

Sommaire

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

CHAPITRE I : PRESENTATION ET DESCRIPTION DU PROJET

Section 1 : Justification interne et externe du projet

Section 2 : Caractéristiques et choix du projet

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ

Section 1 : Description de marché et aspect marketing

Section 2 : Politique et stratégie marketing envisagées

CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE I : FAISABILITE TECHNIQUE D'EXPLOITATION

Section 1 : Procédure technique du centre

Section 2 : Spécificités et programmes de base de la formation agricole avec calendrier cultural

Section 3 : Description de ressources nécessaires

CHAPITRE II : FAISABILITE ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Section 1 : Organisation de travail

Section 2 : Description des principales tâches

Section 3 : Organigramme envisagé du centre

Section 4 : Chronogramme d'activité

CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

PARTIE III: EVALUATION FINANCIERE, ECONOMIQUE ET
ORGANISATIONNELLE DU PROJET

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE

CHAPITRE I : INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

Section 1 : Coûts des investissements initiaux

Section 2 : Tableaux pour le plan d'amortissements des années 1, 2 et 3, 4, 5

CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE ET ETATS FINANCIERS

Section 1 : Plan de financement

Section 2 : Remboursement de dettes et emprunts

Section 3 : Bilan d'ouverture

Section 4 : Comptes de gestions

Section 5 : Comptes de résultats

Section 6 : Tableau de flux de trésorerie par méthode directe

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation financière

Section 2 : Evaluation économique et sociale

Section 3 : Cadre logique

CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE

CONCLUSION GENERALE

Bibliographie

Annexes

LISTE DES ABREVIATIONS.

DREN	: Direction Régionale d'Enseignement Nationale
SFPT	: Section de Formation Professionnelle Technique
CISCO	: Circonscription Scolaire
CFP	: Centre de Formation Professionnelle
MENRS	: Ministère de l'Education Nationale et de Recherche Scientifique
Ha	: Hectare
T	: Tonne
EDM	: Etude De Marché
PDM	: Part De Marché
PO3C	: Prévoir, Organiser, Coordonner, Contrôler et Commander
C.NAP.S	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
FRI	: Fonds de Roulement Initial
I.F.P.B	: Impôt Foncier sur les Propriétés Bâties
INSTAT	: Institut National des Statistiques
M.B.A	: Marge Brute d'Autofinancement
O.S.I.E	: Organisme Sanitaire Inter Entreprise
P.C.G	: Plan Comptable Général
S.A.R.L	: Société A Responsabilité Limitée
SA	: Société Anonyme
SI	: Société Individuelle
SNC	: Société Non à Collectif
SME	: Salaire Minimum d'Embauche
T.R.I	: Taux de Rentabilité Interne
T.V.A	: Taxe sur les Valeur Ajouté
V.A.N	: Valeur Actuelle Nette
IP	: Indice de Profitabilité
DRCI	: Durée de Récupération de Capital Investis

LISTE DES TABLEAUX.

Tableau n°1 : Augmentation de production riz	6
Tableau n°2 : Augmentation de production riz	6
Tableau n°3 : Autres productions 2007/2008	7
Tableau n°4 : Culture d'exportation	7
Tableau n°5 : Caractéristiques de forme juridique de ces quatre types de société .	14
Tableau n°6 : Les avantages et inconvénients de ces quatre types de société.....	15
Tableau n°7 : La superficie par District de cette région.....	17
Tableau n°8 : Statistique des élèves dans la commune d'Ankadinondry Sakay	20
Tableau n°9 : Nombre d'élèves par classe.....	22
Tableau n°10 : Avantages et inconvénients pour le concurrent direct.....	22
Tableau n°11 : Caractéristiques de ces établissements pour les concurrents indirects	23
Tableau n°12 : Calendrier cultural.....	41
Tableau n°13 : Liste des tâches	51
Tableau n°14 : Plan d'amortissement pour l'année 1 (montant en Ariary)	62
Tableau n°15 : Plan d'amortissement de l'année 2 (montant en Ariary).....	63
Tableau n°16 : Plan d'amortissement d'années 3, 4 et 5	64
Tableau n°17 : Evolution des chiffres d'affaires ..	63
Tableau n°18 : Composition de l'investissement....	64
Tableau n°19 : Constitution des immobilisations corporelles	64
Tableau n°20 : Montant de la trésorerie	65
Tableau n°21 : Besoin de financement.....	70
Tableau n°22 : F R I.....	71
Tableau n°23 : Plan de financement du projet	71
Tableau n°24 : Remboursement d'emprunts (montant en Ariary)	73
Tableau n°25 : Bilan d'ouverture du projet (montant en Ariary).....	74
Tableau n°26 : Salaires mensuels et charges sociales du projet, en Ariary.....	76
Tableau n°27 : Taux de CNAPS et OSTIE :	77
Tableau n°28 : Cotisation et charges sociales à payer du projet.....	78

Tableau n°29 : Charges de personnels du projet, mon tant en Ariary	79
Tableau n°30 : Impôts, taxes et versements assimilé s (montant en millier d'Ariary) .	80
Tableau n°31 : Charges du projet (montant en Ariary)	80
Tableau n°32 : Charges opérationnelles de notre pro jet	81
Tableau n°33 : Frais d'inscription 1, 2, 3, 4 et 5 années.....	82
Tableau n°34 : Evolution des chiffres d'affaires	82
Tableau n°35 : Compte de résultat prévisionnel par nature du Projet	84
Tableau n°36 : Actifs du bilan des cinq exercices clos le 31 Décembre du projet (montant en Ariary).....	86
Tableau n°37 : Passif du bilan des 5 exercices clos le 31 Décembre du projet (en millier d'Ar)	87
Tableau n°38 : Flux de trésorerie (montant en milli er d'Ariary)	89
Tableau n°39 : Flux financier de l'année 1 (montant en Ariary).....	93
Tableau n°40 : Calcul des flux financiers net penda nt cinq ans du projet	94
Tableau n°41 : Valeur ajoutée	104
Tableau n°42 : Avantages et inconvénients dans l'ét ude d'impact social.....	106
Tableau n°43 : Cadre logique du projet.....	108

LISTE DES FIGURES.

Figure n°1 : Diagramme en secteur du PDM.....	24
Figure n°4 : Organigramme du centre.....	50
Figure N°5 : Graphique de GANTT.....	52

INTRODUCTION GENERALE

Après nos études universitaires, nous sommes confrontés à un marché de travail très étroit. La rude concurrence avec les professionnels expérimentés limite nos chances de trouver un travail stable. Sachant aussi que dans la Région de Bongolava, la plupart de la population vit dans le monde rural. Presque 90% de la population de cette Région sont des agriculteurs. Mais actuellement, le mot le plus célèbre est « la crise alimentaire ». L'intensification de la formation agricole est donc très importante dans tout Madagascar. Ainsi, les parents ont aussi des problèmes pour scolariser leurs enfants dans la capitale, nous avons constaté ces situations et avons décidé de contribuer à la résolution de ces problèmes et de renforcer la capacité des agriculteurs de la Région. C'est pour cela que nous avons choisi le thème intitulé « **CREATION D'UN CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLE AGRI-VOLY A ANKADINONDRY - SAKAY** ».

Ce projet a pour objectif principal de contribuer au développement de la Commune d'Ankadinondry Sakay et de porter une technique de production moderne afin que la population puisse améliorer leur niveau de vie et de rehausser la situation économique de Madagascar. Son objet est reflété par les formations et l'enseignement des techniques agricoles modernes, de qualité et suivant les nouvelles technologies. Sur le plan social, nous contribuons au développement de la zone où ce projet a implanté par la résolution des problèmes de vie et pour pouvoir faire continuer les études des jeunes. Les emplois créés font parties aussi de cette contribution au développement social pour la lutte contre le chômage. Sur le plan économique, les impôts payés par le centre pourront augmenter le budget de la commune. Sur le plan culturel qui est la fierté d'un pays, la formation que nous proposons participe à la protection et à l'amélioration de ce dernier.

Le choix de la commune d'Ankadinondry Sakay est basé sur plusieurs critères. Outre notre commune d'origine, elle ne dispose pas encore de centre de formation basé sur les techniques agricoles. La localisation de cette zone, éloignée par rapport à la capitale de Madagascar, est un atout pour nous, c'est-à-dire, absence de concurrence. La commune d'Ankadinondry Sakay a une population jeune pouvant produire un maximum et les parents sont aussi motivés de scolariser

ses enfants. Cette forte potentialité de la clientèle est l'une des critères de notre choix de cette région.

Même si notre projet présente des intérêts pour la région d'implantation, il y a des limites pour sa mise en place. Une demande d'implantation d'un centre de formation agricole privée est envisagée par les responsables de la région. En effet, les conditions pour l'implantation d'un tel centre sont presque remplies. Sur le plan financier, ce projet confrontera aussi de problème majeur. Le crédit accordé par les banques au projet de petite envergure est soumis au paiement d'un intérêt très élevé aux alentours de 18%. Le remboursement des intérêts est souvent le problème pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME). La recherche de partenariat est aussi très difficile compte tenu de la nature du projet. En effet, la commune d'Ankadinondry Sakay n'a pas encore de centre de documentation et de l'information. Il y a aussi un problème vis-à-vis du recrutement du personnel enseignant. Pour recruter des nouveaux diplômés, nous devons les faire faire une autorisation d'enseigner.

La méthodologie de recherche adoptée durant les recherches sont :

- Stage de trois mois auprès du Ministère de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle et technique.
 - Descente sur terrain à la commune d'Ankadinondry – Sakay.
 - Documentations, collectes des données et des informations au D.R.E.N et SFPT de Bongolava, CI.SCO Tsiroanomandidy, D.R.D.R Bongolava et C.F.P Bevalala.
 - L'enquête auprès de la population a été adaptée à leur culture et à leur temps libre car la plupart des habitants sont occupés par les tâches dans les champs. Ils ne sont disponibles que vers le début de la soirée. La méthodologie d'approche de la population est donc un problème pour l'implantation de ce futur centre.
- Pour être réalisable, ce projet doit être rentable et il doit répondre aux besoins de la population.

Pour démontrer la rentabilité de ce projet, nous allons développer notre travail en trois parties. Ces parties sont divisées en plusieurs chapitres. Les chapitres seront traités en nombreuses sections

En première partie, nous développerons l'identification du projet. Cette partie sera divisée en deux chapitres qui sont la présentation et description du projet, les aspects marketing du projet, l'étude de marché visé et l'étude de marché. Le premier chapitre est divisé en deux sections : la justification interne et externe ainsi que les caractéristiques et choix du projet. Le second chapitre sera traité en deux sections, à savoir : la description de marché par l'analyse de la demande,

L'analyse de l'offre, l'analyse de la concurrence, part de marché et les aspects marketing du projet.

La deuxième partie de ce travail développera l'étude de faisabilité technique et organisationnelle. Dans cette partie, nous traiterons successivement la technique d'exploitation du centre et puis l'étude organisationnelle du projet. La technique d'exploitation sera traitée en deux sections : les procédures techniques et les différentes ressources à la réalisation. L'étude organisationnelle se divise en quatre sections : l'organisation des travaux pour la gestion des personnels et le recrutement, la description des tâches du personnel du centre, l'organigramme envisagé et chronogramme d'activité.

La dernière partie sera consacrée à l'étude financière du projet. Dans cette partie, nous traiterons le chiffre d'affaire et les différents coûts associés au projet et à son exploitation, l'étude de faisabilité et de rentabilité et enfin l'évaluation financière et économique de ce projet.

PARTIE I : **IDENTIFICATION DU** **PROJET**

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

Un projet doit être original, unique, viable et réalisable à terme et peut être mesurable. Pour être unique, il faut qu'un projet ait une identité propre à lui. Il faut aussi qu'un projet résolve un certain problème au niveau de la société où il est opéré. Pour connaître l'efficacité d'un projet, il faut user des outils et des critères d'évaluation.

Cette partie sera traitée en trois chapitres. Nous entamons successivement la présentation globale du projet, les aspects marketing du projet et l'étude de marché et puis la théorie générale sur les outils et sur les critères d'évaluation du projet.

CHAPITRE I : PRESENTATION ET DESCRIPTION DU PROJET

Le but principal de l'étude de la présentation du projet est de faire des analyses si le projet est viable dans l'environnement socio-économique de la région où nous allons implanter le projet. L'interdépendance entre l'environnement et les services offerts par l'entreprise est un facteur clé pour la réussite d'un projet.

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement la justification du projet qui conduit à l'élaboration de ce dernier et ensuite les caractéristiques du projet.

Pour procéder à la présentation globale du projet, nous allons analyser cela en deux sections qui sont la justification interne et externe ainsi que les caractéristiques et choix du projet.

Section 1 : Justification interne et externe du projet.

Pour mieux justifier notre projet, nous allons démontrer sa pertinence. Tout projet devrait donc avoir des influences favorables et positives sur le développement à Ankadinondry – Sakay et essor de potentialité économique de la région ou d'envergure national.

1.1- Interne :

1.1.1- Evolution agricole de la région.

Madagascar est parmi les derniers à être des pays industrialisés car notre culture se base sur la culture rizicole, or la superficie d'exploitation des paysans sont des héritages d'où petite équivalant 0,5 hectare par famille avec des petites parcellés. La plupart de l'agriculture compatible à la saison de district de Tsiroanomandidy est la culture vivrière. La culture d'Ankadinondry - Sakay est favorable à la saison sèche et à la saison pluviale.

Les tableaux ci – dessous montrent l'évolution agricole :

Tableau n°1 : Augmentation de production riz

District Tsiroanomandidy.

	Riziculture 1ere saison				Riziculture pluviale			
	2006/2007		2007/2008		2006/2007		2007/2008	
	Superficie	Production	Superficie	Production	Superficie	Production	Superficie	Production
	(Ha)	(Tonne)	(Ha)	(Tonne)	(Ha)	(Tonne)	(Ha)	(Tonne)
Tsi /didy	50	130	50	130	23	40	25	45
Ankadino ndry Sakay	1200	2900	1200	2900	450	900	470	940

Source : SRAGRI / DRDR Bongolava

Selon le tableau ci-dessus, il y a de potentialité de production du riz à Ankadinondry, la surface cultivable est de 1200 hectare et de 2900 tonne de production du riz de première saison dans ce surface en 2006 jusqu'à 2008 ;

Pour la riziculture pluviale de l'année 2006 à 2008, il y a l'évolution de production du riz,

Tableau n°2 : Augmentation de production riz.

	Riziculture 2eme saison ou irrigué			
	2006/2007		2007/2008	
	Superficie	Production	Superficie	Production
	(Ha)	(Tonne)	(Ha)	(Tonne)
Tsi/didy	130	330	130	390
Ankadinondry Sakay	3350	10000	3350	10050

Source : SRAGRI / DRDR Bongolava

Le tableau se montre qu'en année 2006 jusqu'à 2008, la surface cultivable est plus vaste par rapport à Tsiroanomandidy, dont 3350 hectare de superficies ayant produit 10 000 tonnes en 2007/2008. Il y a une augmentation de 50 tonnes. Donc la riziculture à Ankadinondry est pertinente et conforme au climat de la région.

Tableau n°3 : Autres productions 2007/2008.

Communes	MAÏS		MANIOC		ARACHIDE		VOANJOBORY	
	(Ha)	(T)	(Ha)	(T)	(Ha)	(T)	(Ha)	(T)
Tsi/didy ville	51	102	76	418				
Tsi/didy fihaonana	920	2020	630	3906	58	64		
Ankadinondry Sakay	1040	1560	399	1590	90	65	40	45

Source : CDR Tsiroanomandidy

En 2007/2008, la production de culture des cultures pluviales sont en moyenne pour le maïs : 1040 hectare produit 1560 tonnes, l'arachide : 90 hectare produit 65 tonnes, le voanjobory est très faible et la culture de manioc est très augmentée pour 399 tonnes de récolte à 1560 hectare.

Actuellement, quelque paysan d'Ankadinondry pratique la culture d'exportation de BAIS DE ROSE ou POIVRE ROUGE pour transformer en huile essentielle, en alimentation et en parfum.

Tableau n°4 : Culture d'exportation.

Cultivateurs	Prix de 1 kg en 2008
25%	13000 Ar

Source : Investigation personnelle.

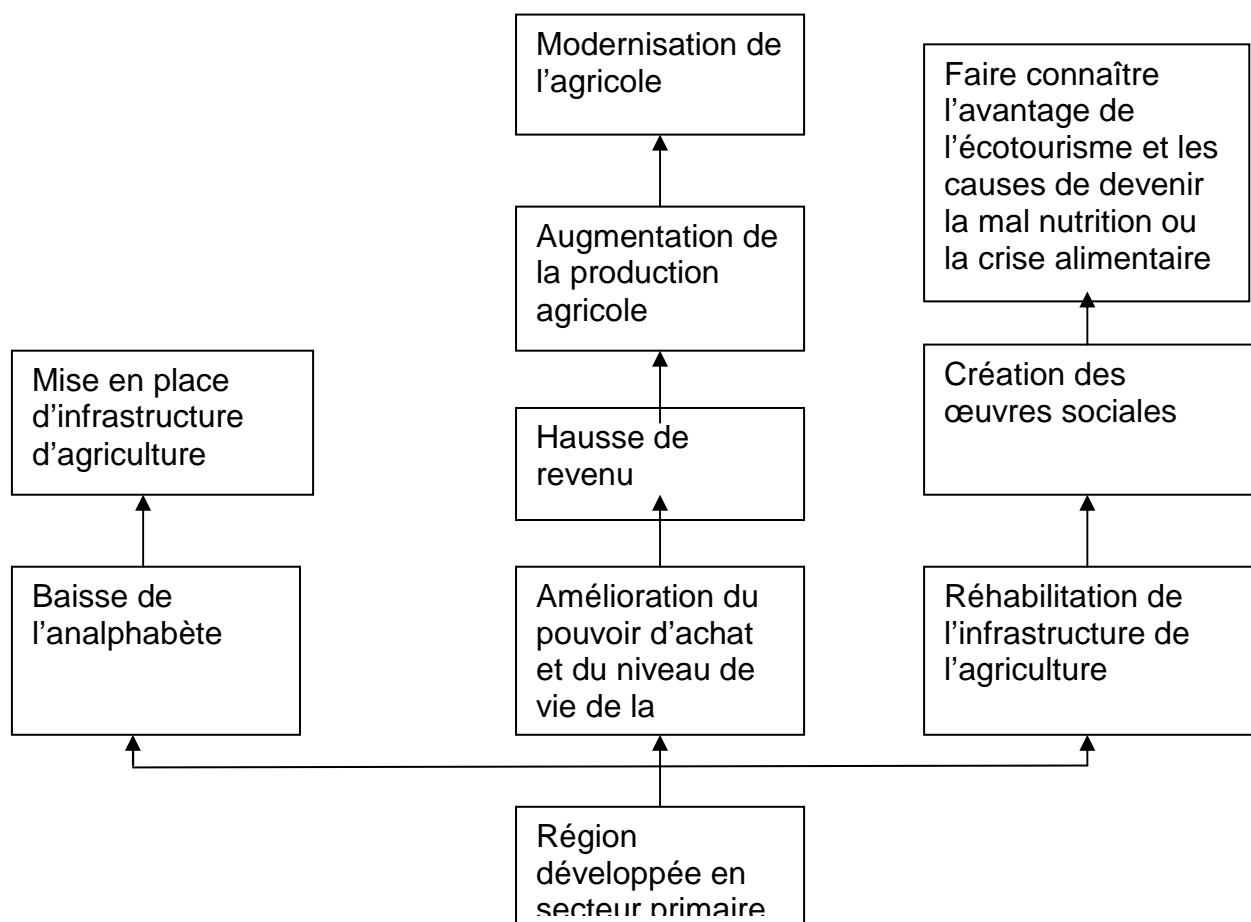
1.1.2- Analyse de l'objectif.

Le projet existe pour résoudre les causes afin d'éliminer le problème au sein de l'agricole de la commune rurale d'Ankadinondry – Sakay. En fait, il faut traiter les essentiels des problèmes, les causes et les effets.

L'Etat souhaitant à l'achèvement du projet. Pour cela, nous allons analyser le projet sur l'organigramme technique de type non répétitif.

Donc, l'objectif du projet vers l'activité du centre.

1.1.2.1- Arbre des objectifs :



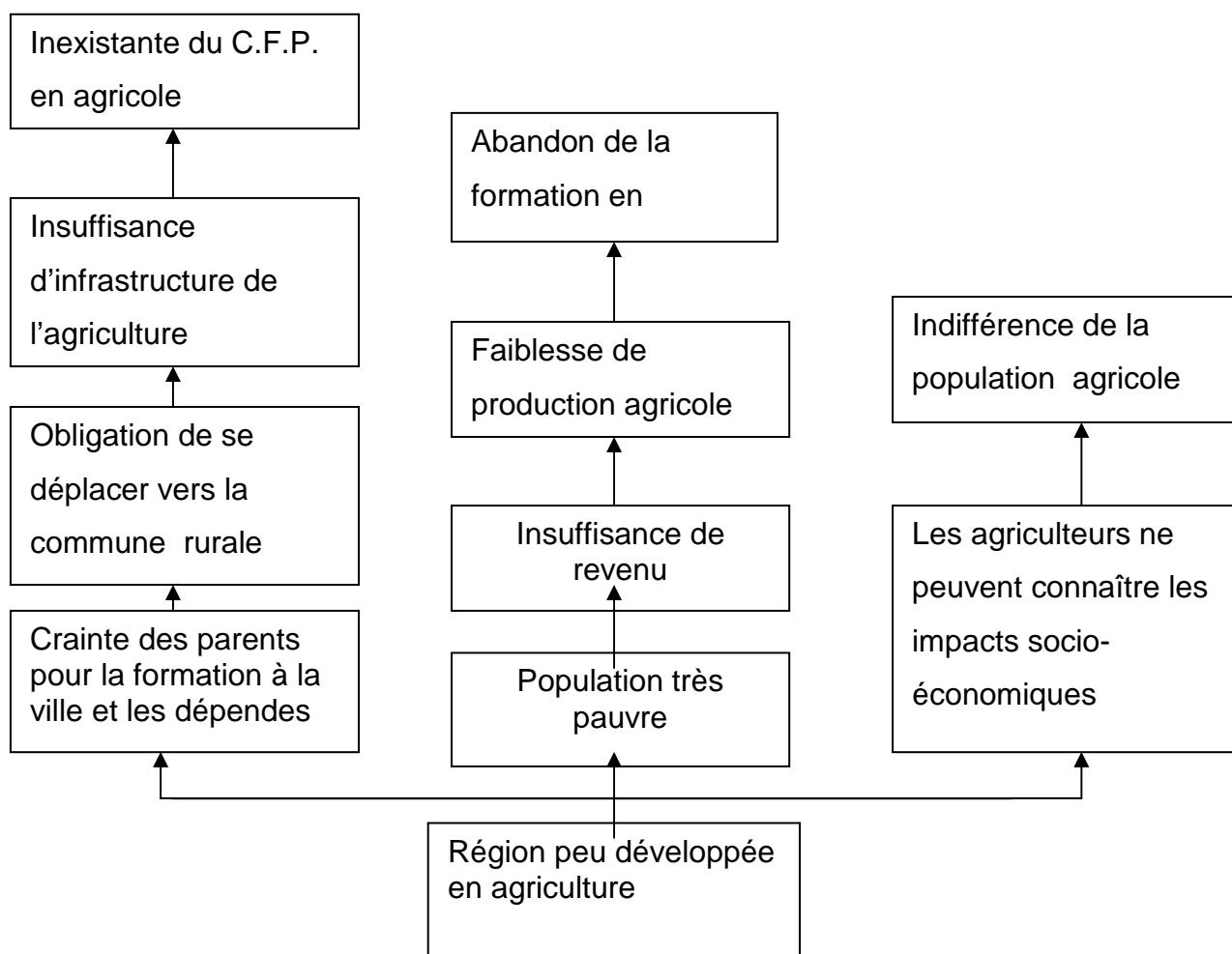
1.1.3- Analyse du problème.

