteurs « incontrôlables » auxquels l'entreprise doit s'adapter. Nous verrons la suite en traitant successivement les trois sections suivantes.

SECTION I : LES FACTEURS SOCIODEMOGRAPHIQUES

La population est la source des marchés de l'entreprise, parlons alors de la population de la commune de Manandriana dans cette première sous-section.

1.1 La population

La commune rurale de Manandriana compte au totale 4616 individus en 2006. La structure par sexe indique la domination du sexe masculin avec un pourcentage de 50,41%. On assiste à une forte concentration de la population dans le fokontany de Manandriana, le chef lieu de la commune et dans le fokontany de Mahatsinjo. La concentration de la population de ces deux fokontany est, en partie, expliquée par le fait que Manandriana soit relié à Antananarivo Renivohitra par une route goudronnée et Mahatsinjo dans l'axe de Sabotsy Namehana_Manandriana. Il se trouve aussi que ces deux fokontany sont situés plus près d'Antananarivo Renivohitra par rapport aux trois autres.

Tableau n° 2 : Répartition de la population par Fokontany (Année 2006)

Fokontany	Nombre	Pourcentage
Manandriana	1202	26,04
Mahatsinjo	1023	22,16
Ambatolampy	838	18,15
Ambohitsoa	772	16,72
Ambohipananina	781	16,93
Total	4616	100

Source : Commune rurale et Fokontany de Manandriana.

Les 4616 individus se repartissent dans les cinq fokontany dont la population du fokontany Manandriana représente 26,04% de la population totale de la commune et celle de Mahatsinjo 12,16%. La répartition de la population dans les trois autres fokontany est sensiblement identique avec 16,72% de la population pour le fokontany d'Ambohitsoa, 16,93% pour celle d'Ambohipananina et 18,15% pour celle d'Ambatolampy.

La densité de la population est donc, de l'ordre de 300,32 habitants par km², en 2006. Ce chiffre est relativement inférieur à la densité de la population au niveau du district d'Antananarivo Avaradrano. Qui est de 416,71 habitants par km², mais nettement supérieur à la densité de la population de la région, de l'ordre de 161,16 habitants par km². La densité de la population au niveau du district et au niveau de la région a été calculée à la base de l'estimation de la population en 2004 à partir de la projection du Recensement Général la Population et de l'Habitat en 1993 (RGPH 1993) .

Tableau n° 3 : Répartition par Fokontany et par Sexe de la Population (Année 2006)

Fokontany	Hommes	Femmes	Total
Manandriana	629	573	1202
Mahatsinjo	499	529	1023
Ambatolampy	407	431	838
Ambohitsoa	405	367	772
Ambohipananina	387	394	781
Total	2327	2289	4616

Source : Commune rurale de Manandriana et Fokontany

Comme nous voyons sur le tableau, les hommes sont plus nombreux que les femmes. Notamment dans le chef lieu de la commune pour un effectif de 629 contre 573 femmes, le cas est différent pour Mahatsinjo car il compte 499 hommes si les femmes sont de 529, de même à Ambatolampy pour 407 hommes et 431 femmes .Ambohipananina est le moins

peuplé mais a beaucoup de femmes que d'hommes avec leurs nombres respectifs de 387 et de 394, alors qu'Ambohitsoa est habité par 405 hommes et 367 femmes.

1.2 La Population par Tranche d'Age

La commune de Manandriana possède un potentiel humain considérable c'est-à-dire une réserve de main d'œuvre productrice pour assurer un surplus de production si toutes les conditions sont réunies.

Tableau n° 4 : Répartition de la population par tranche d'âge (Année 2006)

Tranche d'âge	Effectif	Pourcentage
[00-01]	149	3,23
] 02-05]	486	10,53
] 06-10]	613	13,28
] 11-15]	610	13,21
] 16-20]	393	8,51
] 21-25]	363	7,86
] 26-30]	343	7,43
] 31-35]	329	7,13
] 36-40]	291	6,30
] 41-45]	348	7,54
] 46-50]	236	5,11
] 51-55]	191	4,14
] 56-60]	129	2,79
60 et plus	135	2,92

Source : Commune rurale Manandriana

En effet, la population active, dont l'age est compris entre 18et 60 ans, présente 54,51% de la population totale, soit 2516 individus. La population de moins de 6ans est de 635 individus soit 13,76% de la population totale et la population d'age scolaire, entre 6 et 17 ans représente 30,63% de la population.

1.3 Le Taux de Natalité et de Mortalité

Tableau n° 5 : Taux de natalité et de mortalité

Année	Population	Naissance	Décès	Taux De Natalité	Taux De Mortalité
2003		119	18		
2004		111	16		
2005	4403	116	22	2,63	0,5
2006	4616	113	32	2,45	0,69

Source : Commune de Manandriana

Pour les 4616 individus, le taux de natalité a été de 2,45% soit 113 naissances, contre 0,69% ou 32 décès toujours l'année de référence en 2006. Nous pouvons constater que la population augmente en 2006, cela explique l'accroissement du taux de mortalité en ce même année, si la population était de 4403 en 2005 où il y avait 22 décès contre 116 naissances.

1.4. La Taille Moyenne de Ménage

Elle est de 3,48 dans la Commune rurale de Manandriana ,1202 ménages en nombre

1.5. Le Mouvement de la Population

Il n'y a pas de mouvement saisonnier notoire de la population dans la commune de Manandriana. Même pendant les périodes des travaux des rizières peu de gens se déplacent dans les autres localités. De même pendant ces périodes aussi, ceux sont, en grande partie, des travailleurs habitant de la commune ou les communes environnantes qui sont engagés

Par ailleurs, les mouvements journaliers sont surtout les très remarqués de travailleurs, essentiellement, les travailleurs de bureau, qui se rendent en ville pour rejoindre leur poste de travail. En effet, face à l'accroissement spectaculaire de la population d'Antananarivo Renivohitra , observé ces dernières années, on assiste à un déplacement de la population dans les zones périphériques d'Antananarivo Renivohitra dont, dans la commune rurale de Manandriana.

1.6. Les Catégories Socioprofessionnelles de la population

L'activité principale de la population est l'agriculture et l'élevage. Il est quand même nécessaire de remarquer qu'une partie de la population travaille en dehors de la commune, notamment, dans les usines et bureaux situés dans la capitale et ses zones périphériques. Cette situation a une incidence certaine sur la répartition de la population selon leurs catégories socioprofessionnelles.

Nous avons développé tous les renseignements concernant la population, la section suivante montrera les facteurs sociaux de la commune de Manandriana

Tableau n° 6 : Répartition de la Population selon les Catégories Socioprofessionnelles en 2006

Activités masculines	%	Activités féminines	%
Agriculture	45	Agriculture	46
Elevage	20	Elevage	22
Commerce	05	Commerce	03
Artisanat	05	Artisanat	02
Fonctionnaire	07	Femmes du foyer	11
Travailleurs de bureau	04	Fonctionnaires	01
Autres	14	Autres	15

Source : Commune Rurale de Manandriana et Evaluations Rurales Participatives

Les agriculteurs représentent 91% de la population dont les 45% sont des hommes et 46% sont des femmes ce secteur est le plus apprécié, même si l'élevage se trouve au second rang ,il n'y a que 42% de la population qui le pratique avec 20% d'homme et 22% de femme .Le commerce ,quant à lui, les pourcentages sont de 5% pour les hommes et 3% pour les femmes ; l'artisanat intéresse beaucoup les hommes que les femmes avec seulement 7% de la population, respectivement 5 et 2%, alors que 1% de femme fonctionnaire contre à 7% d'hommes. Mais il existe 11% de femmes qui restent chez eux pour s'occuper de leurs familles (femmes du foyer), et 4% de travailleur de bureau. Les autres activités sont à la portée des 29% de la population pour 14% d'homme et 15% de femme.

Si tels sont les renseignements concernant la population ou les facteurs sociodémographiques comment est l'environnement social ?

SECTION II : LES FACTEURS SOCIAUX

Sur le plan social, le projet concerne le rebondissement d'un autre projet sur la vie quotidienne de la population où le projet est opéré. L'implantation de ce lycée crée de l'emploi pour les environs, elle peut donc réduire le nombre des chômeurs et augmente le revenu

Le niveau de développement social de la commune de Manandriana comprend les équipements sociaux de l'éducation comme les statistiques scolaires : les données statistiques montrent que le nombre d'école est relativement inférieur dans la Commune rurale de Manandriana

Le nombre moyen d'écoles par fokontany est de 1,2. Chaque fokontany de la Commune possède, une école privée pour le fokontany de Mahatsinjo, une école primaire publique et un CEG (Collège d'Enseignement Général) pour le fokontany d'Ambohipanana et une école primaire publique dans les trois autres fokontany .Ce nombre est nettement supérieur par rapport au nombre moyen d'école par fokontany, sur le plan national. Le rapport sur le développement humain en 2000 mentionne qu'en 1997, ce nombre est de l'ordre de 0,78, sur le plan national.

En terme de superficie couverte par école, une école couvre 3,07 km² de l'étendue de la commune.

Tableau n° 7 : Statistique Scolaire

	PRESCOLAIRE		PRIMAIRE		SECONDAIRE	
	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé
Localisation d'Etablissement		Mahatsinjo	Manandriana Ambohitsoa Ambatolampy Ambohipanana	Mahatsinjo	C.E.G Manandriana	
Dont fonctionnels		1	4	1	1	
Nombre d'élèves filles		10	288	49	255	
Nombre d'élèves garçons		13	356	36	252	
Nombre d'enseignants		1	20	5	18	
Nombre d'enseignants non fonctionnaires		1	11	5	7	
Nombre de classes		1	21	4	12	
Taux de réussite au C.E.P.E			39,52 %	75,00 %		
Taux de réussite au B.E.PC					25,00 %	
Caractère des infrastructures			En général vétuste			
Mobiliers existants			Insuffisants			
Intervenants			FRAM (Association des parents d'élèves) FAFI Fokontany et Commune			

Source : ZAP Manandriana

Pour le niveau préscolaire, l'école privée de Mahatsinjo possède 23 élèves, 2 enseignants dont l'un est non fonctionnaire et une classe. Pour les écoles primaires, Manandriana, Ambohitsoa, Ambatolampy et Ambohipananina ont chacun une EPP dont le nombre total des élèves est de 644, 31 enseignants dont les 11 sont des enseignants non fonctionnaires ces écoles ont en tous 21 classes, nous avons aussi le taux de réussite au CEPE qui est de 39,52%. La caractère des infrastructures est en général vétuste, les mobiliers existants sont insuffisants et les intervenants sont la FRAM (Association des parents d'élèves) et la FAFI (Fokontany et Commune). Quant à l'école privée de Mahatsinjo, il existe 85 élèves pour un nombre total d'enseignant de 10 dont 5 enseignants non fonctionnaires, elle possède 4 classes, et son taux de réussite au CEPE est de 75,00%. Enfin pour la classe secondaire, il n'y a que le CEG de Manandriana, il compte au total 507 élèves avec 25 enseignants dont 7 enseignants non fonctionnaires, il comprend 12 classes si son taux de réussite est de 25,00%.

Le taux de réussite en classe est en général de 74,73%

Taux de redoublement : 18,15%

Taux de déperdition scolaire : 7,64%

La population d'âge scolaire ou la population âgée de 6 à 17 ans est de 1 414 individus, en 2006. Elle représente 30,63% de la population totale

Taux brut de scolarisation : le nombre d'enfants scolarisés est de 1 259, en 2006. Le taux brut de scolarisation est de 89,03%

Le nombre d'enfants par classe : dans les écoles primaires, le nombre moyen d'élèves par classe est de 30 et un enseignant prend en charge l'éducation de ces enfants d'une classe. Dans les écoles secondaires, le nombre moyen d'élèves par classe est de 40.

Le pourcentage de fréquentation des écoles est estimé à 44,39%.

Le taux d'alphabétisation des adultes est estimé à 75,00%, 60,00% des analphabètes sont des femmes et 40,00% des hommes.