Un projet existe pour la résolution d'un problème bien défini. Tout besoin, toute demande pressentis par un marché constituent un problème et c'est à partir de sa résolution du centre qu'il procure ses profits.

1.1.3.1- L'arbre des problèmes :

L'arbre des problèmes qui suit nous permet alors d'envisager le problème majeur et qui fait naître notre projet.

Nous allons mettre la cause des problèmes du projet vers les effets.



1.2- Externe :

1.2.1- Genèse.

L'agriculture est le secteur d'activité primordiale à Ankadinondry – Sakay. Le projet qui est justifié par des priorités indiscutable et qui s'accorde aux orientations de la politique nationale ; donc peut avoir de bonne chance de viabilité¹. C'est un projet opérant dans le domaine de l'enseignement. Après analyse et enquêtes menées auprès de la population locale, c'est-à-dire, à Ankadinondry - Sakay, nous avons pu constater que le problème qui entraîne le faible taux de scolarisation en secondaire est le frais de déplacement pour la plupart des sujets. Il y a aussi le problème social comme aider ses parents. Selon les parents, leurs enfants peuvent les aider dans les activités quotidiennes s'ils ne fréquentent pas les écoles de la capitale, c'est-à-dire, s'ils suivent leurs études localement. Donc, il est favorable de créer un centre de formation locale comme le nôtre.

En terme opérationnel, dans le secteur éducatif, il est évident que tout malgache doit fréquenter l'école.

Cependant, face au niveau de vie actuel du peuple malgache constaté être en régression totale et surtout face à la menace de la crise alimentaire mondiale, presque la majorité des parents surtout les ruraux pensent que l'envoi de leurs progénitures à l'école n'est qu'une perte de temps et le surcroît de l'inefficience du taux de réussite aux différents examens de leurs enfants les déçoivent complètement.

Tous les malgaches devraient avoir, en terme éducatif, le droit d'aller à l'école. Pour ce faire, face à la situation actuelle de niveau de vie, ils ont un tort de penser qu'on a perdu de temps d'apprendre et d'aller à l'école.

Les forces et faiblesses de la situation sus citées, le Président de la deuxième République procède à des tournées fréquentes dans la campagne pour persuader les peuples qu'ils seront l'avenir de notre nation en lançant comme slogan « commander, c'est prévoir ».

Pour ce faire, le Président de la troisième République fit lancer un programme de cadre scolaire et orienter les élèves aux futurs techniciens en tant que jeunes, nonobstant qu'ils n'ont pu continuer leurs études à l'enseignement supérieur, leurs diplômes acquis au lycée les permettent déjà de s'ingérer dans le monde du travail professionnel.

1.2.2- Environnement général du centre.

Le projet et son environnement : l'environnement du centre est global, d'une part l'environnement externe : la valeur culturelle, politique, économique et sociale.

D'autre part, l'environnement interne : la ressource financière, humaine et matérielle.

L'environnement du centre aussi peut définir comme étant une identification de partenaire du projet :

- Les clients, les fournisseurs, les associations des consommateurs, les concurrents, les banquiers, les actionnaires, les micro-finances ou les institutions financières, les syndicats, l'Etat et les grandes écoles comme l'université ;
- Pareillement, la relation internationale, l'évolution démographique, le socio – culturel et le climat, ...

Dans ce contexte, le centre est un système complexe constitué par des hommes et des techniques : Direction, cadre et ouvrier, qui n'a pas de pouvoir de contrainte sur son environnement, mais qui est capable de satisfaire les besoins des hommes individuels ou collectifs de produire des biens ou des richesses.

De s'adapter à l'environnement notamment concurrentiel.

1.2.3- Développement de la Région.

Certes, ce projet sera bénéfique pour la Région de BONGOLAVA du fait que sa réalisation contribuera à :

- l'amélioration du niveau de vie des gens dans cette région par le biais des richesses à dégager dans le projet et matérialiser par les valeurs ajoutées dans nos états financiers
- l'amélioration du niveau d'instruction des personnes dans cette localité tout en observant les enseignants à apporter de cette entreprise moderne basée sur les cultures des sciences de gestion du temps moderne, c'est-à-dire cohérence entre les trois options à savoir marketing, finances comptabilité et organisation.
- la longévité de vie des gens situant dans ladite région tout en jouissant les impacts positifs dans la future réalisation du projet (gestion rationnelle des ressources rares et le sauvegarde de l'environnement)

Section 2 : Caractéristiques et choix du projet.

Nous allons traiter cette section en quatre sous sections qui sont le but et l'objectif du projet, les intérêts du projet, l'identité du promoteur du projet et la fiche signalétique du centre.

2.1- Buts et objectifs.

2.1.1- Buts.

2.1.1.1- Vulgarisation et formation des jeunes.

Ce projet a pour but de former les jeunes ayant le diplôme de BEPC et/ou du Baccalauréat de devenir des praticiens et des techniciens en agriculture qui devraient être capable tant sur table que sur terrain. Alors, bien qu'ils n'avaient en possession de diplômes supérieurs, ils ont la plénitude d'affronter déjà leur vie et au monde de travail. Et ceux-ci les pourvoient facilement à trouver des travaux lucratifs.

L'essentiel c'est de former les élèves pour avoir un esprit combatif, d'initiation, d'innovation et d'action car dans la vie, le fait d'avoir beaucoup de diplômes ne veut pas dire être bien rémunéré mais c'est la compétence qui compte.

Le projet a des buts bien précis qui sont :

- Assurer l'évolution agricole,
- Mettre à la bonne qualité de formation théorique et pratique à prix compétitifs,
- Vulgariser les techniques nouvelles de l'agricole,

Par conséquent, contribuer à l'amélioration de la vie socio-économique de la région par le biais de l'augmentation de la production agricole.

2.1.2- Objectifs.

2.1.2.1- Objectifs socio-économique.

Du point de vue économique, la réalisation de ce projet portera sur les avantages fiscaux et sur l'augmentation des opérateurs économiques.

Ainsi, le fait de chercher la résolution face à l'inflation et de balancer le paiement de la nation pourra rehausser par le tenu d'améliorer les sources de revenu de chaque ménage, et de la production intérieure brut sur l'endroit d'implantation.

2.1.2.2- Objectifs financiers.

C'est le premier objectif de toute l'entreprise, nous allons visionner :

A court terme : atteindre le maximum profit.

A long terme : viser à la recherche de capacité de rembourser l'emprunt, de rémunérer le capital investi et enfin de faire une épargne pour une extension future et de la pérennisation du projet.

2.2- Intérêts du projet.

La création d'un centre de formation agricole dans la région de BONGOLAVA entraîne une évolution non seulement sur ce centre elle-même mais dans l'intérêt des élèves et des parents d'abord, de cette région ensuite, et de notre pays enfin. Donc, il reflète déjà le développement de l'infrastructure en créant aussi un emploi pour les professeurs certifiés et diplômés par l'Etat qui ne sont pas encore recrutés jusqu'à ce jour.

2.3- Promoteur du projet.

Monsieur ANDRIANAJAINA Jean de La croix a élaboré ce futur projet en vue d'obtenir le Diplôme de Maîtrise en Gestion, Option Finances et Comptabilité. Habitant dans la commune d'Ankadinondry - Sakay, nous voulons résoudre les problèmes des jeunes et des parents dans la scolarisation et d'apporter des techniques de production agricoles modernes.

2.4- Fiche signalétique du Centre.

2.4.1- Forme juridique :

« Une société sera réputée civile lorsqu'elle a pour objet la gestion d'exploitation ou la banque de propriété immobilière ». La société civile n'est soumise à aucune forme sous réserve de la question de preuve.

Une société est dite « commerciale » lorsqu'elle se livre d'après ses statuts à des opérations commerciales.

Les SARL Unipersonnels sont commerciales même si elles sont constituées par un objet civil. Le capital social ne peut être constitué que par les apports en numéraires et en natures.

C'est le cas de société par action depuis le 01 Août 1893, modifié par l'article 68 de la loi du 24 Juillet 1967. Ce cas même est prévu dans l'article 03 de la loi du 07 Mars 1925. Donc, elle a une fiche d'adhésion à l'INSTAT et dépose au tribunal de commerce comportant son nom commercial, son numéro statistique, son chiffre d'affaire, son nombre de personnel employé, son bénéfice annuel et autres.

L'organe éducatif comme notre centre (prestataire de service) est compris dans la société non commerciale et devrait être légal et réglementaire, représenté par une fiche signalétique enregistrée à l'INSTAT comme modèle :

Dénomination : AGRI-VOLY

NIF : à identifier

Raison Sociale : Entreprise Individuelle

Capital Social : Ar 2 000 000

Chiffre d'affaire : Ar 18 300 000 (Première année)

Part du promoteur : Ar 46 509 160

Nombre de personnel : 17

Siège Social : Ankadinondry - Sakay

Activité : Formation et enseignement des techniques agricoles.

2.4.1.1- Comparaisons :

Tableau n°5 : Caractéristiques de forme juridique de ces quatre types de société.

SOCIETE	S.I	S.N.C	S.A.R.L	S.A
Objet social	Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation		Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation	
Nombre des associés		2 au minimum	2 au minimum 50 au maximum	7 au minimum
Responsabilité des associés	Totale et définitive sur les biens personnels	Illimitée	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Capital minimum			Ar 500 000/ 1 000 000	Selon les activités
Nature des titres		Part sociale	Part sociale	Action
Cessibilité des titres		Accord unanime des associés	Accord de la majorité des associés représentant les ¼ du capital	Librement négociable
Organes de décision	Gérant	Gérant	Gérant	PCA, DG, CA, DG
Régime fiscal des bénéfices réalisés		Impôts sur les revenus de chaque associé pour les parts qui lui revient	Impôts sur les revenus	Impôts sur les revenus

Source : cours organisation 1^{ère} année

Nous allons donc tirer à partir de toutes ses caractéristiques les avantages et inconvénients de ces quatre types de société.

2.4.1.2- Avantages et inconvénients :**Tableau n°6 : Les avantages et inconvénients de ces quatre types de société.**

	Avantages	Inconvénients
Entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"> -Possibilité de création -Aucun capital minimum -Pas de blocage d'un capital à la banque -Liberté de gestion uniquement pour le bien de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> -L'entrepreneur : seul responsable de la dette de l'entreprise -Possibilité de déstabilisation de l'entreprise en cas par exemple de décès de l'entrepreneur -Vision de développement limitée
SARL	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilité limitée aux apports -Possibilité d'apports en nature 	<ul style="list-style-type: none"> -Limitation à la cession des parts sociales -Vision de développement limitée -Formalités constitutives difficiles
SA	<ul style="list-style-type: none"> -Parts sociales librement cessibles -Une grande perspective de développement -Responsabilité limitée aux apports 	<ul style="list-style-type: none"> -Décisions soumises au conseil d'administration -Formalités constitutives difficiles -Fonctionnement très lourd

Source : Cours comptabilité 3^{ème} année

Notre projet, compte tenu des apports des associés en nature et en numéraire et à cause des avantages et inconvénients cités précédemment, nous envisageons de mettre en place une SARL qui est une société commerciale même si elle est constituée par un objet civil (Art 3 de la loi de 7 mars 1925).

Cette société est constituée par 2 associés. Chaque associé est libre d'apporter son apport soit en nature, soit en numéraire. C'est une société à but lucratif. Notre

Statut prévoit que la distribution des bénéfices se fera à l'arrivée à terme du projet c'est-à-dire dans 5 ans.

2.4.1- Procédures de création.

Pour obtenir l'autorisation d'ouverture :

-Une demande écrite auprès du MENRS est faite toute en y mentionnant le désir de créer un établissement scolaire, le type et le niveau de l'établissement, la motivation ainsi que tout autre renseignement jugé utile.

L'obtention d'une réponse favorable signifie qu'on a l'autorisation à l'ouverture.

Parallèlement à cette demande, une autre est adressée à l'autorité administrative, en occurrence au Fivondronana. On reçoit à titre de réponse un dossier appelé le procès-verbal de libération.

- Pièces à fournir :
- Déclaration du propriétaire pour le bâtiment.
- Description de l'état des locaux avec dimension des salles et toutes autres indications nécessaires.
- Une présentation du plan descriptif des locaux.
- Le procès-verbal de libération mentionnée plus haut
- Le procès-verbal technique de l'autorité académique : il s'agit d'autorité d'ouverture.

2.5- Choix de la région.

Cette section comporte le choix de la région, sa présentation et l'implantation géographique et enfin, la situation géographique et démographique de la région.

En tant qu'originaire de cette région, notre choix s'y articule et de plus, concernant l'étude de ses situations démographique et géographique et leur perspective de scolarisation. Ensuite, notre projet est encore dominant car il n'y a pas un centre comme le notre implanté pour le moment. Enfin, Ankadinondry Sakay est une zone productive connue, donc ces gens qui y

habitent ont un pouvoir d'achat moyen. Ce n'est pas difficile pour eux de régler l'écolage pour que nous ayons proposé pour éviter la révision du prix.

2.5.1- Situation géographique.

2.5.1.1- Superficie et climat :

La région de BONGOLAVA se trouve dans l'Ouest de la Capital de Madagascar. Elle s'étend sur superficie de 16 821 km². Bongolava est composée par les districts de :

La commune d'Ankadinondry Sakay dont on y plante le projet est limitée par :

A l'Est par la commune d'Analavory

A l'Ouest par la commune de Tsinjoarivo

Au Nord par les communes d'Ilanja et d'Ambalanirana

Au Sud par la commune de Mahasolo

Et elle connue par l'élevage bovin.

Climat intermédiaire entre le centre et la partie Est de Madagascar donc, c'est un climat tropical à longue saison sèche et climat trop à deux saisons contrastées :

quatre ou cinq mois pour la saison pluviale de décembre à mars et deux mois pour la saison sèche au début de mai .

2.5.2- Situation démographique de la région.

2.5.2.1- Clients correspondant en ville et en milieu rural.

Nous allons présenter dans le tableau suivant la superficie par District de cette région.

Tableau n°7 : La superficie par District de cette r égion.

DISTRICTS	SUPERFICIE (Km ²)	%
FENOARIVO BE	7 743	46
TSIROANOMANDIDY	9 078	54
REGION BONGOLAVA	16 821	100

Source : DDSS/INSTAT Année 2009

Pour la région de BONGOLAVA, le nombre de la population représente 326 607 dont 42 823 en ville et 283 784 au milieu rural. La commune d'Ankadinondry Sakay représente 24 381 de la population.

La convivialité de la population s'attache généralement en agriculture outre l'artisanat ainsi que d'autres produits connus dans cette région.

Précédemment, nous avons fait la présentation du projet, dans laquelle nous avons traité l'historique, les caractéristiques du projet. Nous y avons aussi donné la situation géographique et démographique de la région d'implantation du projet. Le projet étant identifié. Nous allons maintenant entamer les aspects marketing du projet et l'étude de marché visé.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché exige une analyse approfondie sur l'avantage des opportunités et des menaces.

L'étude de marché consiste à connaître la demande, leurs attitudes et d'en tirer une segmentation de marché à viser. Il faut aussi connaître les concurrents ainsi que leurs produits sur le marché afin de 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 et celle de l'offre. Après ces analyses, nous pouvons déduire la stratégie marketing que nous opterons.

Section 1 : Description de marché et aspect marketing.

Le marché est défini « comme étant le lieu de confrontation de l'offre et de la demande ». Pour ce faire, on peut gagner la bataille mais pas la guerre.¹ Le marché que nous comptons viser sera connu à partir des différentes analyses.

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

1.1- Analyse de la demande.

1.1.1- Estimation et appréciation quantitative sur les clients potentiels, actuels et réels.

Notre clientèle 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, tous les jeunes enviant de faire des études des techniques agricoles, que se soit dans la commune d'Ankadinondry Sakay ou dans les communes environnantes.

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

Les clientèles réelles sont celles qui ont fait leurs inscriptions dans notre centre de formation technique et qui sont obligatoirement titulaire du BEPC.

Le tableau suivant montre la statistique des élèves dans la commune d'Ankadinondry Sakay

Tableau n°8 : Statistique des élèves dans la commune d'Ankadinondry Sakay.

Niveau	Effectif des élèves		
	Niveau I	Niveau II	Niveau III
Etablissement			
Public	4 313	598	0
Privé	2 113	1 342	186
TOTAL	6 426	1 940	186

Source : Monographie de la Zone Administratif et Pédagogique d'Ankadinondry

Dans ce tableau, nous pouvons dire que les écoles privées attirent beaucoup plus les parents que les écoles publiques en niveau II. En effet, le nombre d'élèves dans ce niveau, pour les écoles privées est de 1 342 contre 598 pour les écoles publiques. Pour le niveau I, le nombre d'élèves dans les écoles public est de 4 313 contre 2 113 pour les écoles privées. En niveau III, le nombre d'élèves est de 186. Ces élèves sont inscrits dans différents lycées privées.

Dans ce qui suit, nous allons faire des besoins des clients.

1.1.2- Approche qualitative de la clientèle cible et son besoin.

Dans cette partie, nous allons faire une analyse de ce qui manque à la population en matière d'enseignement et les problèmes qui empêchent de scolariser leurs enfants.

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

Le plus grand nombre des parents dit que leur problème est de scolariser leur enfant dans la capitale. Ils disent que leurs enfants ne sont jamais à la maison. En effet, si un élève ne veut pas être en retard pour rentrer en classe à sept heures, il doit prendre le bus vers six heures à l'arrêt. Le soir, s'il termine la classe à 18 heures, il ne sera à la maison que vers 19 heures. Du point de vue financier, les parents doivent dépenser au moins Ar 2 000 par enfant par jour pour le ticket du bus et pour le déjeuné.

Leur besoin est donc de scolariser leurs enfants dans une école à proximité et que l'emploi du temps de ce dernier ne soit pas trop chargé.

Si telle est l'analyse de la demande, dans laquelle nous avons défini les clients potentiels, actuels et réels et nous avons aussi fait l'analyse des besoins des consommateurs, quelles sont les écoles qui sont présentes pour satisfaire leurs besoins ? Autrement dit, nous allons faire l'analyse de l'offre dans la section suivante.

1.2- Analyse de l'offre.

1.2.1- Type de produit à offrir.

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

Théoriquement, l'analyse qualitative de l'offre requiert la maîtrise de la concurrence en place. Nous offrons un service de scolarisation à bas prix, à la portée de toutes classes sociales. Tout cela nécessite une grande responsabilité, disponibilité et dévouement de la part des éducateurs et des organisateurs.

Le nombre d'opérateurs est encore insuffisant même si les prestations de services fournies dans le secteur privé soient acceptables. Le marché reste encore ouvert puisque sa saturation est loin d'être à prévoir.

1.2.2- Clientèles cibles.

- Les sortants du C.E.G. privé et publique de la commune et ceux des autres communes périphériques.
- Les élèves des régions déplacés vers la ville faute d'inexistence sur la place. Et comme 2^{ème} cible : les élèves aux alentours de la commune urbaine Tsiroanomandidy.

Le service statistique de l'enseignement secondaire, par rapport à l'enseignement technique donne les rations suivant pour les districts dans la Région de Bongolava.

Le tableau qui suit donne les effectifs des élèves par salle.

Tableau n°9: Nombre d'élèves par classe.

DISTRICTS	Nombre d'élèves par classe
TSIROANOMANDIDY	40
FENOARIVO BE	36

Source : ZAP Ankadinondry Sakay

Si on se réfère au centre, nous avons encore de créneau car nous disposons 32 élèves par salle.

1.3- Analyse de la concurrence actuelle et potentielle du projet sur le marché.

1.3.1- Concurrent direct.

Les concurrents directs sont ceux qui exercent la même activité que l'entreprise. Dans notre cas, la formation agricole, nous n'avons pas de concurrents directs car la commune d'Ankadinondry Sakay ne dispose pas encore de centre de formation comme le nôtre. Les communes environnantes n'en ont pas.

Dégager le point fort et faible du concurrent consiste à avoir à quel point il fait le mieux que celle nous pouvons proposer :

Le concurrent direct est l'annexe du C.F.P Bevalala à TSIROANOMANDIDY

1.3.1.1- Avantages et inconvénients.

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients pour le concurrent direct.

Avantages	Inconvénients
-Ancienneté	<ul style="list-style-type: none"> - N'est pas le bien installé et reconnu - Exigence de déplacement - Capacité limitée - infrastructure faible

1.3.2- Concurrents indirectes.

Les concurrents indirects sont ceux qui produisent un produit de substitution par rapport à celui de l'entreprise. Nous avons des concurrents indirects dans cette commune. Ce sont les lycées d'enseignement général, privé et public.

Dans ce tableau, nous allons donner les caractéristiques de ces établissements pour les concurrents directs.

Tableau n°11 : Caractéristiques de ces établissements pour les concurrents indirect.

Collèges privées	Collège publique	Lycées privés	Lycées publics
<ul style="list-style-type: none"> - Le MUGUET. - FJKM fahazavana. - EUCLUDE. - KOLOINA. - MIARAMIRINDRA. - FANOMEZANTSOA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Un Collège d'Enseignement Général à Ankadinondry Sakay. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lycée privé moderne BABET VILLE. - Lycée privé le MUGUET. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lycée public.
06	01	02	01

Source : Monographie de la ZAP d'Ankadinondry

Si nos concurrents indirects sont ces établissements publics et privés, généraux et techniques, quelles sont les stratégies que nous adopterons pour avoir une part de marché considérable ?

1.4- Part de marche.

1.4.1- Confrontation de l'offre à la demande et marché

Disponible.

Selon les indicateurs fondamentaux, la population d'Ankadinondry Sakay est constituée par 332 enfants admis à l'examen BEPC. Parmi ces élèves, seul 269 sont recrutés en classes de secondes par les écoles locales comme le lycée d'enseignement publique et les collèges privés.

Pour calculer la part de marché de notre centre, nous allons utiliser la formule suivante :

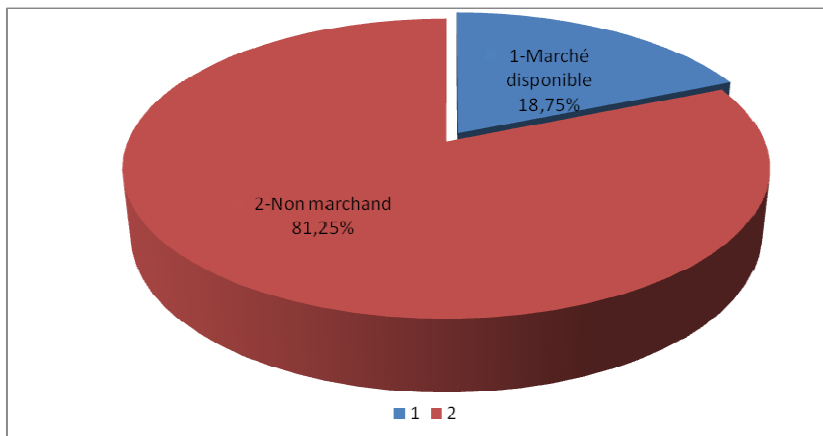
	Occupation %
Part de marché :	-----
	Occupation totale

Mode de calcul :

$$\frac{332 - 269}{332} \times 100 = 18,75 \%$$

Nous avons alors au moins 18,75% des élèves ayant le diplôme BEPC à la fin d'une année scolaire à attirer vers nouveau centre.

Figure n°1 : Diagramme en secteur du PDM.



Section 2 : Politiques et stratégie marketing envisagées.

Dans cette section, nous allons développer les politiques et les stratégies marketing que nous opterons pour faire vendre notre produit. Nous allons associer plusieurs stratégies pour optimiser le résultat.

2.1- Politiques :

Le marketing est un état d'esprit et de rubrique permettant à une entreprise de conquérir des marchés, les voir créer, de les concevoir et de les développer. Pour analyser, nous déterminons les caractéristiques du prix, de son produit, de sa

promotion et de distribution à l'égard des objectifs à atteindre et aux moyens dont nous disposons.

2.1.1- Marketing MIX.

2.1.1.1- Produit.

Nous rendrons un service et donnerons une éducation professionnelle, pratique et technique agricole de nos élèves. Tant qu'il y a plusieurs branches de formations et d'éducatons, les élèves auront de large choix selon leur spécialité.

2.1.1.2- Prix.

Par définition, le prix est un élément de positionnement d'un produit par rapport à la concurrence. Comme toute décision marketing, la procédure de fixation de prix commence par un diagnostic. Donc, la meilleure politique de prix est étroitement liée à trois éléments à savoir :

- la qualité de produit et de service rendu
- les créneaux de distribution utilisés
- la fixation du prix.

En économie, le plus difficile est la détermination du prix d'un produit à vendre. Il faut étudier en fonction de plusieurs facteurs, par exemple, les revenus moyens des parents, les investissements et les charges engagées au moment de la création.

2.1.1.3- Publicité.

C'est un moyen qui attire le client vers le produit. Maintenir la marque présente à l'esprit du public lorsqu'on ne veut pas vendre et de maintenir les élèves ou la clientèle existante, conquérir de nouveaux étudiants.

Lancer une nouvelle formation ou une nouvelle mode de distribution.

2.1.1.4- Promotion.

L'objectif, pour toute promotion d'entrée au centre, n'importe quelle branche devrait être sortie à la même promotion. Pour ce faire, la durée d'études sera fixée par le niveau des élèves inscrits (BEPC ou BACC). Faire accéder ou de goûter les formations du centre (Promotion), provoquer le premier résultat, créer une habitude de faire acheter plus, stimuler les indifférents, mettre en valeur un point d'image de marque du centre, créer un évènement.

En faite, la promotion sur les formations étant une activité qui posse la qualité de formation vers les élèves ou les clients.

2.1.2- Communication.

La stratégie sera en partenariat avec les secteurs privés d'autres branches (technique, commercial,...)

Les objectifs sont de faire connaître l'existence de la formation en agriculture.

- Fournir des caractéristiques objectives (faire connaître les caractéristiques des formations en agriculture)
- Construire une image c'est-à-dire la représentation objective particulière des formations ou des enseignements.
- Soutenir d'êtres tels que les promotions
- Provoquer l'achat immédiat

2.1.3- 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'accueil et qualité de service
- Visite des clients cibles

Les objectifs sont le plus grand nombre de points ou annexe de formation en agriculture et éviter la concurrence au niveau du centre (extension des formations limitées)

2.1.4- Concurrence.

Dans ce paragraphe, nous allons développer le comportement de ces établissements vis-à-vis des consommateurs.

Dans le cadre pédagogique, ces établissements s'imitent. Les professeurs enseignants viennent la plupart de la capitale. Ils appliquent l'année scolaire prolongée, c'est-à-dire, une rentrée scolaire précoce et enfin tardive. L'année scolaire est entamée en fin du mois d'Août et est achevée en fin du Juin. L'année scolaire s'étend donc en 10 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, le centre peut subvenir à ses besoins tout le long de l'année.

Si nos concurrents indirects sont ces établissements publics et privés, généraux et techniques, quelles sont les stratégies que nous adopterons pour avoir une part de marché considérable ?

2.2- Stratégies :

Une attitude mentale profonde et performante se constate qu'il y a de lien dans la gestion de l'organisation, une importante primordiale à ses relations avec les publics dont elle dépend et notamment avec son marché.

2.2.1- Pénétration.

Lancer le centre à un frais de scolarité à la qualité de formation et relativement bas.

Ceci tend à décourager les concurrents à stabiliser les formations sur une période plus longue.

Les profils initialement faibles sont stables à long terme.

2.2.2- PULL.

Le centre décide de faire des actions sur les élèves essentiellement par la publicité et la qualité de service à rendre pour attirer d'autres élèves. On s'est axé sur le recours à des méthodes scientifiques qui sont à la fois psychologique, statistique, économique et économétrique.

2.2.3- PUSH.

C'est la formulation des stratégies possibles dont on a le choix ou la réitération du processus. Le centre décide de s'appuyer sur les élèves pour que ces derniers poussent sa marque. Pour avoir une bonne communication, la diversification de la formation et le rapprochement de l'enseignement supérieur seront un atout essentiel et efficace pour éviter d'autres surprises de ces élèves tant qu'ils continuent leurs études.

2.2.4- Diversification.

La stratégie de diversification est la pénétration d'un nouveau marché par un nouveau produit. En effet, la formation agricole est une nouvelle prestation pour la

commune d'Ankadinondry Sakay et les titulaires du BEPC se multiplient chaque année. C'est donc un marché nouveau.

Cette stratégie est aussi utilisée pour la gestion de l'emploi du temps. Ainsi, pour mieux répondre au besoin des parents, nous proposerons une nouvelle formule : « la classe en demi-journée ».

Précédemment, nous avons parlé d'association de plusieurs stratégies, quelle est donc l'autre stratégie à associer avec la stratégie de diversification ?

2.2.5- Imitation.

Pour maximiser notre résultat et l'effet de notre stratégie de diversification, nous allons l'associer avec la stratégie d'imitation.

La stratégie d'imitation consiste à imiter ce que les concurrents font. Nous allons les imiter sur le point de vue pédagogique et financière. Nous adopterons donc l'année scolaire prolongée sur dix mois et un écolage à la portée des parents agriculteurs.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

Dans cette première partie, nous avons traité l'identification du projet. Nous y avons développé en premier lieu la présentation globale du projet dans laquelle nous avons analysé l'historique et les données statistiques du projet. Puis, nous avons fait aussi l'étude du marché et les aspects marketing du projet. Dans cette section, la demande, l'offre ; la concurrence ainsi que la stratégie marketing que nous allons adopter sont analysés.

PARTIE II :
ETUDE DE FAISABILITE
TECHNIQUE ET
ORGANISATIONNELLE
DU PROJET

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

Si nous voulons réaliser un projet, il est nécessaire de savoir si le projet est efficace ou non et pour cela il faut faire des études sur les aspects techniques et organisationnels au préalable et cela afin d'arriver au objectif prévisionnel. L'avenir de l'entreprise dépend du choix des ressources soit humaines, matérielles, informationnelles, ou financières. Donc avant de prendre une décision, il est primordial de définir les quantités de produits à vendre, la façon de gérer la société et ainsi que l'organisation de l'entreprise.

Dans cette partie, nous allons traiter la conduite du projet. C'est dans cette partie que nous allons répondre à la question comment du projet. Autrement dit, c'est dans ce qui suit que nous verrons comment réaliser le projet ? Avec quels moyens ? Combien d'unité à produire et avec quelle organisation ? Cette partie fera l'objet de trois chapitres pour que le travail soit plus clair. Nous traitons donc successivement l'étude de faisabilité technique d'exploitation et l'étude de faisabilité organisationnelle du centre.

CHAPITRE I : FAISABILITE TECHNIQUE D'EXPLOITATION

La technique d'exploitation est l'ensemble des combinaisons des moyens humains et matériels pour produire un bien, pour les sociétés industrielles. Pour notre Centre de formation agricole, la technique d'exploitation est la combinaison de l'emploi des matériels et du personnel. Dans ce chapitre, nous allons développer les suivantes : l'identification des moyens techniques et la technique d'exploitation.

Section 1 : Procédure technique du centre.

Les moyens techniques sont ceux qui se réfèrent à l'exploitation, à l'exclusion des moyens humains. Dans les paragraphes suivants, nous traitons successivement les infrastructures et le matériel et mobilier de bureau.

1.1- Infrastructures.

Dans ce paragraphe, nous présenterons les infrastructures nécessaires pour notre exploitation.

1.1.1- Bâtiments.

Le tableau suivant nous montre les infrastructures dont nous aurons besoin pour l'exploitation de notre projet.

Type d'infrastructures	Nombre
Salles de classe	08
Laboratoire informatique	01
Bureaux	02
Magasin de stockage	01
Toilette pour filles	01
Toilette pour garçons	01

Dans le cadre de notre projet, nous aurons des salles de classe spacieuses et bien éclairées. Comme l'enseignement technique est reparti sur trois années pour la préparation du Baccalauréat, nous aurons besoin de trois salles pour les trois niveaux. Les salles devront être bien aérées pour que les élèves soient bien à l'aise durant les cours.

Une salle servant de laboratoire informatique est indispensable pour que les élèves puissent améliorer leur niveau.

Pour l'administration, trois salles sont nécessaires. Elles sont réparties comme suit : une salle pour la direction, une autre pour le secrétariat et la surveillance et la dernière pour le stockage des matériels et fournitures.

Les deux toilettes pour les filles et pour les garçons sont comprises dans les infrastructures pour leurs besoins.

Figure n°2 : Forme de bâtiment.



1.1.2- Matériels de formation théorique et pratique.

1.1.2.1- Matériels et mobiliers de bureau.

En premier lieu, nous parlerons des matériels à utiliser pour l'exploitation et en second lieu, les matériels et mobiliers de bureau. Pour faciliter notre étude, nous inclurons les fournitures dans les matériels.

Pour la formation théorique :

Le tableau en annexe donne en détails les différentes fournitures, matérielles et mobilières de bureau dont aura besoin notre centre pour bien fonctionner.

Les fournitures indispensables sont les stylos à bille de quatre couleurs, les crayons à bois et à mines, les marqueurs, trois tampons encreurs, deux cachets pour l'en-tête du Centre, deux cachets ronds, des cahiers de registre pour les présences et absences des élèves, flip charte, des cahiers de texte et des matériels de nettoyage.

Concernant les mobiliers de bureau, nous avons besoin de tables de bureau dont une pour la direction, une pour la surveillance, deux pour le secrétariat, trois pour les salles de classe et dix (10) autres pour la salle informatique.

Dans chaque classe, on utilise un tableau noir et un autre tableau pour l'affichage des programmes et pour l'information des élèves.

Les matériels informatiques sont composés par un ordinateur pour la direction, un pour le secrétariat et la surveillance et 10 autres pour la salle informatique.

1.1.2.2- Machinismes agricole.

La plupart des paysans n'utilisent pas des matériels à haut qualité comme le tracteur, moissonneuse batteuse,....

Pour la formation pratique :

- Les instruments à soc : Machine à moteur (tracteur,...), charrues à soc et versoir, charrues liées avec le tracteur.
- Les instruments particuliers à soc : Charrues losange, déportée, à versoir double et charrues à traction animale (bœuf) à Madagascar.
- Le sous solage.
- Les instruments à disque : Charrues à disque trainée et à disque portée.
- Appareils de pseudo labour : Instrument à disque à entrure nul, déchaumeuse à disque ; trainées et portées,
Pulvériseur à disque simple effet et à double effet,
Pulvériseur offset ou cover - crop,
Billonneuse et botteuse à disque,
Las instruments à dents : cultivateurs à dents proprement dits utilisés en complément de charrue et à dent géants.

- Le roulage : Rouleau plombeur à surface onglée, à rayonneur, à pulvérisateur, à herse lame et herse roulante.
- Laboratoire pour analyser l'étude de biologie – végétale et le sol.
- Brouettes, moissonneuse batteuse, bûches, mini-tracteur avec matériel labouré pour le petite travaille.

1.1.2.3- Qualité des matériels et mobiliers de bureau.

La santé est primordiale pour exécuter les tâches. Les fournitures utilisées ne doivent pas nuire à la santé des professeurs et des élèves ainsi que celle du personnel de l'administration.

Les craies devront être de qualité d'importation pour que les poudres de craie ne s'infiltrant pas dans les poumons des utilisateurs.

Les tables-bancs et les tables de bureau ainsi que les chaises seront entièrement fabriquées en bois. Les tables-bancs comporteront des casiers pour les affaires des élèves. Les tables de bureau auront des tiroirs coulissants.

Les ordinateurs complets seront achetés auprès des boutiques de vente d'ordinateur d'occasion et d'imprimantes. Chaque ordinateur aura les performances suivantes : un ordinateur PENTIUM III, ayant un disque dur de capacité de 10Gb au moins. La mémoire vive RAM doit être de 128 Mb avec une vitesse d'exécution de 500 Mhz. L'imprimante sera une imprimante Laser à cartouche rechargeable qui est plus économique que celle à jet d'encre. En effet, la cartouche de l'imprimante peut faire jusqu'à 5 000 copies avant d'être rechargée.

1.1.2.4- Qualité de l'enseignement.

Une école est réputée par le taux de réussite de ses élèves aux examens officiels. Ceux-ci dépendent surtout de la qualité de l'enseignement ou de la formation dispensée aux élèves, laquelle, à son tour, est fonction des compétences des enseignants et du suivi des élèves. Pédagogiquement, le nombre d'élèves par salle est limité à 60. Cela assure un bon suivi de chaque élève afin d'obtenir de meilleurs résultats. Nous limiterons donc le nombre d'élèves par niveau et par classe à cette norme pédagogique, pour maximiser notre résultat.

Nous allons aussi introduire aussi dans nos programmes scolaires l'enseignement de la manipulation des outils informatiques. C'est un atout pour notre Centre par rapport aux autres établissements.

Après avoir développé ci-dessus la technique d'exploitation et identifié les moyens techniques nécessaires, nous enchaînerons dans le chapitre suivant par la capacité de production envisagée. Ce chapitre comprendra deux sections qui sont l'évolution du chiffre d'affaires et les différents moyens d'exploitation du centre.

Figure n°3 : Salle de classe et matériels.



1.2- Capacité d'accueil.

Pour un projet, il faut tout prévoir : prévoir les risques, prévoir les opportunités, prévoir le marché.

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

Pour ce faire, analysons d'abord les matériels et moyens à mettre en œuvre pour le projet et voyons après l'effectif à prévoir.

Notre étude comprendra deux sections bien distinctes mais dépendantes, à savoir :

- Le niveau des élèves à recruter, les résultats attendus et l'exploitation envisagée.
- La durée de la formation et l'effectif des élèves pour les cinq premières années.

1.2.1- Le niveau des élèves à recruter et le résultat attendu.

Notre Centre recrutera ses élèves parmi les titulaires du BEPC qui deviendront des techniciens supérieurs en agricole.

Pour toute centre de formation, les produits sont les élèves sortants. Pour un Centre de formation agricole comme le nôtre, la durée de production est généralement de trois années et les prévisions de réussite dépendent nécessairement des contrôles continus en classe, des techniques d'enseignement et de la capacité des élèves à retenir leurs cours. Notre production s'estime donc en taux de réussite au baccalauréat général ou technique agricole. Nous devons acquérir près de 60 nouveaux élèves par année scolaire.

1.2.3-Durée de la formation et l'effectif des élèves pour les cinq premières années.

Comme la durée de la formation est de trois ans, notre capacité est donc de 180 élèves par an en trois années d'exploitation. Chaque unité peut accueillir 30 élèves dans chaque classe et à chaque niveau. En année 3, nous envisagerons d'ouvrir une classe parallèle en niveaux 1 et 2. Cela entraîne une augmentation de la capacité de nos exploitations. Elle sera doublée au niveau 1 pour l'année 3, l'année 4 au niveau 2 et l'année 5 pour les trois niveaux.

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

Niveau	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Première année (2 ^{nde})	60	60	120	120	120
Deuxième année (1 ^{ère})		60	60	120	120
Troisième année (Terminale)			60	60	120
TOTAL	60	120	240	300	360

Ce tableau nous permet de constater que l'effectif des élèves s'accroît constamment de 60 par an. En effet, l'effectif en année 1 sera de 60 et atteindra 360 en année 5. Si nous ne prévoyons pas l'extension de nos activités au début de l'année 3, l'effectif restera à 240.

1.2.4- Identification de ressource matérielle.

Bâtiment, installation électrique, mobiliers d'exploitation et matériels informatiques.

Section 2 : Spécificités et programmes de base de la formation agricole avec calendrier culturel.

Après 3 ans de l'obtention de bacc technique agricole, les élèves appliquent la formation de base ci-dessous, et en 4 ème, 5 ème c'est la formation du technicien. Face aux exigences de notre clientèle et surtout devant le positionnement de nos concurrents, nous devons préciser notre caractère spécifique pédagogique qui identifie notre Centre de formation en agriculture.

2.1- Rôles des enseignants.

Les professeurs étant le pilier de la formation ; ils devront avoir en sus de leurs diplômes et de leurs expériences, la vocation d'enseignement. Leur rôle est de faire connaître les diverses techniques par des méthodes appropriées et de passer par différentes réflexions avant d'aborder toute action. La maîtrise et la connaissance de la matière ne suffisent pas. Encore faut-il théoriser les faits puis établir l'ensemble des règles et de la loi qui détermine l'explication de ces faits.

L'efficacité de formation dépend donc beaucoup de la compétence des enseignants. Nous nous efforçons également de mener à bien notre politique de recrutement.

2.2- Programmes de formation, caractéristiques des disciplines et matières transversale.

Notre Centre dispense d'une formation théorique et pratique :

- Pour le C.F.P. technique, après la 1^{ère} Année, nous proposons aux élèves d'autres filières telles que : la géologie (science de la terre), la biologie (science de la végétale), l'hydraulique agricole, l'agriculture biologique, l'arboriculture fruitière, la microbiologie du sol, la science du sol, les cultures sous couverture végétale, les huiles essentielles et les plantes aromatiques, la récolte et la conservation, les céréales, les systèmes de riziculture et engrais composté, les cultures maraîchères, les cultures industrielles, la législation et les normes, des matières scientifiques et littéraires, ainsi que les filières bien distinctes pour la 3^{ème} année.

Matière de base (Tronc commun) c'est appliqué en 2^{ème} et 3^{ème} années :
Mathématique, physique (pour la construction de barrage), statistique (pour l'évaluation), biologie animale et végétale, pédologie, science de sol, hydrologie (pour l'irrigation, drainage : gestion de l'eau), phytopathologie (maladie de plante), agriculture générale, physiologie végétale (culture in-vitro, bouturage, marcottage), machinisme agricole (différents matériels comme les charrues), microbiologie de sol ;

Phytosanitaire :

C'est la science de phytopathologie pour étudier les maladies des plantes comme le traitement et soin.

- 1) Lutte préventive avant d'apparaître la maladie;
- 2) Lutte curative c'est la symptôme de maladie ; par exemple : la fongicide pour lutter contre les champignons ; puriculariose contre la maladie de riz.

Pour l'élevage concernant la zootechnie, alimentation bétail, production fourragère (herbe) ;

La matière transversale implique les matières complémentaires concernant les langues étrangères, comptabilité, informatique et gestion d'entreprise.

2.3-Normes à adopter sur l'effectif par le ministère.

Selon les normes préconisées par le MINESEB et l'enseignement scientifique, en général, un enseignant encadre 45 à 50 élèves au maximum avec 3 matières si nécessaire.

Cependant, compte tenu du respect de la qualité de l'enseignement et surtout pour faciliter le contrôle, nous décidons de limiter le nombre des élèves par salle aux alentours de 35.

Le centre avait de l'accréditation par l'Etat et à sanctionner le diplôme de Bacc technique agricole en fin de la troisième année.

2.4- Calendrier cultural.

Ce Calendrier montre la saison ou la période de culture de chaque semence (culture saisonnière) et ce qui dépend le climat.

Tableau n°12 : Calendrier cultural.

Cultures et techniques cultural	Octobre (Période de pluie)	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mar.	Av.	Mai.	Juin	Juil.	Aout	Sept.
<ul style="list-style-type: none"> • RIZ : <ul style="list-style-type: none"> - Labour..... - Pépinière - Repiquage - Sarclage.... - Récolte..... *..	...*									
*										
*										
*								
*..	...*			
<u>CULTURE PLUVIALE :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Manioc <ul style="list-style-type: none"> - Labour... - Cultivé..... - Récolte..... • Maïs <ul style="list-style-type: none"> - Labour..... - Cultivé..... - Récolte..... *.....	...*	
*
	.. APRES	UN	AN									
*	...*										
*										
*..	...*						

Source : Investigation personnelle.

Légende : * Indique les périodes (Mois) exacte.

Section 3 : Description de ressources nécessaires.

Dans le chapitre précédent, nous avons parlé des techniques d'exploitation. Nous y avons développé l'identification des moyens techniques et de la technique d'exploitation. Dans cette section, nous parlerons des moyens humains et nous nous limiterons à énumérer les moyens matériels utilisés dans les processus de production.

3.1- Les ressources humaines.

Pour ses activités, un Centre de formation a besoin de moyens humains considérables dont un directeur, un surveillant général, deux secrétaires et des enseignants. Les travaux de nettoyage sont assurés par les élèves eux-mêmes. Savoir nettoyer fait partie de leur formation.

Le tableau suivant montre l'effectif du personnel du centre

Personnel	Nombre	Salaire mensuel
PERSONNEL ADMINISTRATIF		(en Ar)
- Directeur	01	400 000
- Surveillant général	01	200 000
- Secrétaires	02	150 000
PERSONNEL ENSEIGNANT		
Filières :		
- Hydraulique agricole	01	300 000
- Agriculture biologique	01	300 000
- Arboriculture fruitière	01	300 000
- Microbiologie du sol	01	300 000
- Science du sol	01	300 000
- Cultures sous couverture végétale	01	300 000
- Huiles essentielles et plantes aromatiques	01	300 000
- Post récolte et conservation	01	300 000
- Céréales	01	300 000
- Systèmes de riziculture améliorée et intensive	01	300 000
- Cultures maraîchères	01	300 000
- Cultures industrielles	01	300 000
- Législation et normes	01	300 000
TOTAL DU PERSONNEL	17	4 650 000

Il en ressort que le Centre aura au moins un Directeur, un Surveillant général, deux Secrétaires et 13 enseignants. Chaque professeur prendra en charge une matière pour chacun des trois niveaux. Les tâches respectives seront traitées dans le chapitre suivant. Ce tableau nous montre l'effectif du personnel du centre ainsi que leur année de recrutement.

Le salaire mensuel fixe du personnel du Centre s'élève à Ar 4 650 000.

Certaines matières ne seront enseignées qu'en deuxième année, tandis que d'autres en troisième année.

Les moyens humains et les moyens matériels sont complémentaires. Quels sont alors ces moyens matériels que le personnel doit utiliser ?