Autres infrastructures scolaires : il n'y a pas d'autres infrastructures scolaires dans la commune de Manandriana

Tous les Fokontany de Manandriana possèdent une école. Le Fokontany de Mahatsinjo est le seul Fokontany de la commune qui n'a pas encore d'école publique, puis la présence de l'école privée catholique « Saint Michel d'Ambohinomena » dans le Fokontany a permis aux parents de contourner ce manque d'infrastructure scolaire publique. L'école « St Michel » est dotée d'une classe en préscolaire et de quatre classes en primaire, et accueille en son nom, plus d'une centaine d'élèves.

Par ailleurs, il y a aussi des élèves de Mahatsinjo qui, pour différentes raisons, poursuivent leurs études, dans le chef lieu de la commune, situé environ 02 km du fokontany

La commune de Manandriana est pourvue d'un CEG. Après les études primaires, les élèves peuvent donc poursuivre leurs études au niveau de la commune. Par ailleurs, il y a aussi des élèves qui poursuivent leurs études dans des établissements situés à Antananarivo Renivohitra.

Nous avons pu voir le niveau de développement social de Manandriana dans la section précédente, dans la suivante parlons de l'environnement politique de notre projet.

SECTION III : L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE

Nous pouvons seulement dire que notre projet se reflète à la politique de l'Etat qui est de scolariser tous les enfants dans le territoire de Madagascar qu'ils soient pauvres ou riches. C'est ainsi que s'achève notre première partie. Rappelons un peu tous ce que nous avons vu dans cette partie. Son titre était l'importance de la mise en place du lycée dans la commune rurale de Manandriana : elle comprend trois chapitre dont le premier est intitulé la présentation du projet et que ce chapitre comporte deux sections qui sont, le fiche signalétique du projet et sa mise en place .L'autre chapitre était l'étude du marché dont il y avait quatre sections qui sont respectivement : l'analyse de la demande, l'analyse de l'offre, les politiques marketing et les stratégies marketing. Le troisième dernier chapitre était l'environnement du projet, nous avons parlé dans la première section les facteurs sociodémographiques, après le niveau de développement social et en fin l'environnement politique.

La première partie touche donc à sa fin, rappelons tous ce que nous avons vu avant d'entamer la partie suivante. Nous avons parlé de l'importance de la mise en place de notre projet dans la commune de Manandriana. Cette partie n'avait que deux chapitres : la présentation du projet et l'étude du marché, puis l'environnement du projet. La présentation de la fiche signalétique, la mise en place, et les sections concernant l'analyse de la demande, l'analyse de l'offre, la politique marketing et la stratégie marketing appartiennent au premier chapitre. Le deuxième chapitre a montré les différents facteurs de l'environnement comme les facteurs sociodémographiques, ceux des facteurs économiques et sociaux.

Entrons ensuite dans la deuxième partie,

DEUXIEME PARTIE

« L'ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET »

Cette partie nous permet de donner quelques réponses concernant ce projet. Dans un autre terme, c'est dans cet séquence qui suit nous allons voir quelles sont les démarches à suivre dans la réalisation d'un tel projet. Alors, elle bornera sur trois chapitres pour que le travail soit plus évident. Nous analyserons donc dans l'ordre la technique de production, la capacité de production estimée et l'étude sur le plan organisationnel.

CHAPITRE I : TECHNIQUE D'EXPLOITATION

Pour produire un bien pour les sociétés industrielles, il faut combiner les moyens humains et matériels. Pour un tel projet « construction d'un lycée technique », la technique de production ou technique d'exploitation est de faire jumeler des matériels et du personnel et la technique d'exploitation. Pour analyser ce chapitre alors nous allons le développer en 2 sections : l'identification des moyens techniques et la technique d'exploitation.

SECTION I : IDENTIFICATION DES MOYENS TECHNIQUES

Les moyens référant à l'exploitation, à l'exclusion des moyens humains, sont les moyens techniques. Dans les paragraphes qui suivent, nous traiterons successivement les infrastructures, le matériel et le mobilier de bureau.

1.1 Les infrastructures

Nous expliquerons dans ce paragraphe, les infrastructures nécessaires pour l'exploitation.

Le tableau ci-dessous nous montre les infrastructures que nous aurons besoin pour l'exploitation de notre projet

Tableau n° 8 : Tableau des infrastructures

Types d'infrastructures	Nombre
Salle de classe	12
Laboratoire informatique	01
Bureau	02
Magasin de stockage	01
Toilette pour fille	03
Toilette pour garçon	03

Source : recherche personnelle

Pour notre projet, nous aurions besoin de salles régulières conformes aux exigences du ministère c'est-à-dire des salles bien éclairées, aérées et spacieuses. Jusqu'à la préparation de baccalauréat, en enseignement technique, il faut passer trois niveaux dont nous aurions besoin de trois salles pour ces trois années et une autre salle de plus pour le laboratoire informatique.

Pour l'administration, il suffira trois petites salles qui seront reparties comme suit : une pour la direction, une pour le secrétaire et la surveillance et une pour le stockage de fournitures et de matériels.

Il ne faut pas oublier aussi les toilettes pour les filles et les urinoirs pour les garçons

1.2 Les matériels et les mobiliers de bureau

En premier lieu, nous parlerons des matériels à utiliser pour l'exploitation, en second lieu, les mobiliers de bureau. Pour mieux éclaircir notre étude, on signale que les fournitures seront comprises dans les matériels.

Le tableau ci-dessous montre les divers matériels et mobiliers de bureau que nous aurons besoin pour faire fonctionner notre lycée.

Tableau n° 9 : Tableau des matériels et mobiliers de bureau

Source : recherche personnelle

Nous aurions besoins des fournitures suivantes : des stylos à bille de deux couleurs différentes noire et rouge. Des crayons à bois et / ou à mine ; des marqueurs ; des écrivores ou correcteurs. Trois tampons encreurs ; des cachets pour l'entête du lycée, un pour la direction, un pour la surveillance, deux dateurs ; des cahiers grands formats à titre de cahiers de texte, des cahiers de registre pour les présences et absences des élèves ; les matériels de nettoyage comme des éponges, des seaux, des balais, des pèles, chiffons et savons.

Pour les mobiliers de bureau, nous aurions besoin des tables et des chaises de bureau. Une étagère pour le magasin de stockage.

Pour les équipements des salles de classe, nous aurions besoin d'un tableau noir pour chaque salle.

Et ensuite, nous aurions besoin des ordinateurs et d'une imprimante pour accélérer des différentes tâches comme le traitement automatique des données et les rapports d'activités au sein des voies hiérarchiques.

Si tout cela les moyens techniques envisagés alors quelle sera notre technique d'exploitation ?

SECTION II : TECHNIQUE D'EXPLOITATION

Nous allons parler de la technique d'exploitation de projet dans cette section. Dans notre cas, la technique d'exploitation sera associée à la qualité des fournitures, des matériels et mobiliers de bureaux utilisés sans oublier surtout la qualité de l'enseignement ; ce sont les techniques faisant l'objet de notre étude dans les paragraphes suivants.

2.1 Qualité des matériels et mobiliers de bureau

« Dans un corps sain, esprit sain » c'est-à-dire la santé est primordiale pour exécuter le travail. Les fournitures utilisées ne doivent pas nuire à la santé des professeurs, des élèves et des administrateurs.

Les craies utilisées devront être meilleures de qualité d'importation pour éviter les poudres de craie s'infiltrant dans les poumons des utilisateurs.

Des bons tableaux noirs en contre plaqué peints avec des peintures de première qualité très spéciales.

Les tables bancs, les tables bureaux et les chaises de bureau seront toutes fabriquées en bois. Les tables bancs auront des casiers afin que les élèves puissent y mettre leurs affaires. Et des tiroirs coulissants pour les tables bureau.

Des produits locaux en bonne qualité pour les seaux plastiques de capacité 5 litres faciles à transporter, les balais seront en bois.

Les fournitures seront achetées à prix moins chers auprès des grossistes.

Les cachets sont fabriqués par les artisans compétents sauf les tampons dateurs qui seront achetés chez les boutiques pour fournitures et équipements de bureau.

Les ordinateurs complets et l'imprimante seront achetés auprès des fournisseurs informatiques ayant la meilleure qualité et performante. L'imprimante plus économique à cartouche rechargeable pouvant exécuter jusqu'à 5.000 copies avant d'être rechargée.

Dans ce qui suit, nous allons traiter la qualité de l'enseignement.

2.2 La qualité de l'enseignement

Seuls les résultats sur les examens officieux qu'on peut mesurer la compétence et la qualité de l'enseignement. Cette qualité résulte en fonction des compétences des enseignants, du suivi des élèves. Alors, le nombre d'élèves par salle est limité à 25 à 30 pour assurer un bon suivi de chacun des élèves afin d'obtenir des bons résultats. Il faut noter aussi que la durée de la formation s'étend en quatre ans c'est-à-dire que les élèves préparent leur bacc en quatrième année, en troisième année, ils passeront aux examens de BEP (Brevet d'Etude Professionnelle). Nous allons introduire dans nos programmes scolaires l'enseignement des outils informatiques. Cela nous fait distinguer par rapport aux autres établissements c'est-à-dire « un atout » pour notre école. Les trois filières ont chacun son emploi du temps pendant la formation. Citons un à un l'emploi du temps correspondant à chaque filière :

Tableau n° 10 : Tableau des matières pour chaque filière

Filière G1	Filière G2	Filière G3
Droit social	Droit social	Droit social
Droit civil	Droit commercial	Droit civil
Economie	Droit fiscal	Droit commercial
Communication professionnelle	Economie	Droit fiscal
Comptabilité générale	Mathématique financière	Economie
Technique commerciale	Comptabilités	Comptabilités
Dactylographie	Informatique	Techniques commerciales
Organisation administrative	Malagasy	Informatique
Informatique	Français	Malagasy
Malagasy	Anglais	Français
Français	Philosophie	Anglais
Anglais	Mathématique générale	Mathématique générale
Mathématique générale	Statistique	Statistique
Statistique	EPS	Philosophie
Philosophie		EPS
EPS		

Nous avons développé, dans ce chapitre, la technique d'exploitation à laquelle nous avons identifié les moyens techniques et nous y avons traité la technique d'exploitation du lycée. Dans le chapitre suivant, nous enchaînerons par la capacité de production envisagée. Ce chapitre comprendra deux sections qui sont l'évolution du chiffre d'affaire et production envisagée puis les différents moyens d'exploitation.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Parlons de :

- l'évolution du chiffre d'affaires et la production envisagée
- les différents moyens d'exploitation

SECTION I : EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET PRODUCTION ENVISAGEE

Divisons cette section en deux paragraphes, développons successivement l'évolution du chiffre d'affaires puis la production envisagée

1.1 L'évolution du chiffre d'affaires

Dans les sociétés commerciales, l'évolution du chiffre d'affaires dépend des ventes, des conjonctures économiques et sociales. Pour une école, cette évolution est en fonction de plusieurs facteurs qui peuvent être l'ouverture d'une nouvelle classe au sein de l'école, le nombre de redoublement, les nouveaux venus

Comme la durée de la formation est de quatre ans, notre capacité est donc de 480 élèves par an en quatre ans d'exploitation. Nous pouvons acquérir 30 élèves par classe ou unité de production. Nous modelons trois types de produits tels que : les élèves en G1 spécialisés en secrétariat, les élèves en G2 spécialisés en comptabilité et enfin ceux qui sont en G3, spécialisés en agent commercial. Chaque unité peut acquérir trente élèves dans chaque classe et à chaque niveau. En année 4, nous envisageons d'ouvrir une classe parallèle en niveau 1 pour la filière qui attire le plus les clients

Cela entraîne une augmentation de la capacité de notre exploitation. Elle sera doublée au niveau 1 pour l'année 4, l'année 5 au niveau 2

Le tableau suivant nous montre l'effectif prévisionnel des élèves pour les cinq premières années d'exploitation :

Tableau n° 11 : Tableau des effectifs prévisionnels des élèves

Niveau	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1	120	120	120	240	240
2		120	120	120	240
3			120	120	120
4					120
TOTAL	120	240	360	480	720

Source : recherche personnelle

De ce tableau, nous pouvons dire que l'effectif prévisionnel des élèves s'accroît constamment de 120 par an. En effet, l'effectif en année 1 sera de 120. Il s'élève jusqu'à 720 en année 5, si nous ne prévoyons pas d'étendre nos activités au début de l'année 4, l'effectif restera à 480.