3.2- Les ressources matérielles.

Les moyens matériels ont déjà fait l'objet d'études techniques. Dans ce paragraphe, nous nous limiterons à les énumérer.

Pour les infrastructures, nous aurons trois salles de classe, deux bureaux pour l'administration, un magasin de stockage des fournitures et des matériels. Quant aux mobiliers, nous aurons besoin de quatre tableaux noirs, des tables-bancs, des tables de bureau, d'une chaise de direction, des chaises pour les autres personnels et d'une étagère pour le magasin de stockage. Les ordinateurs pour le personnel administratif et pour la salle informatique font partie aussi de ces moyens.

Nous avons traité précédemment la technique d'exploitation et l'évolution du chiffre d'affaires. Mais toute activité doit être organisée pour optimiser sa capacité de production. Dans le chapitre suivant, nous allons donc faire l'étude organisationnelle du Centre.

3.3- Les ressources financières.

Il importe de négocier avec la banque et les autres institutions financières ou micro-finances. Afin de réaliser le projet, il faut que les ressources financières soient égales au montant de l'investissement et des fonds de roulement initial. Elles sont la somme des apports effectués par les associés à la société et représentent au moins les 30% du capital social. Le reste est financé par des tiers c'est-à-dire une institution financière ou un établissement de crédit. Mais, l'idéal étant pour une société d'avoir son autonomie financière, il est souhaitable que le Centre ait la majorité du capital social.

Nous avons pu ainsi déceler facilement les problèmes qui pourraient apparaître au cours de l'exploitation. Nous avons bien défini toutes les activités, ainsi que les postes de travail.

Nous avons vu les cinq premières années d'exploitation avec les divers intrants des formations dont nous avons besoin.

Afin de transformer les ressources et les procédés en activités concrètes, il nous faut des hommes capables et qualifiés à chaque poste de travail. A ce le deuxième chapitre, nous allons procéder à l'étude de faisabilité organisationnelle du projet.

CHAPITRE II : FAISABILITE ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons faire l'étude organisationnelle que le centre va adopter. Ensuite, nous allons décrire les tâches de chaque personnel.

Section 1 : Organisation de travail.

Pour faire un recrutement, il faut tout d'abord élaborer un profil du poste à pourvoir. Ensuite, décrire le mode de recrutement.

Avant tout recrutement, il faut élaborer un profil du poste à pourvoir, puis définir le mode de recrutement.

1.1-Gestion des ressources humaines.

1.1.1- Gestion de personnel pour le profil de recrutement.

Nous parlerons tout d'abord du profil de recrutement du personnel administratif puis celui du personnel enseignant.

1.1.1.1- Personnel administratif : Direction, surveillance et secrétaire.

Pour le directeur, il doit être titulaire d'une Maîtrise en Gestion, Option Finances et Comptabilité. Ainsi, il n'aura aucune gêne ni pour la comptabilité, ni pour la gestion du personnel, ni pour l'organisation du travail. En effet, les formations qu'il a reçues à l'Université lui permettent de maîtriser ces différentes tâches. Le Directeur doit également être battant pour pouvoir lancer le Centre vers sa maturation.

Les stages en entreprise lui servent d'expérience professionnelle. Il doit avoir une autorisation d'enseigner.

De ce profil, nous nous jugeons apte à occuper ce poste de directeur car nous répondons au profil demandé.

1.1.1.2- Personnel enseignant.

Ce sera des personnes titulaires d'au moins une licence ou sortant de l'école supérieur agronomique pour matière qu'elle va assurer. Elle doit avoir une maîtrise parfaite du français écrit et parlé. Des expériences en matière d'enseignement sont souhaitables mais nous acceptons aussi les débutants à forte valeur.

Nous allons donc faire le recrutement de professeur pour un centre de formation agricole. Les professeurs doivent avoir une forte personnalité et savoir imposer son

autorité auprès des élèves. Les professeurs doivent avoir aussi chacun une autorisation d'enseigner pour pouvoir exercer le métier.

Les profils étant rédigés, nous pourrions choisir le mode de recrutement.

1.1.2- Les modes et les techniques de recrutement.

1.1.2.1- Les Outils nécessaires au recrutement.

Il y a quatre (4) éléments qui sont essentiels au recrutement :

- Curriculum vitæ,
- Demande manuscrite ou formulaire de demande d'emploi,
- Lettre de motivation,
- Certificat de travail si c'est un poste clé.

Nous allons distinguer en deux sous paragraphes l'outil et le mode de recrutement du personnel administratif et enseignant du centre.

1.1.2.2- Mode de recrutement du personnel administratif.

Le recrutement du personnel administratif se fera localement pour bien motiver ce personnel. Le recrutement se fera à l'enceinte du centre sur rendez-vous avec le directeur. Le choix pour le poste de surveillant et de secrétaire se fera par le biais d'un test. Le secrétaire

doit faire ses preuves sur l'ordinateur du centre. Le surveillant par contre, fera un test psychotechnique.

Si le recrutement du personnel administratif se fera localement.

1.1.2.3- Mode de recrutement du personnel enseignant.

Pour le personnel enseignant, le recrutement se fera par annonce dans un quotidien national. L'annonce mentionnera le profil demandé et les pièces à fournir. Les candidats seront sélectionnés à partir de leurs dossiers de candidature. Nous convoquerons les candidats présélectionnés pour un entretien. Nous pouvons aussi faire un appel aux autres enseignants.

1.1.3- Formation.

C'est la place de l'évaluation de personnel qui a pour but de diagnostiquer les besoins de formation des employés, elle peut aussi permettre de comparer les performances avant et après la formation.

La généralité se suppose d'assurer l'adéquation entre la capacité et la connaissance des employés. Adopter les employés à des tâches bien déterminées et au changement dans les emplois.

- Planifier et organiser les actions des formations.
- Il comporte les objectifs la priorité le contenu, la pédagogie et la modalité de formation.
- Durée de formation.
- Donner une compétence professionnelle.
- Information du personnel sur l'entreprise.

C'est l'ensemble d'action des moyens, des méthodes et de support à l'aide de quel les travailleurs incités à améliorer leur connaissance, leur comportement, leur attitude et leur capacité.

Le style de formation préfère la cour correspondance dans l'entreprise à l'extérieur, stage à temps plein et elle doit sanctionner par un diplôme.

Au propos de la progression, il faut donner l'existence de la forme, établir, constituer, instruire et éduquer aux personnes.

1.1.4- Technique de motivation.

Les personnels sont motivés par la prime chaque année à la fin de la formation.

L'augmentation de la rémunération du personnel dépend l'augmentation de ressource de revenu, l'évolution du chiffre d'affaires et l'ancienneté de chaque personnel.

C'est la politique d'un centre qui décidera de dépenser pour toute formation que les enseignants doivent suivre et s'ils auront aussi leur déplacement s'ils habitent loin de l'établissement. Et même s'il y a deux mois et demi de vacance chaque année. Nous allons organiser des différentes activités comme le sport, une excursion par an pour faire participer les élèves et les enseignants.

1.1.5- Technique de rémunération.

C'est la politique de fixer le salaire des employés, nous valorisons l'expérience et l'ancienneté des travailleurs, mais nous devons respecter les dispositions légales telles le code de travail : le SMIG; en ce qui concerne le mode de paiement du salaire, le salaire sera payé mensuellement. La prime et l'avancement dépendent des résultats de travail ou la situation de centre.

Section 2 : Description des principales tâches.

La description des tâches permet au personnel de savoir ce qu'il doit faire. Ainsi, chacun s'occupe de son attribution sans gêner les autres dans l'accomplissement de leur tâche. Nous allons préciser les tâches de chaque groupe de personnel c'est-à-dire le personnel administratif et celui enseignant.

2.1- Personnel administratif :

L'administration est composée et assumée par la direction, la surveillance et le secrétariat. Le gardiennage et l'entretien peuvent être classés parmi l'administration. Nous développerons successivement leurs tâches respectives.

- **Direction :**

Dans l'organigramme, nous pouvons dire que c'est la direction qui supervise tout le personnel. Elle la hiérarchie la plus haute au sein du centre.

Son attribution : C'est lui qui fait la gestion du centre, supervise l'administration et les finances, recrute et évalue les enseignants, il préside la réunion des professeurs.

- Il est au sommet de l'organigramme, cela veut dire que toutes les décisions lui appartiennent. Ces décisions peuvent concerner les achats de nouveaux matériels, la cession de ces derniers, l'ouverture de nouvelles classes, l'autorisation d'inscription et le recrutement de personnel pour étoffer l'équipe du centre.
- Le profil exigé est BACC+4 en administration, gestion ou économie.

D'après l'organigramme, nous pouvons dire que c'est le Directeur qui supervise tout le personnel. Il occupe la hiérarchie la plus haute au sein du Centre. C'est lui qui assure la gestion du Centre. Il est placé au sommet de l'organigramme, et de ce fait, toutes les décisions lui reviennent. Ces décisions peuvent concerner aussi bien les achats de nouveaux matériels que la cession de ces derniers, l'ouverture de nouvelles classes, l'autorisation d'inscription ainsi que le recrutement de personnel pour étoffer l'équipe du Centre.

- **La surveillance :**

Le surveillant, sous la supervision de la direction, contrôle les va-et-vient des occupants du Centre et donne les autorisations d'entrée pour les élèves en retard ou absents. Il assure de faire régner l'ordre dans l'enceinte du centre.

Pour le surveillant, il doit avoir une forte personnalité, il doit être titulaire d'un diplôme de Licence car il est le numéro deux du centre. Il doit avoir se faire respecter. C'est un homme sérieux pour la réalisation de ses tâches.

Sous la supervision de la direction, s'occupe de surveiller les ouvriers comme les personnes de ménage et le gardien. C'est lui qui contrôle la suivie des procédures et disciplines, gère les matériels, élabore le volume d'horaire et le calendrier d'activité et donne les autorisations d'entrée pour les élèves en retard ou absent. Il assure de faire régner l'ordre dans l'enceinte du centre.

- **Gardien** : Assurer la sécurisation des personnels dans le domaine du centre et les biens du centre 24 heures sur 24.

Bonne condition physique et ayant la connaissance des arts martiaux.

- **Personne de ménage** : Assurer la propriété, tous le nettoyage et l'entretien du jardin et de faire transmettre le courrier.

Ayant el diplôme de BEPC.

- **Le secrétariat** :

Les secrétaires sont chargés de la communication intérieure et extérieure concernant le Centre. Ils s'occupent de l'édition des documents du Centre et de sa correspondance avec les parents.

Pour le poste de secrétaire, nous aurions besoin d'une personne qui a une formation en secrétariat. Maîtrisant les outils informatiques tel que les logiciels Word, Excel et éventuellement ACCES BASE DE DONNEE pour effectuer les travaux de secrétariat.

Cette personne, de préférence femme, doit avoir une maîtrise parfaite de la langue française et une aisance à parler avec les parents. Elle doit être titulaire du Baccalauréat au moins avec une formation en secrétariat et en administration.

Assure la communication intérieure et extérieure du centre et la comptabilité comme secrétaire comptable.

C'est le secrétaire qui s'occupe de l'édition des documents concernant le centre, assure aussi la correspondance du centre avec les parents. Les travaux de secrétariat sont d'offices à sa charge.

Assume les travaux d'enregistrement de l'entrée et sortie des fonds, l'encaissement des recettes du centre et effectue le paiement des dépenses.

2.2- Collège des enseignants :

Ils sont en position d'ETAT MAJOR, chaque enseignant a pour mission de donner les cours qui lui sont confiés. Il assure les cours théoriques et les cours pratiques ainsi que les contrôles et le test pour l'évaluation des élèves.

Il devra faire des rapports périodiques sur l'avancement de ses cours. Cela se fait par le biais des cahiers de texte.

Le personnel enseignant a pour mission d'assurer les cours qui lui sont confiés. Il est responsable de son cours. Il assure les cours théoriques et les cours pratiques ainsi que les contrôles et le test pour l'évaluation des élèves.

Il devra faire des rapports périodiques sur l'avancement de ses cours. Cela se fait par le biais des cahiers de texte.

- Avoir une bonne connaissance pédagogique.
- Professeurs titulaires d'une licence au plus et ayant l'expérience dans l'enseignement ou formation.

Dans la section précédente, nous avons parlé des personnels. Mais comment nous allons nous doter de ce personnel ? La réponse à cette question sera développée dans la section suivante qui traitera le recrutement du personnel.

Section 3 : Organigramme envisagé du centre.

Avant de tracer l'organigramme du centre, nous jugeons nécessaire de définir ce qu'est l'organigramme et de donner son utilité afin de mieux comprendre la nécessité de mise en place au sein d'une entité.

3.1- Définition et utilité.

Avant de tracer l'organigramme du Centre, nous jugeons nécessaire de définir ce qu'est l'organigramme et de donner son utilité afin de mieux comprendre la nécessité de sa mise en place au sein d'une entité.

Selon FAYOL dans le PO3C, organiser c'est de fournir à l'entreprise tout ce qui est utile à son fonctionnement à savoir entre autres : les matières, les outillages, les capitaux et les hommes, ...

Organiser consiste à définir :

- Les hommes et les moyens appropriés pour réaliser le programme de la direction.
- Le mode d'action et le mode opératoire de ces hommes ainsi que le mode d'utilisation des moyens.
- L'ordre de succession dans le temps des diverses actions permettant la réalisation des objectifs. L'organisation est donc la mise en place de tous les moyens pour atteindre l'objectif prévu.

Un organigramme est une schématisation claire et concise de la hiérarchie des fonctions et/ou des personnels dans une société donnée. L'organigramme peut être présenté

sous forme fonctionnelle, c'est-à-dire, par fonction ou hiérarchique (hiérarchie) ou matriciel (la fonction et la hiérarchie sont combinées).

L'utilité d'un organigramme est de nous permettre de savoir la place d'une personne ou d'une fonction au sein d'une société. Cela nous permet de savoir à quelle direction ou supérieur hiérarchique elle est rattachée, et qui sont ses subordonnés ?

Cela implique aussi la répartition des tâches entre les différents organes de la société, voire les différentes personnes qui composent les organes.

Un organigramme est donc dressé pour une bonne gestion des tâches et des fonctions d'une société.

Après avoir développé la définition et l'utilité de l'organigramme, nous pouvons maintenant établir l'organigramme de notre Centre AGRI-VOLY.

3.2- Organisation adoptée.

Pour mieux comprendre notre structure, il est d'établir un organigramme adéquat au bon fonctionnement de l'entreprise.

Il existe trois types de structure parmi lesquels l'entreprise pourra choisir, nous allons les voir successivement avant de faire notre choix :

- La structure hiérarchique ou linéaire qui est basée sur l'autorité hiérarchique. C'est une forme d'autorité liée à la situation officielle dans l'organisation donc légitimée par le titre. Dans cette structure, un ordre ne doit émaner que d'un seul chef, ce qui veut dire que pour une action quelconque, un agent ne doit recevoir des ordres que d'un seul chef. C'est ce qu'on appelle liaison hiérarchique dans

laquelle le rapport entre le chef et les subordonnés a un caractère vertical et les ordres vont du haut en bas de la pyramide de commandement.

- La structure fonctionnelle qui, basée sur l'autorité fonctionnelle, est une forme de fonction liée à la compétence dans un domaine bien spécialisé. Dans cette structure fonctionnelle, on soumet chacun à l'autorité directe de plusieurs chefs spécialisés. Il s'intéresse donc à un seul aspect de sa tâche pour la qualité de son travail. En conséquence, cette liaison fonctionnelle sert à la circulation des directives ou des conseils et non des ordres. Il en ressort qu'une personne peut recevoir des ordres de plusieurs chefs.

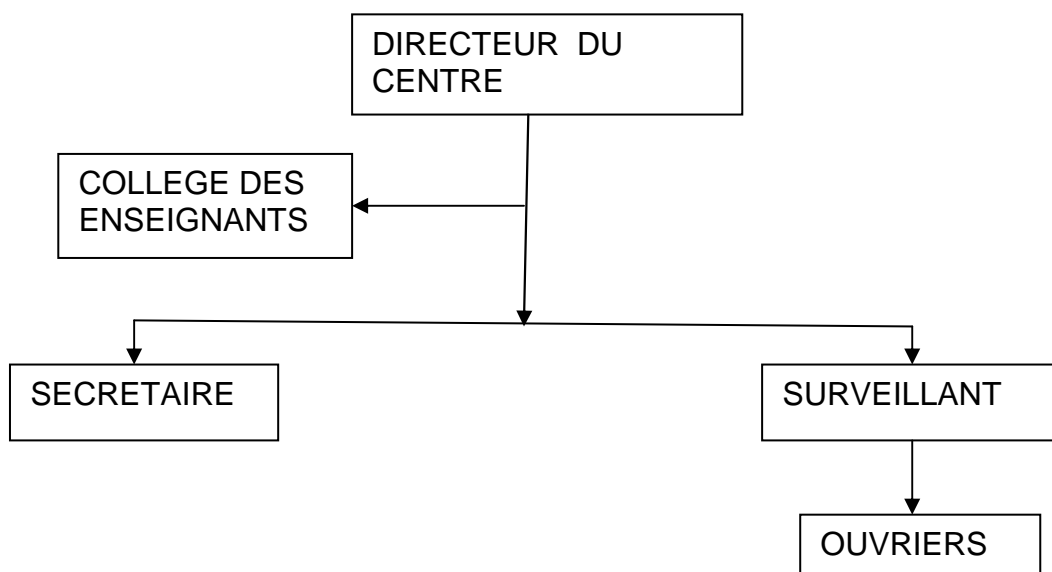
- La structure hiérarchique - fonctionnelle ou « staff and line » qui réalise la conciliation des deux principes de spécialisation des chefs et la dignité de commandement. Dans cette structure, le chef doit donner des ordres en utilisant les canaux de communication appelés lignes organiques.

3.3- Structure de l'organigramme.

Dans ce paragraphe, nous allons présenter l'organigramme du Centre AGRI-VOLY objet de notre projet. Ce sera un organigramme fonctionnel avec 3 niveaux hiérarchiques.

Le personnel enseignant et le secrétariat sont au même niveau et supervisés par la surveillance. L'ensemble est placé sous l'autorité du Directeur.

Figure n°4 : Organigramme du centre.



Dans le paragraphe précédent, nous avons donné la définition et l'utilité de l'organigramme. L'utilité de l'organigramme, avons-nous dit est la répartition des tâches entre les différentes personnes dans l'entreprise. Dans la section suivante, nous allons faire la description des tâches de chaque fonction dans le centre

Section 4 : Chronogramme d'activité.

Se définit aussi, comme le planning ou l'ordre du jour de réalisation du projet : acquisition et exploitation des matériels, faisabilité juridique et technique,...C'est un plan de mise en œuvre pour exécuter les différentes activités pendant une année d'exploitation.

C'est aussi un calendrier montrant le délai de réalisation des travaux à effectuer depuis l'étude du dossier jusqu'à la phase d'exploitation. Il nous permet d'établir le planning de réalisation du projet compte tenu de la durée de réalisation de chaque étape à suivre.

4.1-Chronogramme envisagé.

L'étude chronogramme est une étude très importante à l'analyse technique du projet. A part de la gestion de temps, il est très nécessaire dans la gestion budgétaire, gestion de ressource humaine, la gestion marketing et la mise au point technique.

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

Tableau n°13 : Liste des tâches.

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

Les actions proposées pour le projet sont résumées dans ce chronogramme. Ces actions s'étalent sur une durée de 12 mois à compter du 1 an avant le début de l'année de formation du centre.

Ce tableau est expliqué par le diagramme graphique de GANTT

Figure N°5 : Graphique de GANTT.

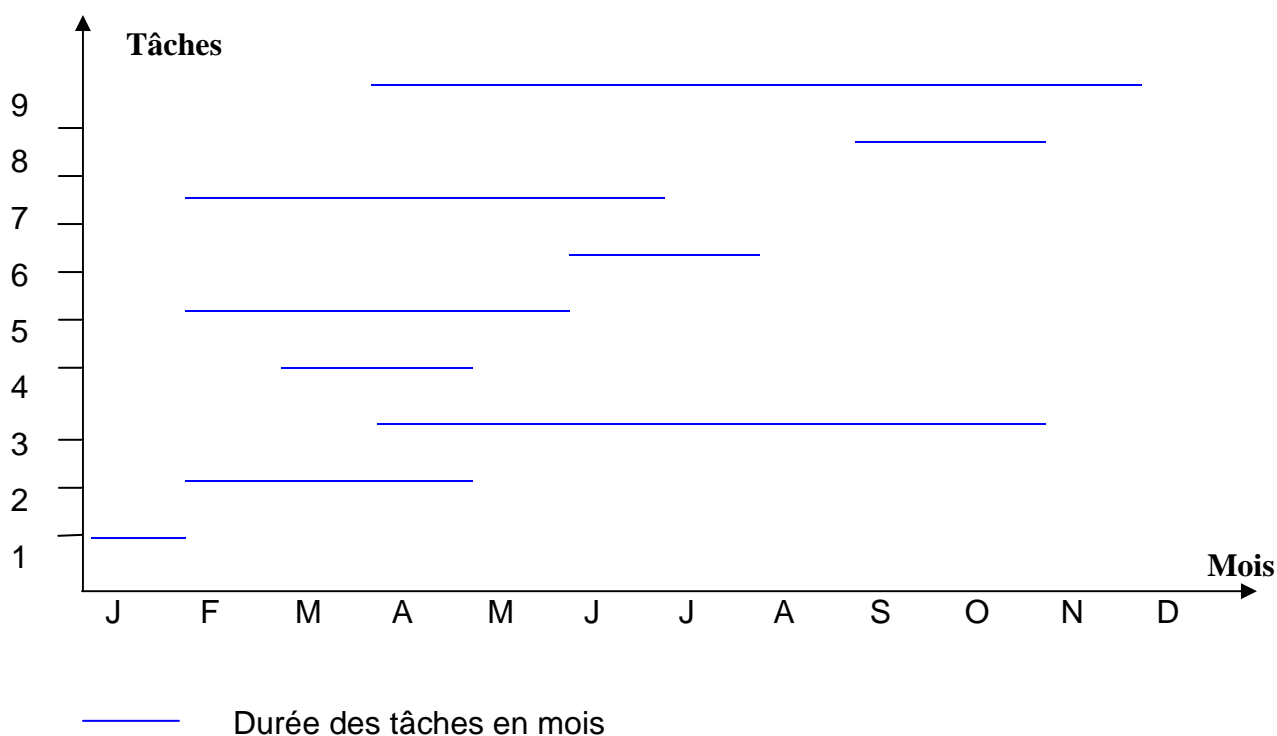


Diagramme de GANTT.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

Nous avons fait précédemment les études littérales du projet. Dans ces études, nous avons fait en première partie, l'identification du projet en donnant sa présentation et en faisant l'étude de marché visé. En deuxième partie, nous avons analysé l'étude de faisabilité technique du projet. Dans cette partie, nous avons étudié les procédures techniques d'exploitation et la faisabilité organisationnelle du projet. Dans la partie suivante, nous allons entamer les études financières de ce projet. Dans cette troisième partie, nous allons traiter le chiffre d'affaire envisagé et les différents coûts associés au projet et à son exploitation puis nous allons analyser la faisabilité et la rentabilité du projet et enfin, tirer une évaluation.

PARTIE III :
EVALUATION,
FINANCIERE,
ECONOMIQUE
ET
SOCIALE

INTRODUCTION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE

L'étude financière est une étape décisive pour la réalisation d'un centre, il s'agit de traduire en chiffre un certain nombre des données recueillis au cours de l'étude de marché et faire une synthèse de l'activité, de mettre en avant la viabilité économique de notre projet.

Nous sommes arrivés dans la troisième partie de notre étude où nous allons voir :

- le coût des investissements
- l'illustration des états financiers du projet
- l'évaluation du projet

CHAPITRE I : INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

L'investissement est défini par l'acquisition des biens et des matériels d'exploitation pour faire fonctionner primordialement l'entreprise. Donc, ce chapitre consiste à citer les éléments nécessaires pour la création de ce projet.

Ce premier chapitre s'intéresse à l'investissement du projet. Alors, les sections suivantes nous seront indispensables :

- le coût d'investissement initial d'immobilisation corporelle et incorporelle
- Evolution du chiffre d'affaires
- le plan de financement
- Fond de Roulement Initial
- le remboursement des dettes
- les tableaux d'amortissements

Section 1 : Coûts des investissements initiaux.

Les immobilisations incorporelles, corporelles et financières doivent être indiquées avec les prix d'acquisition, c'est-à-dire en valeur brute. Pour connaître l'acquisition d'actif, il faut voir le tableau des immobilisations et des amortissements ou des provisions.

1.1- Acquisition des immobilisations.

Les immobilisations corporelles sont le terrain, la construction, installations et les matériels et mobiliers de bureau.

Les immobilisations incorporelles concernent les coûts sur la création du centre, dont le frais de développement immobilisable valant d'Ar 2 000 000.

1.1.1- Immobilisations corporelles.

1.1.1.1- Coût du terrain.

Au moment de la création, le centre aurait un terrain de Ar 22 000 000 y compris le terrain de sports,
Les bâtiments environ 50 000m².

1.1.1.2- Coût de construction.

Selon un expert de construction, nous devons avoir huit (8) salles de classes, deux (2) bureaux administratifs et une (1) salle pour la bibliothèque et l'informatique.

La construction valant donc de Ar 54 500 000 dont les détails de calcul seront en annexe.

1.1.1.3- Coût des installations électriques.

Pour notre centre, nous avons besoin des matériaux nécessaires et les coûts des installations seront à l'ordre d'Ar 1 323 900. Les détails de calcul seront en annexe.

1.1.1.4- Coût des matériels de bureau.

Ce sont des matériels nécessaires à la création et au fonctionnement de l'entreprise et ceux-ci sont constitués par les éléments suivants à savoir : tables de bureau, chaises de bureau, tables et chaises des professeurs, tableaux noirs et tables banc, étagère et nettoyage. Le coût de ces matériels d'exploitation du centre seront à l'ordre de Ar 7 000 000. Les détails de calcul aussi seront à l'annexe.

1.1.2- Immobilisations incorporelles.

Il existe de multiples façons de définir ce qu'est un investissement. Le plus souvent, cette expression évoque l'acquisition de moyens de production physique destinés à être utilisés de façon durable dans le projet. En comptabilité nationale, l'investissement signifie la FBCF (Formation Brute de Capital Fixe).

C'est-à-dire, ce sont les achats d'actifs, la construction des bâtiments par le producteur et ces achats doivent correspondre à une durée de plus d'une année.

Dans notre cas, le frais de développement immobilisable s'élève à Ar 2 000 000

Alors, pour notre projet, l'investissement vaut à Ar 101 723 900 comme le montre pour le tableau ci - dessous.

Mais on peut parler aussi d'investissements financiers matérialisés par des achats de titres des placements ou des prises de participation. Ce type d'investissement n'entre plus dans notre projet du moins que pour nos études pendant cinq années, à cause de nos activités basées sur l'agriculture.

1.1.2.1- Récapitulatif d'investissement du centre.

Eléments de l'investissement	Montant (en Ariary)	Pourcentage (%)
Investissements incorporels	5 100 000	2,06
Frais de développement immobilisable	2 000 000	
Logiciels informatiques	100 000	
Fonds commercial	23 00 000	
Autres immobilisations incorporelles	700 000	
Investissement corporel	96 623 900	97,94
Terrain	22 000 000	
Aménagement du terrain	1 000 000	
Constructions	54 500 000	
Installations techniques	1 323 900	
Matériels informatiques	10 000 000	
Mobiliers de bureau	7 000 000	
Autres immobilisations corporelles	800 000	
Immobilisations financières	0	0
TOTAL INVESTISSEMENT INITIAL	101 723 900	100

Section 2 : Tableaux pour le plan d'amortissements des années 1, 2 et 3, 4, 5

D'après le PCG 2005, l'amortissement est la constatation comptable amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif de l'usage, de changement de technique et de toutes autres causes.

En raison des difficultés de mesures de cette dépréciation, l'amortissement consiste généralement dans l'étalement de la valeur probable de vie de matériels et immobilisations et connaître les nécessités des renouvellements.

On utilise le mode d'amortissement linéaire permettant au projet une charge constante la durée d'utilité de l'actif.

Alors, le présent projet a un plan d'amortissement, pour la première année qui se présente comme suit :

Tableau n°14 : Plan d'amortissement pour l'année 1 (montant en Ariary).

ELEMENTS AMORTISSABLES	VALEUR D'ACQUISITION	DUREE DE VIE (Année)	Taux d'amortissement (%)	Amortissement	VALEUR NETTE
Frais de développement immobilisable	2 000 000	10	10	200 000	1800 000
Logiciels informatiques	100 000	03	33,33	33 330	66 670
Fonds commercial	2 300 000	10	10	230 000	2 070 000
Autres immobilisations incorporelles	700 000	05	20	140 000	560 000
Terrain	22 000 000	-	-	-	22 000 000
Aménagement du terrain	1 000 000	10	10	100 000	900 000
Constructions	54 500 000	20	05	5 450 000	49 050 000
Installations techniques	1 323 900	10	10	132 390	1 191 510
Matériels informatiques	10 000 000	05	20	2 000 000	8 000 000
Matériels et mobiliers de bureau	7 000 000	10	10	700 000	6 300 000
Autres immobilisations corporelles	800 000	10	10	80 000	720 000
TOTAL	101 723 900			9 065 720	91 938 180

Pour trouver le taux d'amortissement d'un élément, on a : $100/\text{durée de vie}$

Exemple : pour les frais de développement immobilisable, sa durée de vie est de 10 ans, on aura donc le taux d'amortissement de $100/10 = 10\%$.

Pour le plan d'amortissement de l'année 2, on a :

Tableau n°15 : Plan d'amortissement de l'année 2 (montant en Ariary).

ELEMENTS AMORTISSABLES	VALEUR D'ACQUISITION	Taux d'amortissement (%)	Amortissement	Cumul des amortissements	VALEUR NETTE
Frais de développement immobilisable	2 000 000	10	200 000	400 000	1 600 000
Logiciels informatiques	100 000	33,33	33 330	66 660	33 340
Fonds commercial	2 300 000	10	230 000	460 000	1 840 000
Autres immobilisations incorporelles	700 000	20	140 000	280 000	420 000
Terrain	22 000 000	-	-	-	20 000 000
Aménagement du terrain	1 000 000	10	100 000	200 000	800 000
Constructions	54 500 000	05	5 4 50 000	10 900 000	43 600 000
Installations techniques	1 323 900	10	132 390	264 780	1 059 120
Matériels informatiques	10 000 000	20	2 000 000	4 000 000	6 000 000
Matériels et mobiliers de bureau	7 000 000	10	700 000	1 400 000	5 600 000
Autres immobilisations corporelles	800 000	10	80 000	160 000	640 000
TOTAL	101 723 900		9 065 720	18 131 440	81 592 460

Voici le plan d'amortissement récapitulant les trois (03) années

Tableau n°16 : Plan d'amortissement d'années 3, 4 et 5.

ELEMENTS AMORTISSABLES	ANNEE 3		ANNEE 4		ANNEE 5	
	Valeur nette	Amortiss ement	Valeur nette	Amortisse ment	Valeur nette	Amortiss ement
Frais de développement immobilisable	1 600 000	200 000	1 400 000	200 000	1 200 000	200 000
Logiciels informatiques (1)	100 000	33 330	66 670	33 330	33 340	33 330
Fonds commercial	2 140 000	230 000	1 910 000	230 000	1 680 000	230 000
Autres immobilisations incorporelles (2)	420 000	140 000	280 000	140 000	140 000	140 000
Terrain	22 000 000	-	22 000 000	-	22 000 000	-
Aménagement du terrain	800 000	100 000	700 000	100 000	600 000	100 000
Constructions	43 600 000	5 450 000	38 150 000	5 450 000	32 700 000	5 450 000
Installations techniques	1 059 120	132 390	926 730	132 390	794 340	132 390
Matériels informatiques (3)	6 000 000	2 000 000	4 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Matériels et mobiliers de bureau	5 600 000	700 000	6 300 000	700 000	5 600 000	700 000
Autres immobilisations corporelles	640 000	80 000	560 000	80 000	480 000	80 000
TOTAL	83 959 120	9 065 720	76 293 400	9 065 720	67 227 680	9 065 720

Amortissements :

(1) : Logiciels informatiques seront amortis vers la fin de l'année 3, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 100 000.

(2) : Les autres immobilisations incorporelles sont amorties vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 700 000

(3) : Les matériels informatiques sont amortis vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 10 000 00.

CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE ET ETATS FINANCIERS

Cette évaluation interne du projet sera nécessaire pour apprécier les comptes de notre projet. C'est pour cela que nous allons nous intéresser d'une part à la rentabilité financière et d'autre part à l'évaluation selon les outils de notre projet.

Selon le PCG 2005, les états financiers de notre projet comprennent les comptes ci-après :

- Plan de financement
- Fond de Roulement Initiale
- Tableau de remboursement de dettes
- Compte de gestions
- Compte des résultats (prévisionnel)
- Bilans prévisionnels
- Tableaux des Flux de Trésorerie

Mais avant de connaître ces comptes la connaissance des comptes de gestion.

Section 1 : Plan de financement.

Dans ce cas là, nous allons énumérer l'étude de rentabilité dont le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours des exercices d'exploitation et les emplois qui en ont été fait.

1.1- Evolution du chiffre d'affaires.

Comme l'intitulé de la section, elle est partagée en deux sous sections qui sont l'évolution du chiffre d'affaire et la production envisagée par le centre.

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

Pour notre cas, il s'agit d'un centre de formation basée sur la technique agricole qui entame ses activités. Par rapport à la première année d'exploitation,

Le chiffre d'affaire sera doublé dès la deuxième année à condition que nous gardons constants le nombre d'élèves, les frais d'inscriptions et les écolages. A ces conditions, le chiffre sera triplé pour la troisième année et ce chiffre restera constant à partir de la quatrième année d'exploitation sauf si le centre ouvre des nouvelles classes.

Dans la réalité, c'est seulement le nombre d'élèves qui est maintenu constant. Les frais d'inscription et les écolages s'accroissent en fonction du niveau d'étude. Pour notre centre, nous allons augmenter les frais et les écolages d'une somme constante pour chaque niveau.

Ici, nous envisagerons d'ouvrir des classes parallèles en niveau 1 à partir de la quatrième d'exploitation. Notre chiffre d'affaire augmentera du double des recettes en année 1 pour cette année d'ouverture, puis du double de l'année 2 pour l'année suivante. Le chiffre d'affaire sera donc doublé en année 6.

L'évolution du chiffre d'affaire est en fonction de plusieurs facteurs comme nous l'avons développé précédemment. Mais la production joue un rôle très important dans la vie d'une entreprise. C'est l'un des facteurs qui entraîne l'évolution du chiffre d'affaire.

Dans cinq premières années, le notre n'envisage pas d'augmenter l'écolage afin d'attirer les étudiants et pour que les parents pourraient le supporter.

L'écolage mensuel de l'étudiant du niveau 1 est fixé à 30 000 Ariary, 40 000 Ariary pour le niveau 2 et 50 000 Ariary pour le niveau 3. Notre formation va durer 10 mois par niveau.

La principale source de revenu pour ce futur centre dépend de l'effectif des étudiants. Ces étudiants paient des écolages par mois (mensuels) qui constituent notre chiffre d'affaires au propos évolution des écolages mensuels et annuels et qui sont détaillés dans le tableau à l'annexe.

Tableau n°17 : Evolution des chiffres d'affaires.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'inscription :	300 000	300 000	600 000	600 000	600 000
Niv 1 : 5 000		420 000	840 000	840 000	840 000
Niv 2 : 7 000			600 000	600 000	1 200 000
Niv 3 :10 000					
Frais d'inscription	300 000	720 000	2 040 000	2 040 000	2 640 000
Ecolages	18 000 000	42 000 000	90 000 000	114 000 000	144 000 000
CHIFFRES D'AFFAIRES	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000

1.2- Fonds de roulement initial.

Le fonds de roulement initial est l'indicateur qui se calcule par différence entre les ressources stables et les emplois stables dans le bilan du projet.

Le fonds de roulement initial concerne le montant nécessaire pour couvrir les charges au moment du démarrage de l'activité jusqu'à la première vente, qui est dans notre projet le mois de juillet de l'année 1.

- eau et électricité : Ar 350 000
- matériels d'exploitation : Ar 5 000 000
- service extérieur : Ar 549 000
- charge de personnel : Ar 4 650 000

Ce fonds est évalué à Ar 10 549 000

Les frais de pré exploitation sont déjà calculés et définis à la partie précédente.

Le FR (Fonds de Roulement) joue alors un rôle de synchroniseur entre les éléments courants actifs et passifs.

Afin de pouvoir comparer avec les gains futurs, le coût de l'investissement doit être calculé.

Alors, ce coût qui s'élève à Ar 116 272 900 se répartit comme suit :

Tableau n°18 : Composition de l'investissement.

DESIGNATION DES BESOINS	MONTANT (en millier d'Ariary)
Frais de développement immobilisable	2 000 000
Logiciels informatiques	100 000
Fonds commercial	2 300 000
Autres immobilisations incorporelles	700 000
Terrain	22 000 000
Aménagement du terrain	1 000 000
Constructions	54 500 000
Installations techniques	1 323 900
Matériels informatiques	10 000 000
Matériels et mobiliers de bureau	7 000 000
Autres immobilisations corporelles	800 000
Fonds de roulement initial	10 549 000
Banque	3 000 000
Caisse	1 000 000
TOTAL	116 272 900

Selon le PCG 2005, les immobilisations incorporelles sont évaluées comme suit :

- Frais de développement immobilisable : 2 000 000
- Logiciels informatiques : 100 000
- Fonds commercial : 2 300 000
- Autres immobilisations incorporelles 700 000

Les immobilisations corporelles sont constituées par :

Tableau n°19 : Constitution des immobilisations corporelles.

Terrain	22 000 000
Aménagement du terrain	1 000 000
Constructions	54 500 000
Installations techniques	1 323 900
Matériels informatiques et MMB	17 000 000
Autres immobilisations corporelles	800 000

Total des immobilisations corporelles : 96 623 900

Ces terrains mesurent 50 000m² à Ar 4 000 le m² qui ont évalué à Ar 40 000 000

L'évaluation de l'aménagement de terrain sera d'Ar 1000 000 après avoir estimé les qualités exigées de la loi MECIE (Mise En Compatibilité des Investissements Environnementaux).

Les matériels informatiques sont évalués à Ar 10 000 000

Les mobiliers de bureau s'évaluent à Ar 7 000 000

Les autres immobilisations corporelles s'estiment à Ar 800 000

Le FRI coûte Ar 10 549 000, incluent les achats des matières consommables et les charges du personnel du Centre.

Les éléments de la trésorerie et assimilés qui valent à Ar 4 000 000 sont composée :

Tableau n°20 : Montant de la trésorerie.

-	Banque	3 000 000
-	Caisse	1 000 000
Total disponible		4 000 000

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

- la plupart des établissements financiers exigent un plan de financement de la part des entreprises qui leur sollicitent un emprunt
- le plan de financement est le seul moyen que l'entreprise possède pour vérifier à priori que sa politique d'investissement et de financement est cohérente.

Les emprunts constituent des sources de financement de notre projet. Alors, avant de s'intéresser aux emprunts contractés du projet, il faut comprendre les apports propres.

1.3- Apports propres.

Le total de l'apport comprend les 40% des besoins au commencement du projet.

En effet, 40% du 116 272 900 = 46 509 160 Ar.

Le promoteur de projet consacrera cette somme d'Ar 46 509 160 pour le capital social du Centre.

1.4- Emprunts à moyen ou à long terme.

Le concepteur de ce projet devra emprunter de capital chez la BOA TSIROANOMANDIDY et le total de cet emprunt vaudra le 60% du 116 272 900Ar pour le démarrage du projet. Soit Ar 69 763 740 à emprunter chez cette banque.

Pour savoir les emprunts à contracter de notre projet nous allons voir les besoins immédiats pour le premier mois de son exploitation. En effet, pour ce faire l'investissement initial ci-dessus sera complété par :

- le fonds de roulement initial
- et la trésorerie

En d'autre terme, notre fonds de roulement comprend les achats de fournitures consommables, services extérieurs (sous-traitance et autres) et les charges de personnel. Ces charges de personnel seront composées des salaires et cotisation sociale du premier mois.

Alors le tableau ci-dessous nous illustre le besoin de financement de notre projet.

Tableau n°21 : Besoin de financement.

Désignation des éléments	Montant (en millier d'Ar)
Investissement initial	101 723 900
Fonds de Roulement Initial	10 549 000
Trésorerie	4 000 000
Besoin de financement	116 272 900

Source : Investigation personnelle

D'ailleurs ce Fonds de Roulement Initial comprendra les achats de fournitures consommables et les charges de personnel. Tous ces composants du FRI seront d'une valeur d'un mois. Ces éléments se repartissent dans le tableau ci-après

Tableau n°22 : Fonds de Roulement Initial.

Achats de fournitures consommables	850 000
Service extérieur	549 000
Charges de personnel	4 650 000
Total FRI	10 549 000

Source : Investigation personnelle

Tandis que la trésorerie Ar 4 000 000 est composée des comptes banque et la cassie dont :

- Banque est d'Ar 3 000 000
- Caisse est d'Ar 1 000 000

Ensuite, ce total d'Ar 116 272 900 de besoin de financement de départ, nous y apporterons ses 40% à titre d'apport propre, c'est -à - dire Ar 46 509 160 et le total des emprunts bancaires sera de 60% soit Ar 69 763 740.

Ainsi, cette somme d'Ar 69 763 740 sera à négocier près de la BOA au taux d'emprunt de 18%. Le tableau suivant illustrera le remboursement de cette somme sous l'utilisation de l'annuité constante et la table des tables financières.

Tableau n°23 : Plan de financement du projet.

EMPLOI	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
Investissement	101 723 900	Fonds propres	46 509 160
FRI	10 549 000	Emprunts	69 763 740
Trésorerie	4 000 000		
Total Emplois	116 272 900	Total ressources	116 272 900

Source : Investigation personnelle

Section 2 : Remboursement de dettes et emprunts.

Nous allons voir la proportion des emprunts et le tableau de remboursement des dettes.

2.1- Proportion des emprunts.

L'emprunt est le procédé financier mettant en face deux entités : l'emprunteur et le prêteur. Ici, dans ce projet, le procédé concerne notre centre et la banque BOA.

En effet, BOA met à la disposition du projet dit emprunteur une somme de Ar 69 763 740 à charge en vue de la restituer. Cette somme représente les 60% du besoin de financement du projet.

Qui dit emprunt dit nécessairement remboursement de la somme empruntée. Alors pour notre projet, cette somme empruntée sera remboursable pour cinq (5) années. Elle doit produire des intérêts pendant cette période de cinq (5) ans et ces intérêts sont aussi bien entendu à rembourser.

2.2- Tableau de remboursement des dettes avec conditions.

Dans la répartition du plan de financement, le montant des emprunts s'élève à Ar 69 763 740 et celle du fonds propre est de Ar 46 509 160.

En effet, on doit recouvrir un emprunt pour financer les besoins dans le but d'un bon déroulement de l'exploitation.

Voici les conditions des emprunts :

- somme à rembourser : Ar 69 763 740
- durée de remboursement : 5 ans
- taux d'intérêt par an : 18%
- début de remboursement : année 1
- période de remboursement : annuel

2.2.1- Programme de remboursement.

Pour calculer l'échéance constante, la formule ci-après l'explique:

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

Tableau n°24 : Remboursement d'emprunts (montant e n Ariary).

Année	Capital au début Période (1)	Annuité (2)	Intérêt (3)= (1) x0,18	Amortissement (4)=(2)-(3)	Capital Fin de Période (5)=(1) -(4)
1	69 763 740	22 424 059	12 574 473	9 866 585,8	59 897 154,2
2	59 897 154,2	22 424 059	10 781 148,8	11 642 571	48 254 583
3	48 254 583	22 424 059	8 685 825	13 738 234	34 516 349
4	34 516 349	22 424 059	6 212 942,8	16 211 116	18 305 233
5	18 305 233	22 424 059	4 118 826	18 305 233	0

Source : Investigation personnelle

Avec i : taux 18% pour le projet (taux d'emprunt au sein de la BOA)

n : période

Le capital emprunté d'un montant d'Ar 69 763 740 provoquera l'intérêt de Ar 12 574 473 pour la première année. Et le remboursement annuel est effectué à l'aide d'une annuité constante d'Ar 22 424 059.

Pendant cette 2^{ème} section nous avons expliqué les proportions de notre financement en ressources propres et emprunt bancaire. Puis connaître les gains dans l'avenir nous conduit à découvrir l'investissement du projet.

Section 3 : Bilan d'ouverture.

Le bilan d'ouverture retracera la situation de départ du patrimoine de notre projet.

Tableau n°25 : Bilan d'ouverture du projet (montant en Ariary).

ACTIFS	Montant	CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Montant
ACTIFS NON COURANTS	99 623 900	CAPITAUX PROPRES	46 509 160
ACTIFS COURANTS	2 100 000		
Fonds de Roulement Initial	10 549 000	PASSIFS NON COURANTS	69 763 740
Banque	3 000 000		
Caisse	1 000 000	PASSIFS COURANTS	
TOTAL DES ACTIFS	116 272 900	TOTAL CAPITAUX PROPRES	116 272 900

Source : Investigation personnelle

Notre 3^{ème} section de ce premier chapitre a présenté le patrimoine initial de notre cabinet tout en respectant l'équation comptable du PCG 2005

(Actif = Capitaux propres + Passifs = Ar 116 272 900). Puis notre chapitre démontrera les états financiers.

Section 4 : Comptes de gestions.

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement les comptes de gestion, le flux trésorerie et le bilan prévisionnel de notre centre.

Ces comptes de gestion comprennent les deux comptes à savoir les comptes des produits et les comptes des charges.

4.1- Comptes de charges d'exploitation et financière.

Les charges de notre projet sont constituées par :

- les achats consommés
- les services extérieurs
- les charges financières
- les charges du personnel
- les dotations aux amortissements et aux provisions
- et les impôts, taxes et versements assimilés

4.1.1- Achats consommés.

Ces achats sont essentiellement constitués par les achats des matières consommables de Ar 5 000 000 et de l'eau et électricité de Ar 350 000. Ils sont évalués à 5 350 000 en première année et vont augmenter de 10% d'année en année.

4.1.2- Services extérieurs.