Avec quels moyens allons-nous faire pour la production ?

SECTION II : LES DIFFERENTS MOYENS D'EXPLOITATION

Parlons maintenant des moyens humains et nous nous limiterons à énumérer les moyens matériels utilisés dans les processus de production

2.1 Les Moyens Humains

Dans son activité, un lycée a besoin de directeur, de surveillant, de formateur. Le personnel de nettoyage est remplacé par les élèves eux-mêmes car savoir nettoyer fait partie de leur formation

Tableau n° 12 : Tableau montrant l'effectif prévisionnel du personnel du lycée

PERSONNEL	Année 1	Année 2	Année 3	TOTAL
Personnel Administratif				
Directeur	1			1
Surveillant	1			1
Secrétaire	1			1
Formateur				
Comptabilité analytique		1		1
Comptabilité générale	1			1
Mathématique financière	1			1
Droit Civil	1			1
Droit commercial	1			1
Droit social	1			1
Droit fiscal		1		1
Economie	1			1
Technique commerciale	1			1
Organisation administrative	1			1
Informatique	1			1
Dactylo	1			1
Communication professionnelle	1			1
Mathématique générale	1			1
Statistique	1			1
Malagasy	1			1
Français	1			1
Anglais	1			1
Philosophie			1	1
Education physique et sportive			1	1
TOTAL	19	2	2	23

Source : recherche personnelle

Le lycée sera doté d'au moins (1) directeur, d'un(e) (1) surveillant(e), d'un(e) (1) secrétaire et de (20) formateurs ; chaque formateur assurera une matière dont il est spécialiste, leurs tâches respectives seront traitées dans le chapitre suivant et il y aura aussi un tableau où figurera l'effectif et les moyens humains ainsi que leur année de recrutement.

Nous avons aussi besoin des moyens matériels que le personnel doit utiliser ?

2.2 Les moyens matériels

Citons maintenant les moyens matériels : nous aurons douze salles de classe, deux bureaux pour l'administration, un magasin de stockage des fournitures. Pour les meubles, nous aurons besoin de douze tableaux noirs, cent quatre-vingt tables banc (quinze par salle de classe), quinze tables de bureau (douze pour les salles, une pour la direction, deux pour la surveillance et le secrétariat), une étagère pour le magasin de stockage. Trente et un ordinateurs complets (trente ordinateurs pour la salle d'informatique, un pour le secrétariat), une imprimante, une horloge ou une montre murale. Des outils pour le nettoyage tels que vingt quatre balais, douze pelles, douze seaux en plastique, vingt éponges

Toute activité doit être organisée pour optimiser sa capacité de production, alors ce prochain chapitre nous nous montrerons de l'étude organisationnelle du lycée.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Ce chapitre est coupé en trois grandes sections comme l'étude de l'organigramme à adopter, la description des tâches de chaque formateur et le mode de recrutement du personnel au sein du lycée.

SECTION I : ORGANIGRAMME ENVISAGE

Avant tout nous devons définir ce que c'est qu'un organigramme et donner son utilité à fin de mieux comprendre la nécessité de sa mise en place pour une entité

1.1 Définition et utilité d'un organigramme

Un organigramme est un schéma clair et concis de la hiérarchie des fonctions et/ou des personnes dans une société donnée. Il peut être présenté sous forme fonctionnelle, c'est-à-dire par fonction, hiérarchique, ou par hiérarchie. La hiérarchie et la fonction sont combinées

Un organigramme sert à connaître la place qu'occupe une personne dans la société. Cela nous permet de savoir à quelle direction ou supérieur hiérarchique elle est rattachée, qui sont ses subordonnés.

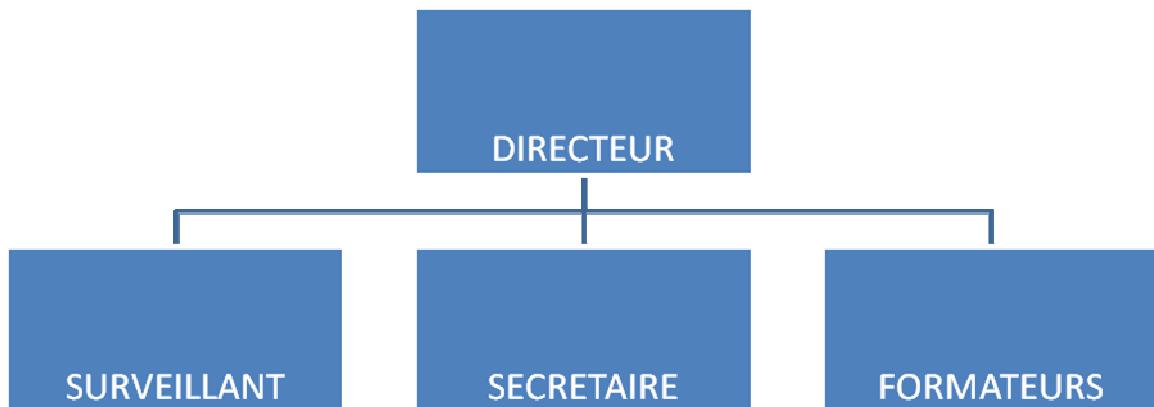
C'est aussi à partir d'un organigramme que nous reconnaissions la répartition des tâches entre les différents organes, donc la bonne gestion des tâches et fonctions nécessite un organigramme.

Dressons alors notre organigramme

1.2 Organigramme envisagé

L'organigramme de notre lycée sera schématisé sur le plan fonctionnel qui aura deux niveaux hiérarchiques : les formateurs, et l'ensemble du personnel administratif, composé du secrétariat et le surveillant se trouvant sur le même niveau, supervisés par la direction

ORGANIGRAMME DU LYCEE TECHNIQUE PRIVE DE MANANDRIANA



Après la définition et l'utilité de l'organigramme, décrivons dans la section suivante les tâches de chaque fonction dans le lycée.

SECTION II : TACHES DU PERSONNEL ADMINISTRATIF

L'administration est composée de la direction, de la surveillance et du secrétariat ainsi que le gardiennage et l'entretien. Passons par leur tache respective.

De l'organigramme, nous pouvons dire que c'est la direction qui supervise tout le personnel, il le gère aussi, il se trouve à la tête de l'organigramme, cela veut dire que toutes les décisions lui appartiennent. Ces décisions peuvent concerner les achats de nouveaux matériels ou la cession de ces derniers, l'ouverture d'une nouvelle classe et l'autorisation d'inscription.

La surveillance, sous l'autorité de la direction, donne l'autorisation d'entrer pour les élèves absents ou en retard, assure un bon ordre dans le lycée et surveille les vas et viens de tous les occupants.

Le secrétariat s'occupe de la communication interne et externe du lycée, de l'édition des documents, puis la correspondance avec les parents

2.1 Tâches des formateurs

Ils ont pour mission d'assurer les cours qui lui sont confiés et dont il est responsable.

Ils assurent les cours théoriques et pratiques ainsi que les contrôles et test pour l'évaluation des élèves

Ils devront faire des rapports périodiques sur l'avancement de ses cours, cela se fait par le biais des cahiers de texte.

En parlant de personnel, il existe différent mode de recrutement, allons voir dans la section suivante.

SECTION III : RECRUTEMENT DU PERSONNEL

Pour recruter le personnel, il faut d'abord élaborer un profil du poste à pourvoir, après décrire le mode de recrutement

3.1 Profil de recrutement

Le profil de recrutement du personnel administratif passe avant celui de formateur

3.1.1 Profil de recrutement du personnel administratif

Le directeur doit être titulaire d'une maîtrise en gestion quelque soit l'option pour qu'il ne soit pas gêné par la gestion et la comptabilité de l'établissement. En effet, les formations qu'il a reçues à l'université lui permettent de maîtriser ces différentes tâches. Il doit être battant pour pouvoir lancer le lycée vers sa maturation. Les stages en entreprise lui servent d'expérience professionnelle et il doit avoir une autorisation d'enseigner

De ce profil, nous jugions apte à occuper ce poste car nous répondons au profil demandé

Pour le surveillant, il doit avoir une forte personnalité, être titulaire d'un diplôme de baccalauréat au moins et se faire respecter ; homme ou femme, sérieux pour réaliser ses tâches

Quant au poste de secrétaire, nous aurions besoin d'une personne ayant une formation en secrétariat, maîtrisant les outils informatiques tel que les logiciels WORD, EXCEL, et éventuellement ACCES BASE DE DONNEE, pour effectuer le travail de secrétaire. En ce qui concerne la langue, la personne doit avoir une maîtrise parfaite de français et une aisance à parler avec les parents.

3.1.2 Profil de recrutement des formateurs

Ils sont obligatoirement titulaires d'une licence pour la matière qu'elle va assurer, ayant maîtrisé le français écrit et parlé, des expériences en matière de formation avec autorisation d'enseigner seront un atout mais nous acceptons les débutants. Ces formateurs doivent posséder une forte personnalité et savoir imposer son autorité auprès des élèves.

Choisissons ensuite le mode de recrutement

3.2 Mode de recrutement

Partageons cette sous section en deux sous-paragraphes.

3.2.1 Profil de recrutement du personnel administratif

Ce recrutement se fera localement c'est-à-dire qu'on peut le réaliser à l'enceinte du lycée, sur rendez-vous avec le directeur. Le choix pour les postes de secrétaire et du surveillant s'effectue par le biais d'un test : le surveillant passe le test psychotechnique, le secrétaire le fait sur ordinateur.

Est-ce qu'on peut aussi recruter les formateurs aux mêmes endroit que l'établissement ?

3.2.2. Mode de recrutement des formateurs

Nous allons procéder à l'annonce dans un journal quotidien national. Cet annonce mentionnera : le profil du candidat, et tous les documents nécessaires lui concernant. Les candidats seront sélectionnés grâce à leur dossier de candidature, les dossiers incomplets seront exclus. Nous convoquerons les candidats présélectionnés pour un entretien ; pour les matières littéraires, nous pouvons faire appel aux enseignants des lycées environnants.

Ainsi s'achèvent les études littérales du projet où nous avons parlé en première partie l'identification du projet en donnant sa présentation et sa mise en place, l'étude du marché et l'environnement. La deuxième partie était la conduite du projet en développant une à une la technique d'exploitation, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle.

Notre troisième et dernière partie traitera le chiffre d'affaires envisagé, les différents coûts associés au projet et à son exploitation puis son étude de faisabilité, enfin l'évaluation de la rentabilité du projet

TROISIEME PARTIE

« ETUDE FINANCIERE »

Après avoir défini tous les matériels nécessaires à l'exploitation de notre projet, voyons ce qu'il y a des détails de calculs dans les états financiers

CHAPITRE I : LE CHIFFRE D'AFFAIRES ENVISAGE ET LES DIFFERENTS COUTS ASSOCIES AU PROJET ET A SON EXPLOITATION

Dans ce chapitre, nous allons dresser les tableaux prévisionnels des recettes, des coûts d'investissement et des charges d'exploitation.

SECTION I : TABLEAU PREVISIONNEL DES RECETTES

Pour un lycée technique privé, les recettes sont constituées par les frais d'inscriptions, les écolages et les produits des activités annexes. Dans notre cas, nous avons prévu de limiter notre capacité d'exploitation à 30 élèves par classe.

Les montants de ces frais d'inscriptions et de ces écolages sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°13 : Tableau des frais scolaires

Année d'étude	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année	3 ^{ème} Année	4 ^{ème} année
Frais d'inscription	15000	15000	15000	15000
Ecolage	14000	16000	18000	20000

Source : prix du marché

Pour chaque niveau, les frais d'inscriptions sont égaux à Ar15000 par élève et l'écolage est de Ar 15000 pour le niveau I, pour le niveau II , l'écolage est de Ar 18000 ainsi pour le niveau III Ar 20000

Les produits des activités annexes sont les frais de formation en informatique que l'établissement proposera aux habitants de la commune. .

Le tableau prévisionnel des recettes pour les 5 premières années successives est présenté ci-dessus.

Tableau n° 14 : Tableau prévisionnel des recettes

Désignation					
Frai d'inscription	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Niveau 1	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	3.600.000,00	3.600.000,00
Niveau 2		1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	3.600.000,00
Niveau 3			1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00
Niveau 4					1.800.000,00
Ecolage					
Niveau 1	16.800.000,00	16.800.000,00	16.800.000,00	33.600.000,00	33.600.000,00
Niveau 2		19.200.000,00	19.200.000,00	19.200.000,00	38.400.000,00
Niveau 3			21.600.000,00	21.600.000,00	21.600.000,00
Niveau 4				24.000.000,00	24.000.000,00
Totaux	18.600.000,00	39.600.000,00	63.000.000,00	105.600.000,00	128.400.000,00

Source : recherche personnelle

Du tableau prévisionnel des recettes, nous pouvons dire que dans la première année d'exploitation, la recette est de Ar 18.600.000,00. A la fin de la seconde année d'exploitation, la recette est de Ar 39.600.000,00 ; la recette augmente de façon non proportionnelle. En année trois, elle est de Ar 63.000.000,00. En année quatre, la recette est de Ar 105.600.000,00 ; en année cinq, elle est de 128.400.000,00. La recette augmente chaque année, cette augmentation est due à l'accroissement prévisionnel de l'effectif des élèves.

Pour atteindre ces chiffres d'affaires, combien devrions nous investir afin de pouvoir procéder à l'exploitation de notre lycée ?

SECTION II : COUT D'INVESTISSEMENT

Dans cette section, nous allons dresser les tableaux montrant les coûts de notre investissement pour la réalisation de notre projet. Cette section sera divisée en quatre paragraphes :

_Coût d'investissement

_Tableau d'amortissement

_Plan de financement

_Tableau de remboursement des emprunts

Nous allons traiter successivement ces quatre paragraphes dans ce qui suit

2.1 Le coût d'investissement

Pour limiter et minimiser le coût de notre investissement, et compte tenu des hausses des prix des matériaux de construction, nous avons décidé de faire un contrat de bail de 10 ans pour nous doter des infrastructures. Les frais de réparation et des entretien seront déduits du loyer annuel. Notre investissement se rapporte donc aux achats des fournitures et matériels de bureau et informatique.

Le tableau ci-dessous nous montre les montants de ces achats :

Tableau n° 15 : Tableau des Investissements (chiffres en Ariary)

	Nombre	Prix unitaire	Prix Total
<u>Mobilier de bureau</u> - tables bureau : 1 pour la direction, 1 pour la surveillance, 1 pour le secrétariat, 20 pour la salle informatique, 12 pour les salles de classe	35	40.000,00	1.400.000,00
<u>Chaises de bureau</u> -3 pour la direction, 3 pour la surveillance, 3 pour le secrétariat, 4 pour les salles de classe, 30 pour la salle informatique	40	40.000,00	1.600.000,00
<i>Etagère pour le magasin de stockage</i>	1	40.000,00	40.000,00
<u>Tables bancs</u> : 15 par salle	180	40.000,00	7.200.000,00
<u>Tableaux noirs</u>	12	50.000,00	600.000,00
<u>Matériels informatiques</u> : 1 ordinateur complet pour le secrétariat, 30 pour la salle informatique Imprimante	31	500.000,00	15.500.000,00
TOTAUX			26.490.000,00

Source : recherche personnelle

Nous avons considéré l'achat des matériels de démarrage comme un investissement. Le total des achats sera donc le montant de notre investissement. D'après le tableau précédent, le montant total de notre investissement est de Ar 26.490.000,00. Ce montant est insuffisant pour monter notre projet car il concerne seulement les immobilisations alors que nous devons payer les salaires du personnel. D'où nous avons besoin de fonds pour les honorer.

Récapitulons dans le tableau suivant les immobilisations et le besoin en fonds de roulement.

Tableau n° 16 : récapitulation des immobilisations

Rubrique	Montant	Apport	Financement	Durée	Amortissement annuel
Immobilisation corporelle :					
Matériel et mobilier de bureau	10.840.000	17.600.000	17.600.000	10	1.840.000
Matériel informatique	15.560.000	1.897.592		4	3.890.000
Fourniture de bureau	90.000			1	90.000
Coût du projet	26.490.000	17.600.000	17.600.000		7.062.200
Fonds de roulement	9.244.608		9.244.608		
Investissement total	35.766.808	17.600.000	25.734.608		

Source : recherche personnelle

Ce tableau ci-dessus fait ressortir les investissements nécessaire et les financements y afférents :

L'investissement total s'élève à Ar 35.766.608 dont Ar 26.490.000 le coût du projet et le reste Ar 9.244.608 alloué au fond de roulement. Ce dernier correspond à la charge des deux mois pour le démarrage du projet.

Chaque matériel subira des dommages et présentera des usures au fil des années d'exploitation, nous devrons faire une dotation aux amortissements pour pouvoir les remplacer au moment où ils seront totalement amortis. Le paragraphe suivant nous montre le tableau de cette dotation aux amortissements.

2.2 Le tableau des amortissements

Dans ce paragraphe, nous allons montrer par le biais d'un tableau les dotations aux amortissements que nous allons faire durant les années d'exploitations. Les dotations aux amortissements concernent les biens immobilisés, ils font partie des charges de l'entreprise mais ce sont des charges non décaissables.

Pour les matériels et mobilier de bureau, leur durée d'utilisation est estimé à 10 ans. Le taux d'amortissement est donc de 10% chaque année.

Pour les matériels informatiques, leur durée d'utilisation est estimée à 4 ans, compte tenu des progrès technologies. Nous allons calculer le taux d'amortissement pour ces matériels informatiques à partir de sa durée d'utilisation, d'où le taux d'amortissement matériel informatique est de 25 %.

Nous allons nous consacrer aux remboursements de nos dettes pour les trois premières années. La dotation aux amortissements ne se fera qu'à la fin de l'année 4 de l'exploitation.

Tableau n°17 : Tableau des amortissements

Fin de l'année d'exploitation											
Désignation	Coût d'acquisition	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
		Am ^t	VCN	Am ^t	VCN	Am ^t	VCN	Am ^t	VCN	Am ^t	VCN
Tables bureaux	1 400 000,00	140 000,00	1 260 000,00	140 000,00	1 120 000,00	140 000,00	980 000,00	140 000,00	840 000,00	140 000,00	700 000,00
Chaises de bureau	1 600 000,00	160 000,00	1 440 000,00	160 000,00	1 280 000,00	160 000,00	1 120 000,00	160 000,00	960 000,00	160 000,00	600 000,00
Table banc	7 200 000,00	720 000,00	6 480 000,00	720 000,00	5 760 000,00	720 000,00	5 040 000,00	720 000,00	4 320 000,00	720 000,00	3 600 000,00
Etagère	40 000,00	4 000,00	36 000,00	4 000,00	32 000,00	4 000,00	28 000,00	4 000,00	24 000,00	4 000,00	20 000,00
Matériels informatiques	15 650 000,00	3 912 500,00	11 737 500,00	3 912 500,00	7 825 000,00	3 912 500,00	3 912 500,00	3 912 500,00	0,00	3 912 500,00	
TOTAL	25 890 000,00	4 936 500,00		4 936 500,00		4 936 500,00		4 936 500,00		1 024 000,00	

Source : recherche personnelle

Commentons le tableau précédent. Nous avons décidé de faire la dotation aux amortissements des matériels et mobiliers de bureau tel que les tables bureaux, les tables bancs, les chaises de bureaux, l'étagère et les matériels informatiques. Le total des amortissements annuel est de Ar 4.936.500,00 sauf l'année 4 car les matériels informatiques sont totalement amortis en cette année.

D'où le montant de l'amortissement est de Ar 1.024.000,00. Donc nous devons acheter de nouveau matériel informatique en début de l'année 5.

Précédemment, nous avons estimé le montant de notre investissement pour que notre projet soit réalisé. Nous avons aussi fait la provision des dations aux amortissements, afin de pouvoir remplacer les matériels usagés. Mais comment allons-nous nous procurer les fonds et les financements nécessaires pour notre projet ? Dressons maintenant le tableau montrant notre plan de financement.

2.3. Le plan de financement

C'est dans ce paragraphe que nous exposons les moyens auxquels nous allons recourir pour financer notre projet. Pour éviter les intérêts bancaires exorbitants, nous avons décidé de nous focaliser sur le partenariat. Nous trouvons avantage par ce dernier car le taux d'intérêt de ces partenaires est relativement faible par rapport à celui de la banque. Une bonne entente avec les partenaires nous permet de faire un remboursement dans un délai de trois ans. Nous allons nous procurer des 28% du montant de l'investissement au près des partenaires. Les 72 % restant seront les apports du promoteur.

Le tableau suivant nous montre le plan de financement de notre projet.

Tableau n° 18 : Plan de financement (montant en Ariary)

Emplois	Montant	Ressources	Montant	Apport
Fonds de roulement	9.244.608	Fonds propre	25.734.608	72%
Coût du projet	26.490.000	Fonds emprunté	10.000.000	28%
Besoin en capitaux	35.734.608	Sources de capitaux	35.734.608	100%

Source : recherche personnelle

Nous avons donc besoin de Ar 35.734.608 pour démarrer notre projet dans les 2 (deux) premiers mois de notre exploitation, cela est du aux différentes charges concernant notre premier exercice.

Nous avons donc décidé de ne pas faire des concours bancaires, mais à un partenariat même s'il n'y a pas trop de différence entre les taux d'emprunt. Avec les partenaires, nous avons eu un emprunt avec un taux d'intérêt de 20% l'an, remboursable en 4 ans.

Dans ce qui suit, présentons le tableau de remboursement des emprunts.

2.4. Le tableau de remboursement des emprunts

Dans le tableau ci-dessous, nous allons illustrer le mode de remboursement de nos dettes au près de nos partenaires. Le remboursement de nos dettes envers nos partenaires ne se fera qu'à la fin de la seconde année d'exploitation. Le paiement des intérêts se fera chaque fin de période.

Tableau de remboursement des emprunts (montant en Ariary)

Voici le mode de calcul de la charge financière :

$I = C \times i$ où C = le capital au début de période

I = la charge financière

i = le taux d'intérêt

La formule de l'amortissement :

$A = C$ avec C = le capital au début de période ou le montant de la dette

n = le nombre d'année de remboursement

Tableau n° 19 : Tableau de remboursement des emprunts

Période	Capital début	Annuité	Intérêt	Amortissement	Capital fin
1	10.000.000,00				
2	10.000.000,00	4.500.000,00	2.000.000,00	2.500.000,00	7.500.000,00
3	7.500.000,00	4.000.000,00	1.500.000,00	2.500.000,00	5.000.000,00
4	5.000.000,00	3.500.000,00	1.000.000,00	2.500.000,00	2.500.000,00
5	2.500.000,00	3.000.000,00	500.000,00	2.500.000,00	0,00

Source : recherche personnelle

Nous allons procéder au commentaire du tableau précédent. En année 1 d'exploitation, le montant de nos dettes au près de nos partenaires est de Ar 10.000.000,00. Nous effectuons le premier paiement des intérêts au début de la deuxième année. Le remboursement du capital débute en début de l'année 2. Ce remboursement est terminé en fin de l'année 5. Les intérêts diminuent au fur et à mesure que le capital soit remboursé. En année 2 l'intérêt est de Ar 2.000.000,00. En année 3, il est de Ar 1.500.000,00 car dans l'année précédente nous avons effectué un remboursement du tiers du capital emprunté. A la fin de l'année 4, l'intérêt est de

Ar 1.000.000,00. Le remboursement de la dernière partie de la dette, ainsi que le dernier intérêt sera à la fin de la cinquième année. Donc, nous nous sommes acquittés de nos dettes en année 6.