Ce sont les charges supportées de notre projet selon qu'il contracte avec des sous-traitants et selon qu'il se charge d'un transport (voir calcul du FRI)

4.1.3- Charges des personnels.

D'après PCG 2005, ce sont les charges correspondantes :

- à la rémunération des dirigeants
- à la rémunération du personnel
- aux cotisations aux organismes sociaux
- aux charges sociales sur rémunérations des dirigeants

L'effectif du personnel du projet est de dix sept (17) personnes et le tableau ci-dessous récapitule leur salaire mensuel, les charges sociales.

Tableau n°26 : Salaires mensuels et charges sociales du projet, en Ariary.

Personnel	Nombre	Salaires mensuel
PERSONNEL ADMINISTRATIF	01	400 000
- Directeur	01	200 000
- Surveillant général	02	150 000
- Secrétaires		
PERSONNEL ENSEIGNANT		
Filières :	01	300 000
- Hydraulique agricole	01	300 000
- Agriculture biologique	01	300 000
- Arboriculture fruitière	01	300 000
- Microbiologie du sol	01	300 000
- Science du sol	01	300 000
- Cultures sous couverture végétale	01	300 000
- Huiles essentielles et plantes aromatiques	01	300 000
- Post récolte et conservation	01	300 000
- Céréales	01	300 000
- Systèmes de riziculture	01	300 000
- Cultures maraîchères	01	300 000
- Cultures industrielles	01	300 000
- Législation et normes		
TOTAL DU PERSONNEL	17	4 650 000

Source : Investigation personnelle

Pendant un mois, les salaires du personnel seront élevés à Ar 4 650 000. Par voie de conséquence, durant l'année 1, ce montant augmentera de $\text{Ar } 4\,650\,000 \times 12 = 55\,800\,000$.

4.1.4- Cotisation salariale : CNAPS et Organisme sanitaire : OSTIE.

Part salariale et celle patronale du dirigeant seront à la charge de l'Unité. Cependant pour les autres personnels, seuls les parts patronaux seront à la charge de notre entreprise

On sait que la retenue sur salaires et les charges patronales relatives aux cotisations à la CNAPS et à l'organisation s'illustrent comme ci-après :

Tableau n°27 : Taux de CNAPS et OSTIE.

	Part salariale	Part patronale
CNAPS	1%	13%
Organisme sanitaire	1%	5%

En application des dispositions du Décret n° 99 – 458 du 21/06/1999, le plafond des rémunérations soumises à cotisation à la CNAPS est fixé à huit fois la valeur du SME (Salaire minimum d'embauche) de la catégorie M1 du Code de Travail :

- $56\,713,60 \times 8 = 453\,708,80$ Ar, pour le régime général
- $57\,520,00 \times 8 = 460\,160,00$ Ar pour le régime agricole

Pour les organismes interentreprises, les cotisations sont calculées sur les salaires bruts (sans plafonnement comme le régime admis pour les allocations familiales).

Pour le salaire du Gérant, l'impôt sur le revenu salarial et assimilé (IRSA) est à la charge du Gérant lui-même.

Tableau n°28 : Cotisation et charges sociales à pa yer du projet.

Personnel	Nombre	Salaire mensuel	CNAPS (13 %)	OSTIE (5%)	MONTANT
PERSONNEL ADMINISTRATIF					
- Directeur	01	400 000	52 000	20 000	72 000
- Surveillant général	01	200 000	26 000	10 000	36 000
- Secrétaires	02	150 000	39 000	15 000	54 000
PERSONNEL ENSEIGNANT					
Filières :					
- Hydraulique agricole	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Agriculture biologique	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Arboriculture fruitière	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Microbiologie du sol	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Science du sol	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Cultures sous couverture végétale	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Huiles essentielles et plantes aromatiques	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Post récolte et conservation	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Céréales	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Systèmes de riziculture	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Cultures maraîchères	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Cultures industrielles	01	300 000	39 000	15 000	54 000
- Législation et normes	01	300 000	39 000	15 000	54 000
	01	300 000	39 000	15 000	54 000
TOTAL DU PERSONNEL	17	4 650 000	624 000	240 000	864 000

La cotisation et charges sociales à payer par l'unité s'élèvent à
 5 514 000 Ar (Ar 4 650 000+ Ar. 864 000) pour les cinq (5) premières années d'exercice.
 Ce sont la CNAPS et l'OSIE

Tableau n°29 : Charges de personnels du projet, montant en Ariary.

	Année 1	Année2	Année3	Année 4	Année 5
Salaire	4 650 000	4 650 000	4 650 000	4 650 000	4 650 000
Cotisation et charges sociales	864 000	864 000	864 000	864 000	864 000
Charges de personnel	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000

Source : Investigation personnelle

4.1.5- Dotations aux amortissements et aux provisions.

La description de l'amortissement et la dotation aux amortissements nous seront importantes :

- l'amortissement résulte de la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité estimée selon le plan d'amortissement et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif à l'issue de cette durée

- la dotation aux amortissements pour un exercice est en général comptabilisée en charges. Toutefois, dans certaines circonstances, les avantages économiques représentatifs d'un actif sont intégrés par l'entreprise dans le cadre de la production d'autres actifs au lieu de constituer une charge.

Dans ce cas, la dotation aux amortissements comprend une partie du coût des autres actifs et incluse dans sa valeur comptable (voir tableau d'amortissement).

4.1.6- Impôts et taxes et versements assimilés.

Pour notre projet, les impôts et versements assimilés sont constitués par :

- les patentes mensuelles
- les impôts fonciers sur les propriétés bâties (IFPB)

Ce sont des impôts locaux à répartir dans la Région, Commune et la Chambre de Commerce.

En effet, Une Entreprise Unipersonnel A Responsabilité Limité doit :

- Payer par mois Ar 127 500 à titre de patente. Par voie de conséquence,
- Durant une année, ces patentes s'élèveront à $127\,500 \times 12 = \text{Ar } 1\,530\,000$

Ensuite, notre IFPB s'élèvera à Ar. 600 000, ce sont les 5% de notre loyer (notre loyer pèse Ar 1 000 000 par mois soit Ar 12 000 000 par an,

Alors notre IFPB seront Ar 600 000). Le tableau ci-dessous résume ces impôts.

Tableau n°30 : Impôts et taxes et versements assimilés (montant en millier d'Ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Taxes et patentes	1530	1530	1530	1530	1530
IFPB	600	600	600	600	600
T O T A L	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130

Source : Investigation personnelle

Nous clarifions toutes les charges dans le tableau ci-après :

Tableau n°31 : Charges du projet (montant en Ariar y).

Comptes des charges	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges variables	18 473 473	17 947 748,8	17 920 525	16 814 992,8	16 350 961
Achats consommés	5 350 000	5 885 000	6 473 500	7 120 850	7 832 935
Services extérieurs	549 000	1 281 600	2 761 200	3 481 200	4 399 200
Charges financières	12 574 473	10 781 148,8	8 685 825	6 212 942,8	4 118 826
Charges fixes	15 581 850	15 581 850	15 581 850	15 581 850	15 581 850
Charges de personnel	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000
Dotation aux amortissements et Provision ⁽¹⁾	10 065 720	10 065 720	10 065 720	10 065 720	10 065 720
Impôts, taxes et versement assimilés	2 130 000	2 130 000	2 130 000	2 130 000	2 130 000
T O T A L	34 055 323	33 529 598,8	33 502 375	32 396 842,8	31 932 811

Source : Investigation personnelle

Nous voyons qu'à partir de ce tableau les charges variables changent afin que les chiffres d'affaires dégagés du projet soient atteints.

¹ Les dotations aux amortissements et provisions seront fixes du fait que chaque élément amortis vont être renouvelé rapidement

Nous devons aussi calculer les charges opérationnelles de notre projet.

Tableau n°32 : Charges opérationnelles de notre p rojet.

Comptes opérationnels	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats consommés	5 350 000	5 885 000	6 473 500	7 120 850	7 832 935
Services extérieurs	549 000	1 281 600	2 761 200	3 481 200	4 399 200
Charges de personnel	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000
T O T A L	11 413 000	12 680 600	14 748 700	16 160 050	17 746 135

Source : Investigation personnelle

Ce sont les achats consommés et les services extérieurs augmenteront pour assumer les résultats opérationnels satisfaisant pour le projet.

4.2- Comptes de produits.

Ce sont les comptes trouvés durant la détermination du chiffre d'affaires. En fait ce sont les résultats des écolages et des frais de scolarité payés par les élèves.

Mais si on se réfère aux comptes des produits ventilés par le PCG 2005, les comptes des produits ci-après ne seront plus pris en compte :

- les subventions d'exploitation
- les autres produits opérationnels
- les produits financiers
- les éléments extraordinaires
- et les reprises sur provisions

Cependant, nous allons calculer les produits générés par les activités du centre à l'issu des écolages et des frais scolaires pour chaque niveau.

4.2.1- Frais d'inscription de l'année 1, 2, 3,4 et 5.**Tableau n°33 : Frais d'inscription 1, 2, 3, 4 et 5 années.**

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'inscription :	300 000	300 000	600 000	600 000	600 000
Niv 1 : 5 000		420 000	840 000	840 000	840 000
Niv 2 : 7 000			600 000	600 000	1 200 000
Niv 3 :10 000					
Frais d'inscription	300 000	720 000	2 040 000	2 040 000	2 640 000
Ecolages	18 000 000	42 000 000	90 000 000	114 000 000	144 000 000

4.2.2- Chiffre d'affaires.

Notre analyse de faisabilité sur le dégagement des chiffres d'affaires annuels repose sur une année scolaire pour chaque niveau.

Pour que nous puissions présenter l'évolution du chiffre d'affaires pendant cinq ans, il faut que nous tenions compte la croissance total du marché et la part relative du projet dans le marché.

Tableau n°34 : Evolution des chiffres d'affaires.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000

Notre projet a un chiffre d'affaires de Ar 18 300 000 en première année et celle-ci va augmenter jusqu'à 146 640 000 en cinquième année.

La quatrième section de ce deuxième chapitre nous a présenté les comptes de gestion du projet et puis durant la cinquième section nous allons présenter les comptes de résultat prévisionnels.

Section 5 : Comptes de résultats.

Ce sont des états financiers établis pour chaque situation de fin d'exercice. En fait, ce sont des comptes de résultats de l'exercice et un état de l'avoir net relatif à l'exercice. Pour l'étude de ce projet, les comptes de résultat à étudier sont ceux des cinq exercices. Ces comptes de résultats se présentent par nature et par fonction. Mais nous nous limitons par les comptes de résultat par nature

5.1- Bilan et comptes de résultats prévisionnels par nature sur cinq (5) année.

Tableau n° 35 : Compte de résultat prévisionnel par nature du Projet.

Années	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000
Production stockée	-	-	-	-	-
Production immobilisée	-	-	-	-	-
I. Production de l'exercice	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000
Achats consommés	5 350 000	5 885 000	6 473 500	7 120 850	7 832 935
Services extérieurs et autres consommations	549 000	1 281 600	2 761 200	3 481 200	4 399 200
II. Consommation de l'exercice	5 899 000	7 166 600	9 234 700	10 602 050	12 321 135
III. VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)	12 401 000	35 553 400	89 278 800	105 437 950	142 240 800
Charges de personnel	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000
Impôts, taxes et versements assimilés	2 130 000	2 130 000	2 130 000	2 130 000	2 130 000
IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 757 000	27 909 000	81 634 800	97 793 950	134 596 800
Dotations à l'amortissement, aux provision et pertes de valeur	10 065 720	10 065 720	10 065 720	10 065 720	10 065 720
Reprise sur provisions et pertes de valeurs	-	-	-	-	-
V- RESULTAT OPERATIONNEL	(5 308 720)	17 843 280	71 569 080	87 728 230	124 531 080
Produits financiers	-	-	-	-	-
Charges financières	12 574 473	10 781 148,8	8 685 825	6 212 942,8	4 118 826
VI- RESULTAT FINANCIER	(12 574 473)	(10 781 148,8)	(8 685 825)	(6 212 942,8)	(4 118 826)
VII- RESULTAT AVANT IMPOTS (V + VI)	(17 883 193)	7 062 132	62 883 255	81 515 287,2	120 412 254
Impôts exigibles sur résultats (30%)	-	-	9 432 488,2	12 227 293	18 061 838
X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE	(17 883 193)	7 062 132	53 450 766,8	69 287 994,2	102 350 416

Source : Investigation personnelle

Notre projet accusera un résultat négatif d'Ar 17 883 193 pour la première année. Nos résultats seront largement positifs dès la deuxième année jusqu'à la cinquième année. Quant aux impôts exigibles sur résultats, notre projet aura jouir l'exemption de deux (2) ans et en troisième année nous payerons que la moitié selon le code des impôts 2008.

5.2- Bilan prévisionnel actif et passif pendant cinq ans d'exercices.

Ce sont les états prévisionnels de la situation des actifs et passifs. Avant de les présenter, il est primordial de présenter le bilan d'ouverture. Tous les comptes du bilan sont évalués nets des amortissements et provisions, des frais financiers et une taxe (TVA = 20%). Quant à la date des cinq (5) années des bilans, elle est du 31 Décembre de chaque année.

Les passifs courants restent zéro du fait du début des activités.

5.2.1- Actif de bilan prévisionnel.

Tableau n°36 : Actifs du bilan des cinq exercices clos le 31 Décembre du projet (montant en Ariary).

ACTIFS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
ACTIFS NON COURANTS					
Immobilisations incorporelles	2 100 000	1 796 670	1 493 340	1 256 670	1 236 670
Immobilisations corporelles	99 623 900	89 861 520	80 099 120	70 336 730	65 171 950
Immobilisations en cours	-	-	-	-	-
Immobilisations financières	-		-	-	-
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	101 723 900	91 658 190	81 592 460	71 593 400	66 408 620
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours	-	-	-	-	-
Créances et emplois assimilés	-	-	-	-	
Impôts	3 294 000	7 689 600	16 567 200	20 887 200	26 395 200
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11 255 000	6 859 390	(2 018 200)	(6 404 860)	(16 793 800)
Trésorerie (fonds en caisse et dépôt à vue)	-	-	-	-	-
TOTAL DES ACTIFS COURANTS	14 549 000	14 548 990	14 549 000	14 482 340	9 601 400
TOTAL DES ACTIFS	116 272 900	106 207 180	96 141 460	86 075 740	76 010 020

5.2.2- Passif de bilan prévisionnel.

Tableau n° 37 : Passif du bilan des 5 exercices clos le 31 Décembre du projet (en millier d'Ar).

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAPITAUX PROPRES					
Capital émis	46 509 160	46 509 160	46 509 160	46 509 160	46 509 160
Résultat net – part du groupe (1)	-	-	-	69 287 994,2	102 350 416
Autres capitaux propres – report à nouveau (2)	-	-	-	-	-
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	46 509 160	46 509 160	46 509 160	115 797 154,2	148 859 576
PASSIFS NON COURANTS					
Impôts différés (dans la société) ou IBS : 24%	3 294 000	7 689 600	16 567 200	20 887 200	26 395 200
TOTAL PASSIFS NON COURANT	49 723 160	54 198 160	63 076 360	136 684 354,2	175 254 776
PASSIFS COURANTS					
Emprunts et dettes financières	69 763 740	59 897 154,2	48 254 583	34 516 349	18 305 233
Dette à CT – partie CT des dettes LT	-	7 888 134,2	15 189 483	(85 124 963,2)	(117 549 989)
Fournisseurs et comptes rattachés	-	-	-	-	-
Autres dettes	-	-	-	-	-
TOTAL PASSIFS COURANTS	69 763 740	52 009 020	33 065 100	(50 608 614,2)	(99 244 756)
TAOTAL DES PASSIFS	116 272 900	106 207 180	96 141 460	86 075 740	76 010 020

(1) : On enregistre le résultat dans l'année encours pour l'année précédente, c'est-à-dire pour l'année 1 et 2 sont nuls du fait que le résultat net de l'année 1 a été négatif

(2) : C'est la valeur du report à nouveau pour le rééquilibrage des passifs

Durant les cinq (5) années de notre étude l'équation comptable selon le PCG 2005 est respectée (actifs = capitaux propres + passifs). Par la suite les situations de la trésorerie seront à examiner dans la 6^{ème} section.

Section 6 : Tableau de flux de trésorerie par méthode directe.

Pour bien gérer l'ensemble prévu des dépenses et des recettes annuelles du centre, il faut administrer du trésor et des fonds.

Dans cette division nous traiterons le tableau de flux de trésorerie par la méthode direct.

Tableau n°38 : Flux de trésorerie (montant en mil lier d'Ariary).

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles :	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Encaissements reçus des clients (1) ²	18 300 000	42 720 000	62 040 000	116 040 000	146 640 000
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel (2) ³	11 413 000	12 680 600	14 748 700	16 160 050	17 746 135
Intérêts et autres frais financiers payés	-	-	-	-	-
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)					
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaire (3) = (1) – (2)	6 887 000	30 039 400	47 291 300	99 879 950	128 893 865
Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaires	-	-	-	-	-
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement					
Décaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles (4)	101 723 900	-		100 000	18 700 000
Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles (5)	-	-	-	-	-
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)=(6) = (5) – (4)	(101 723 900)	-	-	(100 000)	(18 700 000)
Variation de trésorerie de la période (A + B)	(94 836 900)	30 039 400	47 291 300	99 779 950	110 193 865
Rapprochement avec le résultat comptable (7)	(17 883 193)	7 062 132	53 450 766,8	69 287 994,2	102 350 416

Elément de calcul	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Acats consommés	5 350 000	5 885 000	6 473 500	7 120 850	7 832 935
Services extérieurs	549 000	1 281 600	2 761 200	3 481 200	4 399 200
Charges de personnel	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000	5 514 000
Sommes versées aux fournisseurs, au personne et autres	11 413 000	12 680 600	14 748 700	16 160 050	17 746 135

² (1) Les encaissements reçus des clients sont les totaux des ventes prévisionnelles hors taxe du projet

³ (2) : Tandis que les sommes versées aux fournisseurs et au personnel comprennent les achats consommés, autres charges opérationnelles et les services extérieurs

Ce flux de trésorerie négatif en cinquième année est dû au renouvellement de certains éléments de l'actif du projet.

Les situations de trésorerie sont négatives durant la première année, mais à partir de la deuxième année elles deviennent positives (Ar 30 039 400 en année 2). Ainsi, ce deuxième chapitre affichait des états financiers bancables dès qu'on essayera de solliciter un financement. Pour terminer cette troisième partie il sera temps d'observer l'évaluation financière et socioéconomique de notre centre.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Ce chapitre comprend trois sections pour évaluer notre projet :

- l'évaluation selon les outils et selon les critères
- l'évaluation économique et sociale
- Cadre logique

Section 1 : Evaluation financière.

Cette évaluation financière s'effectue :

- selon les outils
- selon les critères

1.1- Outils d'Evaluation.

Les outils d'évaluation du projet sont la VAN ou Valeur Actuelle Nette, le TRI ou Taux de Rentabilité Interne et la DRCI ou Durée de Récupération des Capitaux Investis.

Dans ce chapitre, nous ferons la théorie sur les outils et sur les critères d'évaluation du projet tels que la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI) et le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI). Cette théorie consiste à définir, à donner leurs formules et à les interpréter. Après les outils d'évaluation, nous développerons les critères d'évaluation comme la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durabilité et les impacts du projet. La scission de ce chapitre en deux sections nous permettra de faire un travail plus clair.

Cette section nous permettra de développer les théories sur les outils. Pour traiter cette section, nous allons étudier successivement la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne et le délai de récupération des capitaux investis.

1.1.1- La Valeur Actuelle Nette (VAN).

Définition :

La Valeur Actuelle Nette ou VAN est la valeur actualisée de ce que le projet rapporte durant sa durée de vie. Autrement dit, c'est la valeur des profits que le projet a entraîné pendant sa durabilité.

Formule :

Littéralement, la VAN est donné par la somme des MBA actualisées durant la durée de vie du projet, supposée en tout soustraire du montant des capitaux investis.

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

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

n : durée de vie du projet

j : variante qui va de 1 à la durée du projet

C : Capital investi

Avant de trouver la VAN du projet dans cinq ans d'études, il est primordial de présenter les flux financiers (cash-flow) du projet.

Pour l'année 1, le flux financier net se présente comme suit :

Tableau n°39 : Flux financier de l'année 1 (montant en Ariary).

	Année 1
Investissement (1)	101 723 900
Renouvellement de l'investissement (2)	-
Charges opérationnelles (3) ⁴	11 413 000
Charges financières (4)	12 574 473
Total dépenses (5) = (1) +(2) +(3) +(4)	125 711 373
Produits ordinaires (6)	18 300 000
Produits financiers (7) ⁵	-
Produits extraordinaires (8)	-
Total recettes (9) = (6) + (7)	18 300 000
Cash-flow (10) = (9) – (5)	(107 411 373)

Source : Investigation personnelle

L'année 1 connaît un cash-flow négatif qui est Ar 107 411 373.

Tandis que (7) et (8) sont les produits financiers et éléments extraordinaires ne figurent plus dans la rentrée d'argent pour notre projet, alors ils sont tous nuls.

$$VAN = - I + \sum CF \times 1 / (1 + i)^n$$

Avec :

i : Le taux d'actualisation

I_0 : L'investissement initial

Alors, le tableau suivant montre le calcul de la VAN du projet

Tableau n° 40 : Calcul des flux financiers net pen dant cinq ans du projet.

	Années 1	Années 2	Années 3	Années 4	Années 5
Investissement (1)	101 723 900	-	-	-	-
Renouvellement d'investissement (2)	-	-	-	100 000	18 700 000
Charges opérationnelles (3)	11 413 000	12 680 600	14 748 700	16 160 050	17 746 135
Charges financières (4)	12 574 473	10 781 148,8	8 685 825	6 212 942,8	4 118 826
Total dépenses (5) = (1) + (2) + (3) + (4)	125 711 373	23 461 748,8	23 434 525	22 472 992,8	40 564 961
Produits opérationnels (6)	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000
Produits financiers (7)	-	-	-	-	-
Total recettes (8) = (6) + (7)	18 300 000	42 720 000	92 040 000	116 040 000	146 640 000
Cash-flow (9) = (8) – (5)	(107 411 373)	19 258 251,2	68 605 475	93 567 007,2	106 075 039
Cash-flows cumulés	(107 411 373)	(88 153 121,8)	(19 547 646,8)	74 019 360,4	180 094 399,4
Taux d'actualisation (18%)	0,847	0,724	0,616	0,524	0,446
Cash-flows actualisés	(90 977 433)	(63 822 860,2)	(12 040 118,4)	38 786 144,8	80 322 102

Source : Investigation personnelle

Lors, pendant cinq années d'exercice avec un taux d'actualisation de 18%, le Centre aura une **VAN d'Ar 80 322 102** qui est largement positive. Cela veut bien dire que notre projet est rentable.

Interprétation :

Si cette valeur actuelle nette est positive, nous pouvons déduire que le projet est rentable. En effet, si la VAN est positive, cela signifie que la somme des MBA actualisées est supérieure au montant du capital investi. L'entreprise dispose donc de surplus monétaire ou des profits.

1.1.2- Taux de Rentabilité Interne (T.R.I).

Analyser notre projet en TRI, consiste à définir ce concept, le formuler et l'interpréter.