Nous avons développé dans cette section les coûts de notre investissement, ainsi que la dotation aux amortissements, le plan de financement des dettes. Dans la section suivante, nous allons faire les études des charges relatives à l'exploitation.

SECTION III : LES CHARGES D'EXPLOITATION

Pour mieux distinguer les charges engendrées par l'exploitation, nous allons diviser notre travail en deux paragraphes et nous les traiterons successivement :

- Les charges du personnel
- Les autres charges

3.1 Les charges du personnel

Comme nous l'avons déjà traité précédemment, le personnel se divise en deux catégories : le personnel administratif et le personnel enseignant.

Le personnel administratif est rémunéré par un salaire fixe, tandis que le personnel enseignant est rémunéré à l'heure de travail. Traitons donc séparément les charges dues par ces deux catégories de personnel. Traitons en premier lieu les charges du personnel administratif puis ceux du personnel enseignant.

3.1.1 Les charges du personnel administratif

Le personnel administratif est composé du surveillant et du secrétaire. Ils percevront un salaire fixe mensuel. Compte tenu du nombre très réduit d'élèves dans le lycée pour la première année d'exploitation, leur rémunération sera fixée à Ar 80.000,00. Ils seront inscrits dans les organismes sociaux comme la CNAPS et OSIE. Leurs salaires seront donc déduits de la cotisation à verser au près de ces organismes sociaux. Nous avons prévu une augmentation des salaires de ce personnel au début de l'année 4 de l'exploitation. Le tableau suivant nous montre les détails de ces différentes charges.

Tableau n° 20 : Tableau des charges du personnel administratif (salaire mensuel en Ariary)

Qualité du personnel	Nombre	Salaire unitaire	Montant
Directeur	1	1.500.000	1.500.000
Secrétaire	1	80.000	80.000
Surveillant	1	80.000	80.000
Formateurs :			
Compta Gé	1	288.000	288.000
CAE	1	288.000	288.000
Droit civil	1	288.000	288.000
Droit commercial	1	288.000	288.000
Droit social	1	288.000	288.000
Droit fiscal	1	288.000	288.000
Technique	1	288.000	288.000
commerciale	1	288.000	288.000
Dactylo			
Organisation	1	288.000	288.000
administrative			
Communication	1	288.000	288.000
professionnelle	1	288.000	288.000
Economie			
Mathématique	1	288.000	288.000
financière			
Mathématique	1	288.000	288.000
générale			
Malagasy	1	288.000	288.000
Français	1	288.000	288.000
Anglais	1	288.000	288.000
Philosophie	1	288.000	288.000
EPS	1	288.000	288.000
Informatique	1	288.000	288.000
TOTAL	23		7.420.000

Source : recherche personnelle

Tableau n° 21 : Tableau des charges du personnel administratif (Salaire annuel en Ariary)

Année d'exploitation					
	1	2	3	4	5
Salaire net	12.000.000 ,00	19.128.000,00	19.128.000,00	21.504.000,00	21.504.000,00
CNAPS (13%)	1.560.000,00	2.486.640,00	2.486.640,00	2.795.520,00	3.393.520,00
OSIE (5%)	600.000,00	956.000,00	956.000,00	1.075.200,00	1.075.200,00
Total	14.160.000,00	22.570.640,00	22.570.640,00	25.374.720,00	25.374.720,00

Source : recherche personnelle

Tableau n° 22 : Tableau des charges du personnel enseignant (montant en Ariary)

Année d'exploitation					
Désignations	1	2	3	4	5
Nombre de classes	4	6	8	10	12
Heure de travail/semaine/classe	20	20	20	20	20
Semaine de travail/an/classe	36	35	36	36	35
Coût/heure de travail en Ariary	2000,00	2000,00	2200,00	2300,00	2400,00
Coût total/an en Ariary	5.760.000,00	8.400.000,00	12.672.000,00	16.560.000,00	20.160.000,00

Source : recherche personnelle

Du tableau précédent, nous pouvons déduire que le coût du personnel enseignant augmente en fonction de l'augmentation du nombre de classe et du nombre d'heure de travail de chaque classe. Année 1, le nombre de classe est de 2. Le nombre d'heure de travail est de 20 heures par semaine par classe. Dans l'année scolaire, il y a 36 semaines. A près calcul, nous avons trouvé une charge de 5.760.000,00Ar ; en année 2, le nombre de classe est de 4, le nombre de semaines dans l'année scolaire est de 35, le nombre d'heure de travail reste inchangé, après calcul, nous pouvons déduire que la charge du personnel enseignant en année 2 est de 8.400.000,00 Ar. Le mode de calcul étant le même pour les autres années, les charges respectives de l'année 3, 4, 5, sont : Ar 12.672.000,00 ; Ar 15.560.000,00 ; 20.160.000,00.

Les charges du personnel sont les plus importantes pour une école privée. Mais ces moyens humains ont besoin de matériel et fourniture pour faire leur travail.

L'achat de ces fournitures et matériels constitue aussi une charge pour le lycée. Comme nous avons conclu un contrat de bail pour les infrastructures, les frais de location constituent aussi des charges supportées par l'établissement.

Le paragraphe suivant traitera de ces différentes charges.

3.2 Les autres charges

Elles sont composées par les autres approvisionnements pour l'achat des fournitures, l'électricité. Les frais de location sont aussi compris dans les autres charges. Les impôts et taxes sont des charges mises à part. En effet, le lycée n'est pas assujetti à l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés ; ni au paiement de l'IGR (Impôt Général sur les Revenus), mais soumis au paiement de l'IER (Impôt Exigible sur Résultats), taux 25%. Nous allons illustrer dans des différentes charges.

3.2.1. Les autres approvisionnements

Le tableau suivant nous montre les fournitures que nous devrons acheter pour notre exploitation. Pour la première année d'exploitation, nous ne faisons plus d'approvisionnement. Les fournitures sont déjà comprises dans l'investissement. Les fournitures achetées en début de l'année 1 de l'exploitation ne sont donc pas considérées comme des charges.

Tableau n° 23 : Tableau des autres approvisionnements (Prix en Ar)

	Année 1			Année 2			Année 3			Année 4			Année 5		
Stylo à bille	Qté	P.U	P.T	Qté	P.U	P.T	Qté	P.U	P.T	Qté	P.U	P.T	Qté	P.U	P.T
noire				4Btes	11000,00	44.000,00	4Btes	11000,00	44.000,00	4Btes	11000,00	44.000,00	4Btes	13000,00	52.000,00
rouge				4Btes	11000,00	44000,00	4Btes	11000,00	44.000,00	4Btes	11000,00	44.000,00	4Btes	13000,00	52.000,00
craies															
blanches				400Btes	790,00	316000,00	400Btes	790,00	316000,00	400Btes	790,00	316000,00	500Btes	790,00	395000,00
couleurs				720Btes	790,00	568.800,00	780Btes	790,00	616.200,00	780Btes	800,00	624.000,00	800Btes	800,00	640.000,00
Marqueurs				4C de 5	20.000,00	20.000,00									
Registre				8	4.000,00	32.000,00	10	4.000,00	40.000,00	10	4.000,00	40.000,00	12	4.000,00	48.000,00
Cahier de texte				8	3.000,00	24.000,00	10	3.000,00	30.000,00	10	3.000,00	30.000,00	12	3.000,00	36.000,00
Papier A4				1 ram	8.000,00	8.000,00	2rams	8.000,00	16.000,00	3 rams	8.000,00	24.000,00	3 rams	8.000,00	24.000,00
Mat de N															
Eponges				20	90,00	1.800,00	30	90,00	2.700,00	40	90,00	3.600,00	50	90,00	4.500,00
Seaux en plastique				12	1.300,00	15.600,00	14	1.300,00	18.200,00	16	1.300,00	20.800,00	18	1300,00	23.400,00
Balais				24	400,00	9.600,00	26	400,00	10.400,00	28	400,00	11.200,00	30	400,00	12.000,00
Pèles				12	700,00	8.400,00	14	700,00	9.800,00	16	700,00	11.200,00	18	700,00	12.600,00
Chiffons				4p de 5	16.000,00	16.000,00	4 p de 5	16.000,00	16.000,00	5p de 5	20.000,00	20.000,00	6p de 5	24.000,00	24.000,00
EE	300.000,00			300.000,00			350.000,00			350.000,00			350.000,00		
TOTAL	300.000,00			1.408.000,00			1.533.300,00			1.558.800,00			1.693.500,00		

Source : recherche personnelle

Dans ce qui suit, nous allons procéder au commentaire du tableau des autres approvisionnements. Nous pouvons constater qu'en première année d'exploitation, nous n'aurons aucune charge de l'eau et électricité ; les fournitures utilisées pour la première année sont comprises dans l'investissement. Les autres approvisionnements pour l'année 1 sont de Ar 300.000,00. A partir de l'année 2, nous prévoyons de faire des achats de fournitures. Le total des montants de ces achats pour les années 2, 3, 4, 5 sont respectivement : de Ar 1.408.000,00 ; Ar 1.533.300,00 ; Ar 1.558.800,00 ; Ar 1.693.600,00 Jusqu'en année trois, les charges en eau et électricité restent constantes. A partir de l'année 4 d'exploitation, ces charges prévisionnelles augmenteront car il y a accroissement du nombre des élèves et du nombre d'heures de travail des machines informatiques. Les fournitures achetées augmentent aussi en fonction de l'accroissement du nombre de classes. Certaines fournitures ne sont plus réutilisables pour les années qui suivent, il faut donc les remplacer chaque année, comme les éponges et les balais.

Les autres approvisionnements sont donc les achats des fournitures que nous allons utiliser pour faire fonctionner le lycée.

3.2.2. Les charges de location de l'immeuble

Comme nous l'avons décidé, le bâtiment sera sous contrat de bail. Cela nous éviterait de faire investissement trop élevé. Le loyer sera donc une charge pour le lycée. Montrons dans le tableau suivant les loyers durant les six premières années d'exploitation.

Tableau n° 24 : Tableau des loyers du bâtiment (chiffre en Ariary)

Année d'exploitation				
Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000

De ce tableau des charges de loyer, nous pouvons dire que le loyer reste constant pendant la durée du contrat de bail. Le montant du loyer est de Ar 6.000.000,00.

Dans ce chapitre, nous avons développé le chiffre d'affaires que nous envisageons à faire, par les écolages et les frais d'inscription ainsi que les frais de formation en informatique pour les habitants dans la commune. Dans ce qui suit, nous allons étudier la faisabilité de notre projet.

CHAPITRE II : ETATS FINANCIERS

Dans ce chapitre, nous allons dresser les tableaux concernant les résultats prévisionnels, le plan de trésorerie, le tableau des grandeurs et caractéristiques de gestion et le bilan prévisionnel. Autrement dit, nous nous allons faire l'étude de faisabilité de création de lycée privé dans la commune de Manandriana. Nous dresserons successivement ces différents tableaux.

SECTION I : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le tableau suivant nous montre les résultats prévisionnels des six premières années d'exploitation.

D'après ce tableau, nous commençons à dégager des profits dès la première année d'exploitation. Le bénéfice s'accroît pendant les six premières années.