Définition :

C'est le taux d'actualisation qui annule la VAN (la somme des cash-flows actualisés)

Le taux de rentabilité interne ou TRI est un taux critique pour un projet. C'est un taux qui indique sa zone de profit. C'est à partir de ce taux que l'entreprise ne peut plus tirer des profits de son investissement. Autrement dit, à ce taux d'actualisation, l'entreprise ne fait ni perte ni profit.

Formule :

Ici, nous cherchons un taux où l'investissement ne fait ni perte ni bénéfice. Nous pouvons obtenir ce taux d'actualisation en égalisant la somme des MBA actualisées avec le montant du capital investi. C'est-à-dire, la valeur actuelle nette sera nulle.

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

Nous obtiendrons ce taux de rentabilité interne par interpolation linéaire. Pour ce faire, nous allons rechercher par tâtonnement deux taux d'actualisation auxquels la valeur nette actuelle sera positive pour l'un et négative pour l'autre.

La calculatrice constitue un outil important pour la détermination de ce TRI tout en faisant, la fonction logarithme népérienne et celle exponentielle et suivant l'équation suivante :

$$- \quad I + \sum CF \times 1 / (1 + i)^n = 0 \text{ telle que :}$$

CF : cash-flow en année n

r : le TRI à rechercher

n : l'année où on trouve CF

Alors, I = Ar 101 723 900

$$\sum CF = \text{Ar } 180\,094\,399,4$$

$$\text{Par la suite, } -101\,723\,900 + 180\,094\,399,4 / (1 + r)^2 = 0$$

$$(1 + r)^2 = 180\,094\,399,4 / 101\,723\,900 = 1,770423661$$

$$1 + r = 1,330572681$$

$$r = 0,330572681$$

$$TRI = 0,33057 \times 100 = 33,057\%$$

$$\boxed{TRI = 33,057\%}$$

Interprétation :

Soit TRI ce taux, l'interprétation de ce TRI peut être généralisé comme suit : à ce taux, l'investissement ne nous rapporte ni bénéfice ni perte. Autrement dit, ce n'est à partir de ce taux de rentabilité interne TRI que le projet à ne plus faire des profits.

Le TRI est de 33,057%, c'est-à-dire il est largement supérieur au taux d'actualisation 18% pour le financement du projet. Ainsi, l'Unité aura une marge d'emprunt de 15,057% par rapport au taux d'emprunt 18%. En fait, 33,057% est le taux maximum d'intérêt que ce projet peut supporter si tout le programme est financé par des ressources externes. Ce qui nous permet de dégager une marge de 15,057% nous permet de nous endetter davantage et de dire que notre projet est rentable.

1.1.3- Indice de Profitabilité (IP).

La définition :

La théorie indique si IP est supérieure à 1, le projet est rentable.

Ici notre IP dépasse l'unité de 0,3 ce qui signifie que 1 AR investi génère 0,3 AR de profit qui nous permettrons de se développer.

La formule :

Si la VAN mesure l'avantage absolu l'IP, quant à lui, mesure l'avantage relatif. Il est donc obtenu par la formule de la VAN.

$$\boxed{IP = \frac{VAN}{I} + 1}$$

L'application :

Si la VAN (Valeur Actuelle Nette) mesure l'avantage absolu, tandis qu'à l'IP (l'indice de Profitabilité), mesurera l'avantage relatif induit par 1Ar investie.

Il est donné par la formule :

(Avec $i = 0.18\%$)

$$IP = \frac{80322102}{101723900} + 1$$

IP = 1.7 Ar

L'I.P signifie que 1AR investie génère un bénéfice de 0.07 AR

L'interprétation :

Cet indicateur, parfois appelé : « Return On Investissement » (ROI), correspond en analyse financière au rapport des recettes avec les coûts. Ainsi l'investissement du centre est abordable et rentable, si son $IP > 1$ et ce projet d'autant plus intéressant que son IP est plus élevé.

1.1.4- Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

Définition :

Le Délai de Récupération des Capitaux Investis ou DRCI est la date à laquelle la somme cumulée des marges brutes d'autofinancements actualisées atteigne le montant du capital investi. C'est la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint.

La DRCI sera le délai au bout duquel la somme des CF est égale aux capitaux investis actualisés.

Formule :

Le Délai de Récupération des Capitaux Investis ou DRCI est obtenu en dressant un tableau illustrant les années pendant lesquelles le projet est exploité, Les MBA dégagées pour chaque année et le cumul de ces marges brutes. En projetant le cumul qui dépasse le montant des investissements vers les années d'exercices et en faisant pareil pour la ligne précédente, nous obtiendrons des valeurs. En faisant une interpolation linéaire, nous obtiendrons la date exacte à laquelle le capital investi sera récupéré.

D'après cette définition, notre DRCI se situe entre l'année 3 et l'année 4

Année 5	180 094 399,4
DRCI	101 723 900
Année 4	74 019 360,4

$$\frac{101\,723\,900 - 74\,019\,360,4}{180\,094\,399,4 - 74\,019\,360,4} = \frac{\text{DRCI} - 4}{5 - 4}$$

$$\text{DRCI} - 4 = 0,261$$

$$\text{DRCI} = 4,261$$

$$\text{DRCI} = 4 \text{ ans } 3 \text{ mois et } 04 \text{ jours}$$

$$\boxed{\text{DRCI} = 4 \text{ ans, } 3 \text{ mois } 04 \text{ jours}}$$

Elle est inférieure à 5 ans, donc les investissements de départ d seront récupérés avant 5 années d'exercice. Le projet est donc rentable.

Interprétation :

Le DRCI signifie que l'exploitation du projet a permis aux promoteurs de récupérer leur investissement pendant cette durée.

Cette première section comprend les performances de notre projet grâce aux outils d'évaluation comme la VAN, le TRI etc., ils indiquent des aspects viables et rentables pour notre future exploitation. Lorsque l'évaluation interne est favorable pour notre projet, la 2^{ème} section va nous relater son évaluation externe afin de découvrir les aspects socioéconomiques.

1.2- Critères d'évaluation.

Dans cette section, nous développerons la théorie des aspects qualitatifs du projet. Ces critères sont la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durabilité et les impacts du projet.

Les critères d'évaluation sont :

- la pertinence
- l'efficience
- la durabilité
- les impacts

1.2.1- Pertinence.

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

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.⁶

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

Toutes les informations nécessaires pour le processus du projet sont exhaustives mais complètes pour l'exploitation des activités à réaliser.

En effet, les données pour la prévision de la vente seront complètes et réalistes. Il en est de même pour la maîtrise des coûts.

1.2.2- Efficience.

L'efficience est l'économie dans la poursuite des objectifs. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats.⁷

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 une efficacité à moindre coût et avec des moyens performants. On entend le rapport entre les produits et les ressources utilisés, les produits étant à maximiser et les ressources à minimiser. Ceci rejoint l'idée de rendement. Ici, c'est

⁶ 1 : Cours de Madame RAVALITERA Faraso, 4^{ème} Année 2007

⁷ 2 : Cours de Madame RAVALITERA Faraso ; 4^{ème} Année 2007

l'efficacité avec des coûts moindres et des moyens performants. Donc, la rentabilité sera rationnelle. Ici, l'efficience n'est autre que l'efficacité à moindre coût.

L'évaluation nous permettra de conclure que notre projet sera efficient du fait que notre investissement de départ semble un rigide (Ar 101 723 900) mais nous aurons des résultats positifs dès la première année. Et il n'y aura plus des résultats négatifs pour l'exploitation de ce projet.

1.2.3- Durabilité du projet.

La durabilité du projet est la durée auquel le projet est entamé jusqu'à la date où il prend fin. C'est donc la durée de l'exploitation du projet. Les charges, les remboursements des emprunts y sont étalés ainsi que les dotations aux amortissements. Pour pouvoir dégager des marges considérables chaque année, il faut que le projet ait une durée de vie quasi longue. Cette durée de vie est en fonction de l'importance de l'investissement. C'est-à-dire, plus l'investissement est important, plus la durée de vie du projet est longue. Cette durée peut aller d'une année en plusieurs décennies mais juridiquement, elle est de 99 ans. Le projet aura une durée de vie indéterminée et juridiquement, cette durée est de 99 ans.

1.2.4- Impacts du projet :

Nous avons deux impacts pour la réalisation de ce projet :

- Impacts environnementaux
- Impacts culturels

1.2.4.1- Impacts environnementaux.

A travers notre projet, les impacts environnementaux positifs ou négatifs peuvent surgir. Ainsi, dans les impacts environnementaux positifs, ce sont :

- assurance du programme de protection de l'environnement (information, éducation, communication et sensibilisation).
- périodiquement des conférences ou ateliers sous plusieurs thèmes comme « la sauvegarde de l'environnement »
- proliférations des cultivateurs entrant dans le centre pour le respect de l'écosystème et sa préservation

Quant aux impacts négatifs, le projet pourra encourir certains risques comme : la pollution, le bruit, l'incidence sur la Communauté locale autour du centre sur la demande excessive.

La mise en œuvre de ce projet aggravera la cherté de la vie de la communauté locale autour du centre. C'est-à-dire, la réalisation des exploitations issues du projet apportera une forme d'inflation pour les agents économiques dans cette localité d'ANKADINONDRY SAKAY.

1.2.4.2- Impacts naturels.

Notre projet provoquera des impacts positifs et négatifs sur le plan culturel, c'est-à-dire positifs et négatifs dans le domaine culturel.

Alors, ses impacts culturels positifs s'articulent dans :

- la conservation inconditionnelle des coutumes malagasy
- l'héritage culturel des ancêtres
- le changement de comportements (échanges culturels, enrichissement)

En effet, une population n'ayant pas une véritable identité culturelle n'est plus un vrai acteur de son destin.

Même s'il y a des efforts de préservation des cultures, la réalisation d'un tel projet va causer des impacts négatifs dans le domaine culturel :

1.2.4.3- Impact financier.

Le promoteur d'un projet cherche lui aussi ses propres avantages tout en satisfaisant la population locale et les entités administratives. Les impacts financiers sont mis en évidence par la rentabilité du projet. Ce sont donc les bénéfices que le promoteur dégage lors de l'exploitation de son projet. L'impact financier est donc l'avantage et profit que le promoteur du projet gagne.

Section 2 : Evaluation économique et sociale.

Faire l'évaluation économique du projet consiste à s'intéresser aux richesses, aux emplois créés et à la valorisation des ressources sur le lieu à ANKADINONDRY SAKAY. Dans ce paragraphe, nous allons traiter les impacts économique et social.

2.1- Impacts économiques.

Un projet est monté pour résoudre des problèmes économiques où le projet sera implanté. Mais avant d'implanter ce projet, des démarches administratives sont à entreprendre. Ces démarches réglementent le projet. Un projet doit apporter des avantages pour la population mais aussi pour l'Etat. Les projets sont assujettis au paiement des impôts sur les revenus. Le paiement des impôts sur le revenu constitue l'impact économique d'un projet. L'impact économique d'un projet est donc les avantages que le projet procure à l'Etat.

2.1.1- Création et analyse de la valeur ajoutée.

Les richesses créées se traduisent par la valeur ajoutée créée par exercice. D'après les comptes de résultat prévisionnel par nature du projet, on aura :

Valeur ajoutée = Production de l'exercice – Consommation de l'exercice.

Et ses valeurs se présentent comme suit :

Tableau n°41 : Valeur ajoutée.

ANNEES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
I – Production de l'exercice	18 300 000	42 720 000	62 040 000	116 040 000	146 640 000
II- Consommation de l'exercice	1 830 000	4 272 000	6 204 000	11 604 000	14 664 000
III – VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION	16 470 000	38 448 000	55 836 000	104 436 000	131 976 000

Ces valeurs s'obtiennent ainsi à cause de la bonne maîtrise des coûts. Le projet aura énormément et pourra mesurer le degré de son intégration économique.

Analyse :

C'est l'interprétation du rapport exprimant le degré d'intégration économique du projet. En effet, selon le tableau ci-dessus, durant les cinq exercices, le centre pourrait dégager des richesses de 90% dans chaque production de l'année. On pourrait assister à la bonne maîtrise des coûts et trouver qu'ils sont compétitifs car l'unité se réjouirait des excès des marges sur coûts variables.

En fait, la valeur ajoutée est la source de financement sur les objets et partenaires suivants :

- le travail (salaire) qu'on paie aux personnels
- l'Etat (impôts et taxes), au moment où il honorera les prélèvements obligatoires
- les bailleurs de fonds extérieurs (charges financières), lorsqu'il cherche de financement.
- L'entreprise (résultat net non distribué).

2.1.2- Valorisation des ressources locales.

On assiste certainement à la valorisation des ressources pour la Commune d'ANKADINONDRIY SAKAY par le fait de la mise en place d'un tel centre pour la destination de l'évolution économique en agriculture. En effet, elle participe non seulement à l'offre d'emplois mais elle va contribuer amplement à rehausser l'image de la Région de BONGOLAVA comme nouvelle destination agricole à Madagascar.

2.2 Impacts sociaux.

L'impact social du projet concerne les rebondissements d'un projet sur la vie quotidienne de la population où le projet est implanté. L'impact social est reflété par la résolution des problèmes prédéfinis par les démarches d'avant projet. Les problèmes sociaux sont par exemple le chômage, l'approvisionnement en eau potable, le manque des centres pour la formation professionnelle, ... L'impact social est donc la résolution de ces problèmes tels que la création des centres, la création des emplois, et la scolarisation des élèves. C'est donc le profit que la population locale peut tirer du projet.

2.2.1- Création d'emploi.

Les emplois fournis feront partie des valeurs économiques dégagées du projet. Alors, ici ce projet donne dix sept (17) emplois directs pour les jeunes et illustre la nouvelle technique de gestion des ressources humaines en réception des opérateurs en agricultures.

Ces offres d'emplois vont du gardiennage jusqu'aux personnes d'administration comme les comptables et responsable marketing et surtout pour le futur Gérant. En fait, ce sera l'alchimie des trois options du Département Gestion à savoir le Marketing, les Finances et Comptabilité et l'Organisation.

2.2.2- Avantages et inconvénients.

Tableau n°42 : Avantages et inconvénients dans l'étude d'impact social.

Avantages	Inconvénients
<u>Economie et social :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de rendement : transfert de Savoir – Faire - (Techniques) au niveau locale. - Economie de marché : Orientation vers le marché : culture moderne (surplus de production) ; éviter la culture subsistance. - Approximation des formations pour la zone : forte potentialité agricole. - Augmentation du niveau de vie et le pouvoir d'achat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saturation du débouché locale. - Indisponibilité des moyens d'exploitation.

Section 3 : Cadre logique.

En tant que spécialiste de projet, il faut maîtriser les outils utilisés dans la planification, la gestion, le suivi et l'évaluation d'un projet.

3.1- Définition.

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

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

En tant que tel, cet instrument oblige le planificateur ou le manager des projets à raisonner de manière stratégique en opérant des choix sur les objectifs, les priorités, les domaines clés d'activités, les ressources et les compétences distinctives sur la base d'une étude de l'environnement ou du marché.

3.2- Tableau et interprétation.

Tableau n°43 : Cadre logique du projet

Description sommaire ou Logique d'intervention	Indicateur Objectivement Vérifiable	Moyen De Vérification	Hypothèses
Objectifs globaux : Contribuer à l'amélioration de l'agriculture locale. Contribuer au développement ou à la transformation de toutes les cultures et les élevages en matière de production d'exportation.	Accroissement du nombre des techniciens en agriculture. Facilitation d'accéder à la formation agricole.	Rapport du Ministère de l'enseignement technique et de la formation professionnelle. Formation garantie.	Engagement du Centre et appui de l'administration.
Objectif spécifique : Accroître le niveau intellectuel des jeunes ruraux.	Au moins 360 jeunes formés qui sont capable en formation agricole en 2012.	Rapport du Centre de Formation	Survie du Centre Existence de formation.
Résultat du Projet : Acquisition d'un centre de formation. Formation modernisée, spécialisée et bien organisée.	Un Centre de Formation Agricole implantée. Des filières agricoles de formation.	Avis de constitution. Rapport du Centre.	Satisfaction des clients (Jeunes formés).
Intrants/Activités : Appel d'offre. Finalisation des procédures administratives. Implantation. Construction, équipement et bâtiment. Recrutement du personnel (enseignants). Investissement d'Ar 101 723 900 pour le terrain. Etudiants.	Documents d'appel d'offre. Avis du Ministère de tutelle. Finition des travaux de construction. Equipements installés Liste du personnel recruté.	Rapport du Centre. Rapport du Ministère. Cahiers de charges. Extraits de compte du trésor.	Les matériaux de construction sont disponibles localement. Les personnels sont recrutés localement. Le Trésor libère les fonds.

C'est qui indique le système d'organisation des activités et de tenir compte le développement en agricole ; la conception du projet. Ce tableau établi l'étude de faisabilité de l'analyse financière.

Le cadre logique utilise dans la planification, le plan, les programmes, la gestion, l'outil et le suivie évaluation du centre.

Dès lors, ce sont la preuve de succès par l'Indicateur Objectivement Vérifiable ou l'expression de chaque objectivité de l'intervention.

Le bon indicateur illustre les caractéristiques de considérer les critères d'évaluation; donc ce projet est pertinent à l'aide des objectifs et praticable par l'indicateur réaliste.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE

Nous dirons que cette évaluation du projet avait pour objectif d'analyser la rentabilité et le succès du projet sur le plan économique et social. Cette partie aussi nous reflète l'appréciation de l'investissement ; nous pouvons constater que le projet nécessite un important investissement de la part d'un fondateur et l'institution financière.

Et suite aux calculs et à la prestation des différents indicateurs que nous avons choisis dont : la Valeur Ajoutée, les outils et les critères d'évaluation, la réalisation du projet apportera quelques avantages sur le plan social dont la création d'emplois.

L'étude de faisabilité ont démontré que le projet est rentable et a des impacts positifs.

CONCLUSION GENERALE

En définitive, notre projet « CREATION D'UN CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLE « AGRI VOLY » A ANKADINONDRY SAKAY REGION DE BONGOLAVA » a pour rôle d'offrir des prestations de services. En outre, l'éducation et les formations professionnelles agricole qui coïncident avec la technologie nouvelle. Le développement de la technologie avait engendré des différentes conséquences telles que l'amélioration globale de l'existence et il semble que la connaissance de l'homme soit ainsi probable.

Les recherches seront toujours difficiles à entreprendre. Il est toujours ardu de déterminer d'une manière absolue la nature des problèmes pour bien mener leur analyse.

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

L'investissement pour les enseignements et formations professionnelles comme le nôtre est un des moyens possibles et rentables pour le développement agricole dans la région et dans tout Madagascar.

Pour assouvir cette soif, la réalisation de ce projet dans certaines zones rurales ou suburbaines devrait être une grande préoccupation pour les apporteurs de fonds.

Les études nous renseignent l'identification de ce projet que nous observons dans la première partie comportant celles du marché et les demandes prodiges. Dans la deuxième partie, nous observons différentes rubriques à savoir la technique de projet, leur capacité et leur organigramme. Dans le cadre financier de la troisième partie, ce projet demande un investissement initial de AR 101 723 900 et un FRI de Ar 10 549 000. Pendant notre analyse, nous avons vu une VAN d'Ar 80 322 102 qui est largement positive et marque la rentabilité de ce projet. Nous avons dégagé un taux de rentabilité interne de 33,057%. Ce taux nous permet de nous endetter d'avantage en laissant une marge de sécurité de 15,057% et l'IP est de 1,7 Ar, cela signifie que l'investissement du centre est abordable et rentable.

L'investissement initial sera récupéré avant la fin de la limite de la validation du projet, c'est-à-dire, la récupération sera effectuée pendant 04 ans, 03 mois et 04 jours.

Les évaluations et les impacts décrivent et mettent en exergue les impacts financiers, sociaux et économiques de ce projet l'organisation du travail.

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

Bibliographie.

Ouvrages :

- AGRICULTURE 2 (1998), « Contribution à la stratégie de développement rural de Madagascar, amélioration des conditions de vie en milieu rural », 28 pages.
- AGBODOBI (J.) et ALL (1999), « Impact des variétés améliorées de riz dans la région de Tsiroanomandidy, Moyen Ouest de Madagascar », In série de Document, édition I c r a, FOFIFA, n°81, 80 pages.
- Gestion de projet, édition FRUCHER, 1997, 220 pages.
- In le risque en agriculture, collection A travers champs, ORSTOM, pages 437-452.
- LE CONTROLE DE GESTION, Méthodes, Outils, Tableau de bord, Edition du Moniteur, Auteur : Hervé Allège et François M, 167 pages.
- ROTH et ALL (1997), « La politique agricole commune fondement du développement rural durable », ED. A. PEDONE, 254 pages.
- Revue de la recherche agricole à Madagascar (2004), « Année intermédiaire du riz », édition MAEP – FOFIFA, KAROKA n°22, 26 pages.
- Yves CHIROOZE, Enseignement Supérieur Tertiaire « LE MARKETING STRATEGIQUE », Edition marketing, COPJ RIGHT, 1995.

Documents administratifs :

- Du Ministère de l'Education Nationale.
- Du DREN et SFPT Bongolava.
- De la Répartition de la population sur la démographie et superficie de Madagascar de l'INSTAT (2008).
- Du PRD de la région de Bongolava et PCD de la commune d'Ankadinondry-Sakay.

Cours :

- Organisation du 1^{ère} A de Mr COUSIN GERMAIN et à la 3^{ème} A de Mr RAVALITERA ;
- Economie d'Entreprise 3^{ème} A et Politique Générale de l'entreprise de Mr Mourad ABDIRASSOUL et Mme ANNIE ;
- Gestion des Ressources Humaines 4^{ème} Année de Mr RAHAJARIZAKA Richard ;
- Gestion de Projet, 4^{ème} Année avec Me RAVALITERA ;

Webiographie : www.madagascar_tribune.com/spip.php

ANNEXES

ANNEXES.

Liste des annexes.

ANNEXE N°I : GENESE DU REGION D'IMPLATATION	II
ANNEXE N°II : QUANTITES DES MATERIELS ET DES FOUR NITURES DE BUREAU	II
ANNEXE N°III : COUTS DE CONSTRUCTION	III
ANNEXE N°IV : COUTS DES INSTALLATIONS ELECTRIQUES	III
ANNEXE N°V : ACQUISITION DES MATERIELS DE BUREAU	IV
ANNEXE N°VI : EVOLUTION DES ECOLAGES MENSUELS	IV
ANNEXE N°VII : EVOLUTION DES ECOLAGES ANNUELS	V
ANNEXE N°VIII : ATTESTATION D'AUTORISATION D'ENSE IGNER REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA.....	VI
ANNEXE N°X : DEVELOPEMENT DE LA FILIERE RIZ DU REGION DE BONGOLAVA.....	VII
ANNEXE N°X : POPULATION ET DENSITE.....	VII
ANNEXE N°XI : FICHE D'ENQUETE SUR TERRAIN	X
ANNEXE N°XII : LES 26 COMMUNES DE LA REGION DE B ONGOLAVA.....	XII

ANNEXE N°I :

GENESE DU REGION D'IMPLATATION.

En 1952, le député Réunionnais Raphael Babet s'est installé à Ankadinondry, dans cette commune dite Babet – Ville. Il a eu des étables porcines très longues de 5 kilomètres de mensuration qui sont devenues deuxième mondial en 1972. Les réunionnais ont quitté cette commune le 11 novembre 1977.