Tableau n° 25 : Compte de résultat par nature prévisionnels

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
. Chiffres d’Affaires	18.600.000,00	39.600.000,00	63.000.000,00	105.600.000,00	128.400.000,00
I. Production de l’exercice	18.600.000,00	39.600.000,00	63.000.000,00	105.600.000,00	128.400.000,00
Achat consommé	1.433.200,00	1.408.000,00	1.533.300,00	1.558.800,00	1.693.500,00
Service extérieur	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
II. Consommation de l’exercice	7.433.200,00	7.408.000,00	7.533.300,00	7.558.800,00	7.693.500,00
III. Valeur ajoutée					
Charge du personnel	11.166.800,00	32.192.000,00	55.466.700,00	98.041.200,00	120.706.500,00
	14.160.000,00	22.570.640,00	22.570.640,00	25.374.720,00	25.374.720,00
IV. Excédent brut d’exploitation	-2.993.200,00	9.621.360,00	32.896.060,00	72.666.480,00	95.331.780,00
Dotation aux amortissements	4.936.500,00	4.936.500,00	4.936.500,00	4.936.500,00	1.024.000,00

V.Résultat opérationnel	-7.929.700,00	4.684.860,00	27.959.560,00	67.729.980,00	94.307.708,00
Charge financière		2.000.000,00	1.500.000,00	1.000.000,00	500.000,00
VI.Résultat financier		-2.000.000,00	-1.500.000,00	-1.000.000,00	-500.000,00
VII.Résultat avant impôt	-7.929.700,00	2.684.860,00	26.459.560,00	66.729.980,00	94.307.708,00
Impôts exigibles sur résultats (25%)				16.682.495,00	23.451.927,00
Résultat net de l'exercice	-7.929.700,00	2.684.860,00	26.459.560,00	50.047.485,00	70.355.781,00

Source : recherche personnelle

Ce tableau nous a donné les résultats prévisionnels suivants : en année 1, nous dégageons une perte net de Ar 7.929.700,00. En deuxième année nous avons un bénéfice de Ar 2.684.860. Nous trouvons que c'est normal d'avoir une telle perte lors du commencement de l'exercice car nous n'avons encore que peu d'élèves. Pour la troisième année où nous envisageons d'ouvrir une classe parallèle en niveau II, nous pouvons dire que notre objectif est atteint car nous encaisserons un bénéfice net de Ar 26.459.560 c'est-à-dire que nos pertes des deux années antérieures seront couvertes en année 3. Pour la quatrième et cinquième année d'exploitation, même si nous paierons l'IER, nous pouvons obtenir un bénéfice net largement supérieur à celui de l'année précédente. Les montants de nos derniers résultats sont respectivement de Ar 50.047.485 et de Ar 70.355.781.

SECTION II : LE PLAN DE TRESORERIE

Tableau n° 26 : Tableau de flux de trésorerie

Eléments de calcul	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles					
Encaissement reçus des clients	18.600.000,00	39.600.000,00	63.000.000,00	105.600.000,00	128.400.000,00
Intérêts et frais financiers payés		2000.000,00	1.500.000,00	1.000.000,00	500.000
Impôts sur les résultats payés				16.682.495,00	23.451.927,00
Flux de trésorerie avant élément extraordinaire	18.600.000,00	37.600.000,00	61.500.000,00	87.917.505,00	104.448.073,00
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles	18.600.000,00	37.600.000,00	61.500.000,00	87.917.505,00	104.448.073,00
Flux de trésoreries liés aux activités d'investissement					
Décaissement sur acquisition d'immobilisation	-26.490.000,00				
Encaissement suite à l'émission d'action					
Encaissement provenant d'emprunt	26.490.000,00				
	25.734.608,00				
Remboursement d'emprunt	10.000.000,00	-2.500.000,00	-2.500.000,00	-2.500.000,00	-2.500.000,00
Variation de trésorerie	-9.023.200,00	2.500.000,00	2.500.000,00	2.500.000,00	2.500.000,00
		25.855.392,00	84.855.392,00	170.272.897,00	272.220.970,00
Total dépense	7.222.500	15.739.370,00	22.784.000,00	27.927.096,00	33.125.641,00

Trésorerie à l'ouverture de l'exercice		-9.244.608,00	25.855.392,00	84.855.392,00	170.272.897,00
Trésorerie à la clôture de l'exercice	-9.244.608,00	25.855.392,00	84.855.392,00	170.272.897,00	272.220.970,00

Suite à notre perte affiché par le tableau de résultat, nous avons trouvé une trésorerie négative en première année mais c'est tout à fait normal. Au début de la deuxième année, la trésorerie semble intéressante car le solde en fin de période montre un solde positif chaque année. Avec cette trésorerie, le projet s'engage à une position financière considérable et à une possibilité d'extension d'activité sur la liquidité de l'entreprise. Nous constatons une augmentation efficace à partir de la troisième année.

Dans la section suivante, présentons le bilan initial prévisionnel de notre lycée.

SECTION III : LE BILAN PREVISIONNEL

Tableau n° 27 : bilans prévisionnels

Bilan de l'année N

ACTIF	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
ACTIF NON COURANT :				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation corporelle				Capital social	17.600.000
MMB	10.840.000,00			Report à nouveau	3.862.000
-Tables bureaux	1.400.000,00	140.000	1.260.000	Passif non	
-Chaises de B-	1.600.000,00	160.000	1.440.000	courant	
Etagère	40.000,00	4.000	36.000		
-Tables banc	7.200.000,00	720.000	6.480.000		
- Tableau noir	600.000,00	60.000	540.000		
Matériel informatique	15.650.000,00				
-Ordinateur	15.500.000,00	3.875.000	11.625.000		
-Imprimante	150.000,00	37.500	112.500		
Fournitures de bureau	90.000,00	9.000	81.000		
Total ANC	26.580.000,00				
Actif courant					
Total Actif	26.580.000,00	5.005.500	21.462.000	Passif total	21.462.000

Source : recherche personnelle

Tableau n° 28 Bilan de l'année N+1

Actif	Montant brut	Amortissement	Montant net	Passif	Montant
Actif courant				CAPITAUX PROPRES	
MMB	10.840.000			Capital social	17.600.000
-Tables de B	1.260.000	140.000	1.120.000		
-Chaises de B	1.440.000	160.000	1.280.000	Report à nouveau	25.254.092
-Etagère	36.000	4.000	32.000		
-Tables banc	6.480.000	720.000	5.760.000		
-Tableau noir	540.000	60.000	480.000	Résultat net	-7.929.700
Matériel informatique	15.560.000			Passif non courant	
-Ordinateur	11.625.000	3.875.000	7.750.000		
-Imprimante	112.500	37.500	75.000		
Fournitures de bureau	81.000	9.000	72.000	Emprunt et dettes	7.500.000
Total ANC	21.574.500				
Actif courant Disponibles	25.855.392		25.855.392		
Actif total	47.429.892	5.005.500	42.424.392	Passif total	42.424.392

Source : recherche personnelle

Tableau n° 29 Bilan de l'année N+2

Actif	Montant brut	Amortissement	Montant net	Passif	Montant
Actif courant				CAPITAUX PROPRES	
MMB	10.840.000			Capital social	17.600.000
-Tables de B	1.120.000	140.000	980.000		
-Chaises de B	1.280.000	160.000	1.120.000	Report à nouveau	47.339.332
-Etagère	32.000	4.000	8.000		
-Tables banc	5.760.000	720.000	5.040.000	Résultat net	26.459.560
-Tableau noir	480.000	60.000	420.000		
Matériel informatique	15.560.000			Passif non courant	
-Ordinateur	7.750.000	3.875.000	3.875.000		
-Imprimante	75.000	37.500	37.500	Emprunt et dettes	5.000.000
Fournitures de bureau	72.000	9.000	63.000		
Total ANC	16.569.000				
Actif courant Disponibles	84.855.392		84.855.392		
Actif total	101.424.392	5.005.500	96.398.892	Passif total	96.398.892

Source : recherche personnelle

Tableau n° 30 Bilan de l'année N+3

Actif	Montant brut	Amortissement	Montant net	Passif	Montant
Actif courant				CAPITAUX PROPRES	
MMB				Capital social	17.600.000
-Tables de B	980.000	140.000	840.000		
-Chaises de B	1.120.000	160.000	960.000	Report à nouveau	106.663.412
-Etagère	8.000	4.000	4.000		
-Tables banc	5.040.000	720.000	4.320.000		
-Tableau noir	420.000	60.000	360.000	Résultat net	50.047.485
Matériel informatique	3.875.000	3.875.000	0	Passif non courant	
-Ordinateur	37.500	37.500	0		
-Imprimante				Emprunt et dettes	2.500.000
Fournitures de bureau	63.000	9.000	54.000		
Total ANC	11.543.500				
Actif courant Disponibles	170.272.897		170.272.897		
Actif total	181.816.397	5.005.500	176.810.897	Passif total	176.810.897

Source : recherche personnelle

Tableau n° 31 : Bilan de l'année N+4

Actif	Montant brut	Amortissem- ent	Montant net	Passif	Montant
Actif courant				CAPITAUX	
MMB				PROPRE	
-Tables de B	840.000	140.000	700.000	Capital social	17.600.000
-Chaises de B	960.000	160.000	800.000	Report à	189.710.189
-Etagère	4.000	4.000	0	nouveau	
-Tables banc	4.320.000	720.000	3.600.000		
-Tableau noir	360.000	60.000	300.000	Résultat net	70.355.781
Matériel	0	0	0	Passif non	
informatique	0	0	0	courant	
-Ordinateur					
-Imprimante					
Fournitures de bureau	54.000	9000	45 000		
Total ANC	6.538.000				
Actif courant					
Disponibles	272.220.970		272.220.970		
Actif total	278.758.970	1.093.000	277.665.970	Passif total	277.665.970

Source : recherche personnelle

D'après les bilans, nous constatons qu'à la fin de la cinquième année d'exploitation, les actifs immobilisés nets se déprécient dus aux amortissements. Nous disposons d'assez de trésorerie pour élargir notre champ d'activité ou pour renouveler les matériels. Par ailleurs, l'entreprise est solvable puisqu'à cause des résultats dégagés, elle pourra honorer ses dettes financières.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Dans ce chapitre nous allons évaluer le projet, cette évaluation portera sur les caractères économiques, financière et social. Traitons dans différentes sections les modes d'évaluation.

SECTION I : EVALUATION ECONOMIQUE

Elle a une envergure nationale. Cette évaluation répond à la question « que rapporte le projet au niveau des revenues nationales ? ». En plus l'analyse des effets économiques démontre en premier lieu la création d'emplois dans le projet surtout au niveau de la population locale.

SECTION II : EVALUATION FINANCIERE

L'évaluation financière est effectuée par le biais des critères d'évaluation et des outils d'évaluation. En premier lieu, nous allons faire l'évaluation du projet selon les critères d'évaluation, en second lieu, l'évaluation selon les outils d'évaluation.

Nous disposons de plusieurs critères d'évaluation de projet. Ces critères sont :

- La marge brut d'autofinancement (MBA)
- La valeur actuelle nette (VAN)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)
- L'indice de profitabilité (IP)

Nous allons traiter successivement dans des sous paragraphes ces cinq critères.

2.1. La marge brute d'autofinancement

Tableau n° 32 : Détermination du Cash-flow

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	-7.929.700	2.684.860	26.459.560	50.047.485	70.355.781
Amortissement	4.936.500	4.936.500	4.936.500	4.936.500	1.024.000
MBA	-2.993.200	7.621.360	31.396.060	54.983.985	71.379.781

Source : recherche personnelle

L'entreprise a bien une capacité d'autofinancement même s'il y a une valeur négative en année 1.

Calculons maintenant la MBA actualisée à partir d'un taux de 16%

Tableau n° 33 : Cash-flow actualisé (actualisation minimale)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	-2.993.200	7.621.360	31.396.060	54.983.985	71.379.781
Actualisation=taux 18%	0.8	0.75	0.64	0,53	0,50
MBA Actualisé	-2.580.344	5.663.913	20.114.137	30.367.160	33.984.841
MBA cumulé	-2.580.344	3.083.569	23.197.706	53.564.866	87.549.707

Source : recherche personnelle

D'après ce tableau : Σ MBA (1+i) $^{n-1}$ = Ar 87.549.707

Actualisation maximale

Prenons le taux de 25%

MBA= Ar 46.118.880

2.2 La valeur actuelle nette

Par définition, la VAN est la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant des investissements de laquelle on déduit le montant de ce dernier. La méthode consiste donc à comparer les économies nettes, augmentées des amortissements (appelés « Cash-flow »).

Pendant la durée de vie de l'investissement ou pendant une période déterminée au montant de l'investissement initial.

$$\begin{aligned} n \\ \text{VAN} &= \sum \text{MBA}(1+i)^{-n} - C \\ T &= i \end{aligned}$$

On sait que C ou l'investissement initial est de Ar 35.734.608

VAN= 87.549.707 - 35.734.608

VAN= Ar 51.181.099

La VAN du projet qui est largement supérieur à 0 s'élève à Ar 52.511.732, alors le recouvrement du capital investi est assuré et nous pouvons conclure que le projet est profitable ou réalisable.

Notons que la VAN = 46.118.880-35.734.608 (Ar 10.384.272)

2.3 Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux avec lequel en actualisant le Cash-flow on obtient le montant

Nous pouvons calculer ce taux en tâtonnant deux taux, l'un où la VAN serait positive et l'autre où elle sera négative. Puis par interpolation linéaire, nous obtiendrons le taux de rentabilité initial. Ce qui veut dire que Cash-flow actualisé à un taux TRI= investissement initial.

Le tableau suivant nous aide à encadrer le TRI dans le cas de notre projet en calculant d'abord le Cash-flow actualisé par deux taux différents

Tableau n° 34 : Cash-flow actualisé au taux de 16% et 25%

Année	Cash-flow	Cash-flow actualisé			
		(1,16)-n	Cash-flow actualisé	(1,25)-n	Cash-flow actualisé
1	-2.993.200	0.8	-2.394.560	0.74	15.167.987
2	7.621.360	0.75	5.716.020	0.54	11.068.531
3	31.396.060	0.64	20.093.478	0.40	8.198.912
4	54.983.985	0.53	29.141.512	0.32	6.559.130
5	71.379.781	0.5	35.689.890	0.25	5.124.320
Total MBA			87.549.707		46.118.880
Investissement			35.734.608		35.734.608
VAN			51.815.099		10.384.272

Source : recherche personnelle

Dans ce tableau, la valeur nulle est entre les taux de 16% et 25%. Il suffit alors de faire une interpolation linéaire pour trouver le TRI

$$35-X = 10.384.272$$

$$35-16 \quad 10.384.272 + 52.511.732$$

$$X = 33,06$$

$$TRI = 33,06\%$$

Ce taux est largement supérieur aux taux d'actualisation, donc nous avons une différence de 13,06% par rapport à ceux des partenaires qui est de 20%. Alors le projet est rentable car nous avons une marge de sécurité de 13,06% qui nous permet d'affranchir toutes les situations inattendues telles que l'inflation ou la fluctuation de la valeur de change et surtout pour l'augmentation imprévue du taux d'actualisation des partenariats et qui nous permettra de nous endetter d'avantage.

2.4 Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

Il consiste à déterminer le délai nécessaire pour la somme des flux financiers supplémentaires soit égal au montant des capitaux investis (4 ans minimum). Plus le projet est intéressant, moins il compose de risques.

Tableau n° 35 : Cumul du cash- flow

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	-2.993.200	7.621.360	31.396.060	54.983.985	71.379.781
MBA cumulé	-2.394.560	3.321.460	23.414.938	52.556.450	88.246.340

Source : recherche personnelle

C'est un indicateur qui mesure la rentabilité des actifs utilisés par l'entreprise (rentabilité globale).

DRCI = Résultat net

Le capital est récupéré durant l'année 4. Pour avoir la date exacte, nous allons faire l'interpolation. En effet, à la fin de l'année 3 d'exploitation, la MBA est de 23 414 938 Ar et à la fin de l'année 4, elle est de 52 556 450 Ar.

$$3 < DRCI < 4$$

$$23.414.938 < 35.734.608 < 52.556.450$$

$$4-DRCI = 52.556.450 - 35.734.608$$

$$4-3 \quad 52.556.450 - 23.414.938$$

$$DRCI = 3,81 \text{ ans}$$

$$DRCI = 3 \text{ ans } 9 \text{ mois } 21 \text{ jours}$$

Cela veut dire que tous les capitaux investis seront récupérés après 3 ans 9 mois et 21 jours. C'est-à-dire que, le 21 juillet n+3, on peut imaginer d'autres investissements.

2.5 L'indice de profitabilité (IP)

L'IP mesure la rentabilité des cash-flows actualisés par rapport à l'investissement réalisé. On a ?

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

Application

$$140.782.040 (1.18)^{-5}$$

$$35.734.608$$

$$IP=1.72$$

Nous trouvons un IP supérieur à 1 donc notre projet est rentable. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,72 Ar de bénéfice.

SECTION III : AUTRES CRITERES D'EVALUATION

Pour notre projet, nous avons choisi trois outils d'évaluation :

- La pertinence
- L'efficacité
- L'efficience
- La durée de vie

3.1. La pertinence

Selon le « La rousse », la pertinence est la qualité des droits, des moyens, des preuves qui sont parfaitement adaptés au fond de la cause

Selon l'appuis de cours de Madame RAVALITERA, année 2006 « la pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet (...) et le bien-fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles »

Par analyse, la pertinence du projet est la façon dont la population accueille le projet. La pertinence mesure l'importance du projet par la population. Elle répond à la question : « est-ce que le projet est une nécessité pour la population ? »

Notre projet est pertinent car il répond exactement aux besoins de la population locale. En étant implanté dans la commune, il résout le problème de l'éloignement des communes environnantes et la ville par rapport à cette dernière. L'emploi du temps permet aux élèves de participer leur tâche ménagère, ainsi l'écolage est à la portée des parents agriculteurs pour résoudre leur problème financier.

3.2. L'efficience

Selon le « La rousse » l'efficience est la capacité de rendement, la performance.

Selon l'appui de cours de Madame RAVALITERA, année 2006, « l'efficience est l'économie dans la poursuite des objectifs. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. »

L'efficience se rapproche beaucoup de l'efficacité. Autrement dit, l'efficience est aussi l'efficacité du projet mais avec un coût moindre pour avoir cette efficacité.

L'efficience est donc l'efficacité à moindre coût, pour notre projet, il est efficient car nous avons une efficacité à résoudre les problèmes de la population locale avec des moindres coûts. Cela est justifié par le contrat de bail concernant les infrastructures. Nous avons pu avoir un local sans faire un investissement pour la construction

3.3. La durée de vie

Pour notre cas, la durée d'utilisation des matériels ne correspond pas à la durée de vie du projet. Leurs durées d'utilisation seront de 5 ans, la durée de vie de notre projet est estimée à 53 ans. Ainsi 10 renouvellements des matériels et mobilier de bureau sont à prévoir, compte tenu du taux d'amortissement de 20% pour ces derniers. Nous commencerons à ne plus prendre de nouveaux élèves à partir de l'année 51 d'exploitation, car les nouveaux entrants de cette année termineront leurs études en année 53 d'exploitation

SECTION IV : EVALUATION SOCIALE

Elle portera sur la création d'emploi et l'accroissement des revenues locales

4.1. Création d'emplois

Notre projet crée de nouveaux emplois pour la population locale. Le personnel enseignant peut-être recruter parmi les jeunes diplômés locaux qui doivent demander une autorisation d'enseigner auprès du ministère responsable de l'enseignant. Le personnel administratif est recruté localement comme nous l'avons développé dans le paragraphe de mode de recrutement. Au total nous avons créé 21 nouveaux emplois

4.2 Accroissement de la revenue locale

En créant des emplois et en rémunérant leur travail, nous contribuons à l'accroissement des revenues locales

Passons maintenant à la dernière section de notre chapitre qui est le cadre logique, elle va nous parler l'utilité d'un cadre logique dans notre projet.

SECTION V : LE CADRE LOGIQUE

En premier lieu, nous allons définir ce que c'est qu'un cadre logique, puis la façon de le présenter, en fin son utilité.

5.1. Définition

D'après le cours de Madame RAVALITERA 2006, un cadre logique est un outil utilisé dans la planification de la gestion et le suivi d'un programme ou d'un projet. C'est un tableau à double entré qui permet d'organiser les éléments indispensables essentiels du projet (tableau qui regroupe des informations).

Que contient alors ce tableau a double entré ?

5.2 Présentation

Il comprend quatre colonnes et cinq rangé : la première colonne est composée de la logique d'intervention où figurent le(s) objectif(s) global (aux), l'objectif spécifique, le résultat escompté ou résultat attendu. Ces trois rubriques s'appellent aussi logique d'intervention

Les autres rubriques comme les activités et les intrants ou encore inputs, font parti des activités. La colonne suivante est intitulée indicateur objectivement vérifiable (IOV), ces indicateurs servent à vérifier tous ce qu'on a dit dans la logique d'intervention. Dans la troisième colonne nous trouvons les moyens de vérification (MDV), dans cette colonne figure ce qui prouve l'existence de ce que nous avons cité dans les colonnes précédentes. Notre dernière colonne est réservée pour les hypothèses de la logique d'intervention. C'est la condition préalable qui est le cinquième rangé. Voici le cadre logique relatif à notre projet.

Projet de Création d'un lycée technique privé G2 dans la Commune Rurale de Manandriana.

Tableau n° 36 : cadre logique

Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiable	Moyen de vérification	Hypothèses
Objectifs Globaux Contribuer : -à la réduction des chômage	Création de 21 emplois	Conclusion d'un contrat de travail	Existence des personnels
-à la formation professionnelle des jeunes	30% de jeune formés chaque année	Attestation ou diplôme	Existence des formateurs
Objectif Spécifique -Mettre en place un lycée technique	Le lycée doit être opérationnel l'année prochaine	Autorisation d'ouverture	Accord de la CISCO
Résultat Attendu -Profit réalisé	Obtention de 25% de bénéfice chaque année	Compte de résultat	Le montant des nouveaux investissements
-Activités -Se doter d'une infrastructure	Louer une maison	Signature d'un contrat de bail	S'il y a une maison à louer
-Recrutement de personnel	21 personnels embauchés	Contrat de travail	Existence des postes à pourvoir
-Former les personnels	17 personnels formés	Attestation	S'il y a des formateurs
-Faire des emprunts	Ar 10.000.000	Conclusion d'un contrat avec le partenariat	Existence de la somme à emprunter
Intrant -Apport en numéraire	Ar 17.600.000	Le plan de financement	
-Apport en nature	Ar 9.207.608		

Source : recherche personnelle

5.3 Utilité d'un Cadre Logique

Le cadre logique sert à faire une évaluation et un résumé un projet, c'est aussi à partir d'un cadre logique que nous pouvons voir les moyens disponibles, la réponse à la question pourquoi, comment et l'identification des risques ou les hypothèses du projet

C'est un tableau de bord car nous n'y voyons que les éléments essentiels, il permet de voir la cohérence entre objectif, input, et activités. Il n'y aura pas donc de détail dans ce tableau.

Ainsi s'achève donc l'étude financière de notre projet, c'était une partie où nous avons chiffré le projet. Nous avons vu au premier chapitre le chiffre d'affaires envisagé et les différents coûts associés au projet et à son exploitation. Ce chapitre a parlé des recettes prévisionnelles, du coût d'investissement et les charges d'exploitation. Le chapitre deux, qui était l'étude de faisabilité, nous montre le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie et le bilan prévisionnel. Notre troisième et dernier chapitre, concernant l'évaluation du projet, citait toutes les évaluations d'un projet comme l'évaluation économique, financière, sociale et enfin le cadre logique.

Nous sommes arrivés au dernier paragraphe qui est la conclusion générale, c'est là que nous allons affirmer tous ce que nous avons dit dans le corps du devoir.