ANNEXE N°II :

QUANTITES DES MATERIELS ET DES FOURNITURES DE BUREAU.

Matériels et fourniture de bureau	Quantité
Stylos à bille <ul style="list-style-type: none">- couleur noire- couleur bleue- couleur verte- couleur rouge	1 boîte de 50 1 boîte de 50 1 boîte de 50 1 boîte de 50
Craies <ul style="list-style-type: none">- blanche- couleurs	180 boîtes de 1 à bâtons 100 boîtes de 10 bâtons
Crayons	1 boîte de 10
Marqueurs	1 cartouche de 5
Tampons encreurs	3
Cachets <ul style="list-style-type: none">- dateur- entête- nom- cachet rond	2 2 2 2
Cahiers <ul style="list-style-type: none">- registre- texte	3 3
Matériels de nettoyage <ul style="list-style-type: none">- éponge- seaux en plastique- balais- pèles- chiffons	20 6 11 3 3 paquets de 5
Matériels de bureau <ul style="list-style-type: none">- tables- chaise de direction- chaises- étagère pour le magasin de stockage- tableaux noirs- tables bancs	17 1 16 1 4 30/Classe
Matériels informatique <ul style="list-style-type: none">- ordinateurs complets- imprimantes- onduleurs	12 3 12

ANNEXE N°III :
COUTS DE CONSTRUCTION (en Ariary).

RUBRIQUE	QUANTITE	P.U	MONTANT
-salles de classe	4 000 000	8	32 000 000
-bureaux	4 000 000	2	8 000 000
-bibliothèque et informatique	4 000 000	1	4 000 000
- toilettes avec équipements	5 000 000	2	10 000 000
TOTAL			54 000 000

ANNEXE N°IV :
COUTS DES INSTALLATIONS ELECTRIQUES (en Ariary).

Electrique	Fil	15m/salle	15 x 11x 1 500	247 500
	Sonnerie	2 x 50 000	2 x 50 000	100 000
	Interrupteurs	2/salles	2 x 1 200 x 11	26 400
	Poteau	3 x 150 000	3 x 150 000	450 000
	Toilettes	2 x 100 000	2 x 100 000	200 000
Téléphone	Poste téléphonique		2 x 150 000	300 000
TOTAL				1 323 900

ANNEXE N°V :
ACQUISITION DES MATERIELS DE BUREAU (en Ariary).

DESIGNATION	Nombre	Affectation	P.U	Montant
Table de bureau	6	Administration	50 000	300 000
Chaises	10	Administration	30 000	300 000
Tables professeurs	8	Salles de classe	25 000	200 000
Chaises professeurs	8	Salles de classe	15 000	120 000
Tableau noir	10	Salles de classe Affichage	40 000	400 000
Tables banc	270	Salles de classe Bibliothèque	12 000	2 880 000
Etagère	10	Administration Bibliothèque	80 000	800 000
TOTAL				5 000 000

ANNEXE N°VI :
EVOLUTION DES ECOLAGES MENSUELS.

Niveau	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Niveau 1					
- effectif	60	60	120	120	120
- écolage/Mois	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
- Montant	1 800 000	1 800 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Niveau 2					
- effectif			60	120	120
- écolage/Mois		60	40 000	40 000	40 000
- Montant		40 000 000	2 400 000	4 800 000	4 800 000
Niveau 3		2 400 000			
- effectif		000	60	60	120
- écolage/Mois			50 000	50 000	50 000
- Montant			3 000 000	3 000 000	6 000 000

ANNEXE N°VII :

EVOLUTION DES ECOLAGES ANNUELS.

NIVEAU	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Niveau 1					
- écolage mensuel	1 800 000 18 000 000	1 800 000 18 000 000	3 600 000 36 000 000	3 600 000 36 000 000	3 600 000 36 000 000
- écolage annuel					
Niveau 2					
- écolage mensuel		2 400 000 24 000 000	2 400 000 24 000 000	4 800 000 48 000 000	4 800 000 48 000 000
- écolage annuel					
Niveau 3					
- écolage mensuel			3 000 000 30 000 000	3 000 000 30 000 000	6 000 000 60 000 000
- écolage annuel					
ECOLAGES ANNUELS	18 000 000	42 000 000	90 000 000	114 000 000	144 000 000

ANNEXE N° VIII :

ATTESTATION D'AUTORISATION D'ENSEIGNER REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA.

Tanindrazana-Fahafahana-Fandrosoana

**MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

SECRETARIAT GENERAL

**DIRECTION REGIONALE
DE L'EDUCATION NATIONALE**

**SERVICE DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE ET TECHNIQUE**
Région de :

ATTESTATION PROVISOIRE

D'AUTORISATION D'ENSEIGNER

N°07/_____/MENRS/SG/DREN/SFPT

Le Chef du Service de la Formation Professionnelle et Technique,
de la Région de,

déclare avoir reçu de :

Mlle/Mme/M
Né(e) le....à.....

Titulaire :

- de la Carte d'Identité Nationale n°.....du.....à.....
- du diplôme académique (Série/option) :

- du Diplôme/Certificat (de Formation Professionnelle) :
Spécialité :

.....

Un dossier complet de demande d'autorisation d'enseigner en son nom.

La dite autorisation pour enseigner la matière de sa spécialité, dans les établissements
de formation du niveau (Un, Deux, Trois) lui sera délivrée par voie de décision après
dépôt du certificat de formation pédagogique.

Cette attestation, faisant office d'autorisation d'enseigner provisoire, est valide
du au

En foi de quoi, la présente attestation lui sera délivrée pour servir et valoir ce que
de droit.

Fait à....., le

ANNEXE N°IX :
DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE RIZ DE LA REGION DE BONGOLAVA.

Situation actuelle:

La Région de Bongolava figure parmi les greniers à riz de Madagascar avec sa production annuelle de 170.000 tonnes (riz décortiqué), pour un besoin de consommation annuelle avoisinant les 51.000 tonnes pour ses 430.000 habitants. Néanmoins, la Région dispose d'une superficie cultivable de 875.500 Ha dont 150.547 Ha seulement sont cultivés, soit 17,19 % des surfaces cultivables, et 76.000 Ha occupés par la riziculture surtout irriguée.

L'organisation de la filière riz dans la région mérite toutefois d'être faite afin d'éviter tout nouveau risque de pénurie en période de soudure, de contribuer surtout à la satisfaction de besoin en riz de la province d'Antananarivo, voire de tout Madagascar, et d'assurer un meilleur profit aux paysans producteurs de la région.

Problématique:

Les principaux problèmes rencontrés, particulièrement dans le domaine de la riziculture se réfèrent aux grandes lignes ci-après décrites:

- Faible superficie rizicole aménagée;
- Mode de production demeurant au stade archaïque;
- Mode de culture traditionnel combiné aux feux de brousse répétés ont accéléré les effets néfastes de l'érosion favorisant la stérilité du sol au niveau d'une bonne partie de zones agricoles;
- L'insécurité rurale rend difficile, voire impossible la mise en valeur de beaucoup de terrains à vocation agricole.

Objet du Projet:

Développement de la filière "Riz " par,

- l'aménagement de nouvelles superficies rizicoles, tant sur tanety qu'au niveau des bas fonds;
- la réhabilitation des greniers communautaires villageois ainsi que des silos à grande capacité;
- l'intensification de la mécanisation agricole;
- la mise en œuvre d'un mode de production sécurisée par la participation effective des militaires.

ANNEXE N°X :
POPULATION ET DENSITE.

Le tableau ci-après mentionne cette différence de données selon les sources d'information et qui mérite d'être réajustée à l'issue de l'Atelier Régional de Concertation.

Densité de la population régionale.

Sous-préfecture	Source MIRA			Source PAA		
	Pop. Totale Hab.	Superficie Km²	Densité Hab./km²	Pop. Totale Hab.	Superficie Km²	Densité Hab./km²
Tsiroanomandidy	240.291	9.078	26,47	276.289	9.495	29,09
Fenoarivobe	80.119	7.601	10,54	123.501	7.714	16,00
Ens. Région	320.410	16.679	19,21	399.790	17.209	22,55

Evolution :

La tendance de l'évolution démographique dans la région fait état d'un accroissement rapide de la population, plus important à Tsiroanomandidy qu'à Fenoarivobe.

Le tableau ci-après montre que durant ces 30 dernières années, la population ne cesse d'augmenter.

Evolution de la population régionale.

Années	1975	1990	1992	1993	1999	2004
Sous-préfecture						
Fenoarivobe	21.721	28.545	49.295	64.781	77.634	123.501
Tsiroanomandidy	50.683	68.621	125.790	170.310	204.108	276.289
Ens. Région	72.404	97.166	175.085	235.091	281.742	399.790

Il est constaté une augmentation d'environ 300% en l'espace de 30 ans (1975 – 2004) caractéristique d'une zone d'intense migration.

Croissance démographique :

Natalité.

Situation du taux de natalité et de fécondité.

Sous-préfecture	Population totale	Femmes 15 à 49ans	Naissances 12 derniers mois	Taux de fécondité (%)	Taux de natalité (%)
Fenoarivobe	64 781	14 404	2 818	195,6	43,5
Tsiroanomandidy	170 310	38 015	6 876	180,8	40,4
Ensemble région	235 091	52 419	9 694	184,9	41,2
Province Antananarivo	3 601 130	866 840	127 802	147,4	35,2

Source : RGPH 93

Mortalité.

Le niveau de mortalité infanto - juvénile est assez élevé : pour 1.000 enfants nés vivants, 27 n'atteignent pas leur premier anniversaire et parmi ceux qui survivent au-delà de un an, 39 meurent avant d'atteindre 5 ans. La répartition des décès infantiles (enfants de 0 à 5 ans), illustrée par le graphique ci-dessous, indique le niveau de mortalité des enfants de 0 à 5 ans par sous-préfecture et selon le sexe.

La différence entre la mortalité masculine et féminine est excessive (54 % contre 46 %).

Situation de la mortalité.

Sous-préfecture	Population totale	Décès 12 derniers mois	Taux de mortalité %
Fenoarivobe	64 780	575	8,9
Tsiroanomandidy	170 310	1 350	7,9
Ensemble région	235 090	1 925	8,2
Prov. Antananarivo	3 601 128	20 237	5,6

Source : RGPH 93

En général, le taux de mortalité de la Région de Bongolava, nettement supérieur à celui de la Province d'Antananarivo, s'annonce très menaçant.

Les décès des enfants en bas âge ont été nettement dissimulés lors des enquêtes du RGPH, les taux moyens pour Madagascar est de 162,5 pour 1 000 en 1992.

ANNEXE N° XI :
FICHE D'ENQUETE SUR TERRAIN.

IDENTIFICATIONS DES PERSONNES A ENQUETER	QUESTIONS ET REPONSES
<p>I- RANDRIAMALALA GABRIEL. Fokotany :Firaisantsoa Mahatsinjo. Cultivateur. 033 08 988 66.</p>	<p>1) Est-ce-que l'implantation est utile et intéressant à Ankadinondry ? - OUI.</p> <p>2) Quel taux de participation des parents qui sont scolarisés ses enfants ? - A peu près 95% des parents.</p> <p>3) Très insuffisant des techniciens.</p>
<p>II- RANDRIAMAMPIONONA Heriniaina Nicolas. Lot: II BY 133 bis Avaratsena - Sakay. Enseignant au CEG public. 033 08 561 86.</p>	<p>4) Quel taux de réussite au BEPC et au BACC chaque année à Ankadinondry ? - A peu près 10% élèves abandonnent après CEPE et BEPC. - 40% continuent au lycée privée et à suivre la formation professionnelle à Tananarive. - 50% environ des élèves accèdent au lycée public.</p> <p>5) Quels sont les conséquences pour abandonner les élèves après avoir les diplômes ? - Augmentation de dépense de déplacement à la ville pour suivre les formations.</p> <p>6) Pour augmenter les techniciens.</p>

<p>IV- RASOLOFONIAINA Tahiana Yalon. CEG Sakay. Enseignant CEG Sakay.</p>	<p>7) - CFP Agricole est important dans cette commune. 8) - Les parents ayant la disponibilité de former ses enfants à l'école supérieure. 9) - Presque la plupart des paysans intéressants à l'application de technique moderne à la culture et à l'élevage et augmentation de savoir – faire des paysans.</p>
<p>V- RAZAFIMAHATRATRA Nambara Herintsoa. Zone Girard I FKT Soamihary. Elève classe de Terminale.</p>	<p>10) Quelles sont votre but ? - Pour devenir l'opérateur économique en agro-élevage à Ankadinondry. 11) Est-ce-que tu as intéressée à l'implantation du CFP ? - OUI. 12) Qu'en penser vous pour améliorer l'enseignement et l'agriculture ? - Diminuer l'écologie ou le frais de scolarité. - Création des écoles car il y a l'augmentation des élèves chaque année. - Création d'un CFP ce qui conforme à la mondialisation.</p>
<p>VI- RAVAKINIONY. Lot: II BY 133 bis Avaratsena. Elève classe de Troisième, école LE MUGUET.</p>	<p>13) Quel est votre but ? - Ingénieur ou technicien agronome. 14) Intéressant à la création d'un CFP Agricole. 15) Est-ce-que tu peux continuer l'étude après l'obtention du BEPEC ? - OUI, je peux suivre la formation professionnelle.</p>

ANNEXE N° XII :
LES 26 COMMUNES DE LA REGION DE BONGOLAVA

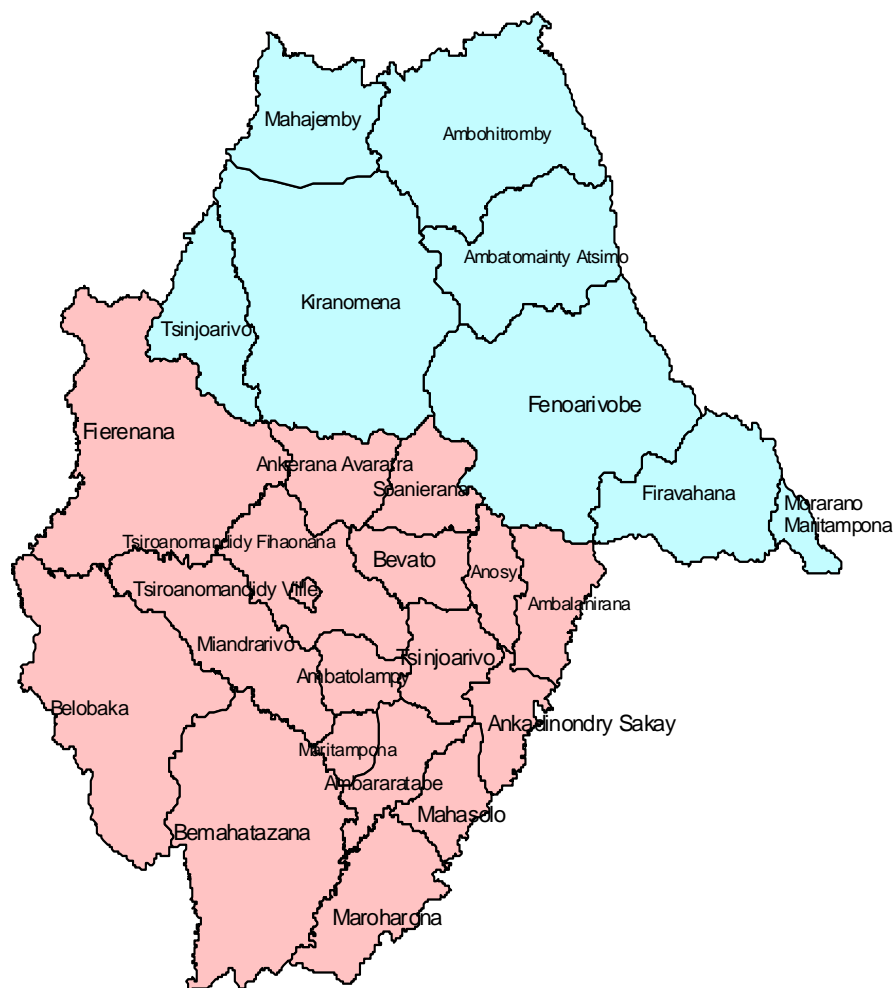


Table des matières.

REMERCIEMENTS	i
LISTE DES ABREVIATIONS.....	v
INTRODUCTION GENERALE	1
INTRODUCTION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE.....	4
CHAPITRE I : PRESENTATION ET DESCRIPTION DU PROJET.....	5
Section 1 : Justification interne et externe du projet.....	5
1.1- Interne :.....	5
1.1.1- Evolution agricole de la région.	5
1.1.2- Analyse de l'objectif.....	7
1.1.2.1- Arbre des objectifs :.....	8
1.1.3- Analyse du problème.....	8
1.1.3.1- L'arbre des problèmes :.....	8
1.2- Externe :.....	9
1.2.1- Genèse.....	9
1.2.2- Environnement général du centre.....	10
1.2.3- Développement de la Région.	11
Section 2 : Caractéristiques et choix du projet.....	11
2.1- Buts et objectifs.	11
2.1.1- Buts.....	11
2.1.1.1- Vulgarisation et formation des jeunes.....	11
2.1.2- Objectifs.....	12
2.1.2.1- Objectifs socio-économique.....	12
2.1.2.2- Objectifs financiers.....	12
2.2- Intérêts du projet.....	12
2.3- Promoteur du projet.	13
2.4- Fiche signalétique du Centre.....	13
2.4.1- Forme juridique :.....	13
2.4.1.1- Comparaisons :.....	14
2.4.1.2- Avantages et inconvénients :.....	15
2.4.1- Procédures de création.....	16
2.5- Choix de la région.....	16
2.5.1- Situation géographique.....	17
2.5.1.1- Superficie et climat :.....	17
2.5.2- Situation démographique de la région.....	17
2.5.2.1- Clients correspondant en ville et en milieu rural.....	17
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE.....	19
Section 1 : Description de marché et aspect marketing.....	19
1.1- Analyse de la demande.....	19
1.1.1- Estimation et appréciation quantitative sur les clients potentiels, actuels et réels.....	19
1.1.2- Approche qualitative de la clientèle cible et son besoin.....	20

1.2- Analyse de l'offre.....	21
1.2.1- Type de produit à offrir.....	21
1.2.2- Clientèles cibles.....	21
1.3- Analyse de la concurrence actuelle et potentielle du projet sur le marché.....	22
1.3.1- Concurrent direct.....	22
1.3.1.1- Avantages et inconvénients.....	22
1.3.2- Concurrents indirectes.....	22
1.4- Part de marche.....	23
1.4.1- Confrontation de l'offre à la demande et marché Disponible.....	23
Section 2 : Politiques et stratégie marketing envisagées.....	24
2.1- Politiques :	24
2.1.1- Marketing MIX.....	25
2.1.1.1- Produit.....	25
2.1.1.2- Prix.....	25
2.1.1.3- Publicité.....	25
2.1.1.4- Promotion.....	25
2.1.2- Communication.....	26
2.1.3- Distribution.....	26
2.1.4- Concurrence.....	26
2.2- Stratégies :	27
2.2.1- Pénétration.....	27
2.2.2- PULL.....	27
2.2.3- PUSH.....	27
2.2.4- Diversification.....	27
2.2.5- Imitation.....	28
CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE	29
INTRODUCTION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE.....	30
CHAPITRE II : FAISABILITE ORGANISATIONNELLE DU PROJET.....	43
Section 1 : Organisation de travail.....	43
1.1-Gestion des ressources humaines.....	43
1.1.1- Gestion de personnel pour le profil de recrutement.....	43
1.1.1.2- Personnel enseignant.....	43
1.1.2- Les modes et les techniques de recrutement.....	44
1.1.2.1- Les Outils nécessaires au recrutement.....	44
1.1.2.2- Mode de recrutement du personnel administratif.....	44
1.1.2.3- Mode de recrutement du personnel enseignant.....	44
1.1.3- Formation.....	44
1.1.4- Technique de motivation.....	45
1.1.5- Technique de rémunération.....	45
2.2- Collège des enseignants :	48
Section 4 : Chronogramme d'activité.....	51
4.1-Chronogramme envisagé.....	51
CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE	53
INTRODUCTION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE.....	54
CHAPITRE I : INVESTISSEMENTS NECESSAIRES	55
Section 1 : Coûts des investissements initiaux.....	55

1.1- Acquisition des immobilisations.	55
1.1.1- Immobilisations corporelles.	55
1.1.1.1- Coût du terrain.	55
1.1.1.2- Coût de construction.	55
1.1.1.3- Coût des installations électriques.	56
1.1.1.4- Coût des matériels de bureau.	56
1.1.2- Immobilisations incorporelles.	56
Section 2 : Tableaux pour le plan d'amortissements des années 1, 2 et 3, 4, 5	57
CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE ET ETATS FINANCIERS	61
Section 1 : Plan de financement.	61
1.1- Evolution du chiffre d'affaires.	61
1.2- Fonds de roulement initial.	63
1.3- Apports propres.	66
1.4- Emprunts à moyen ou à long terme.	66
Section 2 : Remboursement de dettes et emprunts.	68
2.1- Proportion des emprunts.	68
2.2- Tableau de remboursement des dettes avec conditions.	68
2.2.1- Programme de remboursement.	69
Section 3 : Bilan d'ouverture.	70
Section 4 : Comptes de gestions.	71
4.1- Comptes de charges d'exploitation et financière.	71
4.1.1- Achats consommés.	71
4.1.2- Services extérieurs.	71
4.1.3- Charges des personnels.	71
4.1.4- Cotisation salariale : CNAPS et Organisme sanitaire : OSTIE.	73
4.1.5- Dotations aux amortissements et aux provisions.	75
4.1.6- Impôts et taxes et versements assimilés.	75
4.2- Comptes de produits.	77
4.2.1- Frais d'inscription de l'année 1, 2, 3,4 et 5.	78
4.2.2- Chiffre d'affaires.	78
Section 5 : Comptes de résultats.	79
5.1- Bilan et comptes de résultats prévisionnels par nature sur cinq (5) année.	80
5.2- Bilan prévisionnel actif et passif pendant cinq ans d'exercices.	82
5.2.2- Passif de bilan prévisionnel.	83
Section 6 : Tableau de flux de trésorerie par méthode directe.	84
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	87
Section 1 : Evaluation financière.	87
1.1- Outils d'Evaluation.	87
1.1.1- La Valeur Actuelle Nette (VAN).	87
1.1.2- Taux de Rentabilité Interne (T.R.I).	93
1.1.3- Indice de Profitabilité (IP).	94
1.1.4- Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).	95
1.2- Critères d'évaluation.	97
1.2.1- Pertinence.	97
1.2.2- Efficience.	97
1.2.3- Durabilité du projet.	98
1.2.4- Impacts du projet :	98
1.2.4.1- Impacts environnementaux.	98
1.2.4.2- Impacts naturels.	99

Section 2 : Evaluation économique et sociale.....	100
2.1- Impacts économiques.....	100
2.1.1- Création et analyse de la valeur ajoutée.....	100
2.1.2- Valorisation des ressources locales.	101
2.2 Impacts sociaux.	101
2.2.1- Création d'emploi.	102
2.2.2- Avantages et inconvénients.	102
Section 3 : Cadre logique.....	103
3.1- Définition.....	103
3.2- Tableau et interprétation.	104
CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE	106
CONCLUSION GENERALE.....	107
Bibliographie.....	109