CONCLUSION GENERALE

Pour satisfaire donc le besoin de la population locale, nous allons procéder à l'implantation de ce lycée dans la commune mentionnée auparavant. En fait, les élèves de la classe secondaire peuvent étudier dans les écoles privées des autres communes surtout les élèves qui n'ont pas eu le CEPE+SIXIEME, mais les autres peuvent rester car Manandriana possède un CEG. D'où après les études secondaires ou plus précisément après l'obtention du diplôme de BEPC, les élèves pourraient revenir à leur propre commune pour continuer. Pour le niveau II, nous n'avons pas donc d'autre alternative que de faire inscrire les élèves dans le CEG de Manandriana (pour ceux qui ont eu le diplôme correspondant), et d'inciter les autres (les élèves qui ne sont pas accès dans ce collège), à s'inscrire dans les collèges à proximité. Ou encore les faire étudier pendant une année dans ces collèges et après, les faire passer des examens de niveau dans le CEG de Manandriana pour qu'ils puissent y entrer en classe de cinquième. Ce serait un avantage pour la commune car les étudiants de son seul collège va augmenter de la classe de cinquième jusqu'à la classe de troisième car on toutes les classes peuvent passer ces examens de niveau à commencer par la classe de sixième jusqu'à la classe de quatrième sauf si la loi existe encore.

De ce fait, la commune de Manandriana serait indépendante du point de vue éducation, et nous pouvons dire qu'après trois à cinq ans, il n'y aura plus des élèves qui fréquenteront les collèges des communes environnantes pour les classes secondaires. Qui sait peut-être un jour, ou dans les deux années à venir il y aurait quelqu'un qui implantera une école privée de tous les niveaux d'enseignement général. Comme ça, les parents seront content parce qu'ils n'auraient plus obligés de dépenser leurs argents pour l'avenir de leurs enfants, mais en attendant l'existence de ces différentes écoles, ils sont encore soumis à ces différentes conditions.

Nous avons constaté, d'après les études, qu'il y aura quelques risques pour la réalisation de notre projet à cause de la manque des établissements scolaires, l'effectif total de la population, le fait que Manandriana est un peu loin de la capitale et qu'elle est un peu isolée des communes qui lui entourent. Alors il faut attendre que sa situation s'améliore avant l'implantation de notre projet, nous espérons que cela ne durera pas longtemps, peut-être que cela se réalisera dans deux ans.

Nous n'auront plus de problème pour le démarrage car nous avons déjà su toutes les ressources nécessaire à son fonctionnement c'est-à-dire le bâtiment, les tables et chaises de bureaux tous ce qui se rapportent à sa réalisation. Puis, nous n'allons pas implanter seulement notre projet pour satisfaire le besoin de la population, nous cherchons également des profits pour qu'il y aura une réciprocité. Autrement dit, l'intérêt de la population locale et celui des concepteurs du projet. D'où, d'après les calculs et les études effectuées, nous avons pu constaté que notre projet est réalisable et profitable, rentable puis efficace. Même si le résultat de la première année fait sortir une perte à cause de l'insuffisance des élèves. C'est vraiment normal donc si notre trésorerie en première année est négative, mais celle des quatre dernières années est largement importante que nous auront pu économiser des fonds à la banque ou à construire notre propre bâtiment après les cinq premières années d'exploitation.

Notre valeur actuelle nette est largement positive. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt, ce qui nous offre un taux de la marge de sécurité. Nous récupèrerons tous les capitaux que nous avons investi pour ce projet seulement après trois ans dix mois. Et en fin, notre indice de profitabilité nous affirme le montant apporté par un ariary investit.

Pour voir en général le contenu de notre projet, nous avons donné un cadre logique pour pouvoir visualisé en un clin d'œil nos objectifs globaux, notre objectif spécifique, le résultat attendu, nos activités et les intrants ou les ressources en notre possession pour réaliser le projet. C'est donc à partir des indicateurs objectivement vérifiable, moyen de vérification et des hypothèses que nous avons mesuré l'existence de tous ce que nous avons énuméré dans la logique d'intervention.

Bref, la politique gouvernementale actuelle est la lutte contre la pauvreté, l'éducation en fait partie. De nos investigations précédentes, nous avons constaté que les parents sont confrontés à des multiples problèmes pour le choix des écoles où étudieront leurs enfants et parfois la scolarisation de ces derniers. Pour cela, notre projet tient une place importante sur le plan économique et social.

La création de ce lycée technique est donc nécessaire pour les parents et élèves résidants dans la commune de Manandriana et de ses environs car il n'existe pas encore beaucoup du lycée de ce genre dans la région d'Avaradrano. Le projet résout le problème de chômage avec les emplois qu'il crée.

La création de ce lycée est très sollicitée par la population et la commune de Manandriana

Ce projet peut-être implanté dans toutes les régions de Madagascar à condition que les dites régions aient des écoles en niveau 2. Nous envisageons d'éteindre nos activités dans les communes environnantes, mais cette extension nécessite quelques modifications sur la prévision coûts et des recettes.

BIBLIOGRAPHIE

- 1- « Gestion de Projet », *édition FOUCHER*, 1997
- 2- « Le Marketing Stratégique » (Stratégie, Segmentation, Positionnement, Marketing mix, Politique de l'offre), Yves CHIROOZE, Enseignement Supérieur Tertiaire
- 3- *Edition MARKETING, COPYRIGHT* 1995
- 4- « Consommateur entreprise », NEPVEU- NIVEL
- 5- « Le Contrôle de Gestion »
Méthodes, outils, tableau de bord,
Edition du Moniteur
Auteurs : Hervé ALLEGRE
François MOUTERDE
- 6- « Les ratios et leur utilisation », Alain CHEMILLE, *Edition l'Harmattan*, 1982
- 7- Journal officiel n° 2196 du 24 décembre 1990
- 8- « Les dix commandements du Managements » de CHRISTIAN Alphonse RAZAFIMBAHINY, *Edition CECOM*, 01 octobre 1992
- 11- « Stratégor » (Management de l'entreprise)
- 12- « Notion fondamentale de la gestion de l'entreprise », *édition FOUCHER*
- 13- Ainsi que tous les cours que nous avons appris dès la première année jusqu'en quatrième année surtout les cours de :
Marketing en deuxième année de Madame LOYENS
Mathématique financières deuxième année Madame NORO
EGP quatrième année Madame RAVALITERA

ANNEXES

ANNEXE I

Fiche de questionnaire auprès de 50 ménages dans la commune de Manandriana

1 - Avez-vous déjà entendu parlé de la formation professionnelle ?

OUÏ

2 - Savez-vous l'importance de cette formation ?

NON

3 - En tant que parent aimeriez-vous que votre enfant continue ses études dans un lycée technique ?

- Bien sur, il connaît autre chose qui peut-être importante dans la vie.
- Nous préférons qu'il continue ce qu'il a vu en classe de troisième.
- C'est à lui de choisir.

4 - Etes-vous d'accord sur le fait de créer un lycée technique privé G2 dans cette commune ?

OUÏ

5 - Combien en Ariary etes-vous en mesure de payer les frais de formation de vos enfants ?

- Nous sommes fiers de les scolariser alors nous faisons tous nos possibilités pour cela.
- Minimum : 15.000 Ariary
- Maximum : 20.000 Ariary

ANNEXE II

Frais scolaire dans les deux lycées de la commune de Sabotsy- Namehana (Commune environnante de Manandriana). Chiffre en Ariary

Lycée privé MASCA

Niveau	seconde	première	terminale
Droit d'inscription	15.000	15.000	15.000
Ecolage	14.000	16.000	20.000

Lycée technique privé LALAINA

Niveau	seconde	première	terminale
Droit d'inscription	15.000	15.000	15.000
Ecolage	16.000	18.000	20.000

Notre nouveau lycée à Manandriana

Niveau	seconde	première	terminale
Droit d'inscription	15.000	15.000	15.000
Ecolage	16.000	18.000	20.000

TABLES DE MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : L'IMPORTANCE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET	3
<i>CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE</i>	4
Section 1. La fiche signalétique.....	4
Section 2. La mise en place	4
Section 3. L'étude de marché	5
3.1. L'analyse de la demande	5
3.1.1. Qui sont les clients potentiels, actuels et réels.....	5
3.2.1. L'analyse des besoins des consommateurs	6
3.2. L'analyse de l'offre	7
3.2.1. Les produits offerts sur le marché.....	8
3.2.2. Les concurrents directs et indirects.....	8
3.3. Les politiques marketing	9
3.3.1. L e produit.....	9
3.3.2. Le prix.....	10
3.3.3. La distribution.....	10
3.3.4. La promotion.....	10
3.4. La stratégie marketing	11
3.4.1. La stratégie Pull	11
3.4.2. La stratégie Push.....	11
<i>CHAPITRE II : L'ENVIRONNEMENT DU PROJET</i>	12
Section 1. Les facteurs sociodémographiques.....	12
1.1 La population.....	12
1.2 La population par tranche d'age	14
1.3 Le taux de natalité et de mortalité	15
1.4 La taille moyenne de la population	15
1.5 Le mouvement de la population	15
1.6 La catégorie socioprofessionnelle de la population.....	16
Section 2 .Les facteurs sociaux	17
Section 3 .L'environnement politique.....	20

DEUXIEME PARTIE : L'ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE	21
<i>CHAPITRE I : LA TECHNIQUE D'EXPLOITATION.....</i>	22
Section 1. Identification des moyens techniques	22
1.1 Les infrastructures	22
1.2 Les matériels et mobiliers de bureau	23
Section 2. Technique d'exploitation.....	25
2.1. La qualité des matériels et mobiliers de bureau	25
2.2. La qualité de l'enseignement.....	26
<i>CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGE</i>	28
Section 1. L'évolution du chiffre d'affaires et la production envisagée	28
1.1. L'évolution du chiffre d'affaire	28
Section 2. Les différents moyens d'exploitation.....	29
2.1. Les moyens humains	30
2.2. Les moyens matériels	31
<i>CHAPITRE III : L' ETUDE ORGANISATIONNELLE.....</i>	32
Section 1. L'organigramme envisagé	32
1.1 La définition et l'utilité	32
1.2 L'organigramme envisagé.....	32
Section 2. La définition des taches	33
2.1. Les tâches du personnel administratif	34
2.2 .Les tâches des formateurs	34
Section 3. Le recrutement du personnel	34
3.1. Le profil de recrutement	34
3.1.1. Le profil de recrutement des personnels administratifs	34
3.1.2. Le profil des formateurs.....	35
3.2. Le mode de recrutement	35
3.2.1. Le mode de recrutement du personnel administratif	35
3.2.2. Le mode de recrutement des formateurs.....	35

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	36
CHAPITRE I : LE CHIFFRE D'AFFAIRES ENVISAGE ET LES DIFFERENTS	
COUTS ASSOCIES AU PROJET ET À SON EXPLOITATION.....	37
Section 1. Le tableau prévisionnel des recettes	37
Section 2. Le coût d'investissement	39
2.1. Le coût d'investissement.....	39
2.2 .Le tableau d'amortissement	42
2.3. Le plan de financement	44
2.4 .Le tableau de remboursement des emprunts	45
Section 3. Les charges d'exploitation	46
3.1. Les charges du personnel.....	46
3.1.1. Les charges du personnel administratif	46
3.2. Les autres charges.....	50
3.2.1. Les autres approvisionnements.....	50
3.2.2. Les charges de location de l'immeuble.....	52
CHAPITRE II : L'ETAT FINANCIER.....	53
Section 1. Le compte de résultat prévisionnel.....	53
Section 2. Le plan de trésorerie	57
Section 3. Les bilans prévisionnels	59
CHAPITRE III : L' EVALUATION DU PROJET	65
Section 1. L'évaluation économique	65
Section 2. L'évaluation financière.....	65
2.1. La Marge Brute d'Autofinancement.....	65
2.2. La Valeur Actuelle Nette	66
2.3. Le Taux de Rentabilité Interne	67
2.4. Le Délai de Récupération du Capital Initial	68
2.5. L'Indice de Profitabilité.....	69
Section 3. Les autres critères d'évaluations	69
3.1. La pertinence.....	69
3.2. L'efficience.....	70
3.3. La durée de vie du projet	70
Section 4. L'évaluation sociale.....	71
4.1 .La création d'emplois	71
4.2. L'accroissement du revenu local	71

Section 5. Le Cadre Logique	71
5.1. La définition.....	71
5.2. La présentation.....	71
5.3. L'utilité	74
CONCLUSION GENERALE	75
BIBLIOGRAPHIE	78
ANNEXES	