



UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION

DEPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME
DE MAITRISE ES SCIENCES DE GESTION

ETUDE D'UN PROJET DE MISE EN PLACE D'UNE
INSTITUTION PRIVEE MULTI-FORMATION DENOMMEE
INPRIMA DANS LA COMMUNE RURALE DE SOALANDY
ANKADIVORIBE REGION ANALAMANGA

Présenté et soutenu par :

Marinah Jerry Claudia DAHY LEKADEH

Option : Finances et comptabilité

PROMOTION: 2007- 2008

Sous la direction de :

Encadreur pédagogique,
Monsieur Henri ANDRIAMARO-RAOELISON,
Enseignant- chercheur
à l'Université de Toamasina

Encadreur Professionnel,
Camille RATOVONDRAHONA,
Responsable pédagogique à
L'Institution supérieur RAZANAMPARANY

09 Novembre 2009

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES, ET ACRONYMES

INTRODUCTION.....	5
--------------------------	----------

PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION ET ETUDE PRELIMINAIRE

CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET.....	9
Section 1 : Historique	9
Section 2- Etude de faisabilités techniques et caractéristiques du projet.....	18
Section 3- L'appel d'offre et les formalités administratives.....	22
CHAPITRE II: ETUDE DE MARCHÉ.....	26
Section 1: Analyse de l'offre et de la demande.....	26
Section 2- Politique et stratégie marketing.....	30
Section 3: Les ressources à mettre en place.....	36
CHAPITRE III: THEORIE SUR LES CRITERES D'EVALUATION FINANCIERE.....	39
Section 1: La valeur actuelle nette.....	39
Section 2: L'indice de profitabilité.....	40
Section 3: Taux de rentabilité interne et délai de récupération des capitaux investis.....	41

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I: ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	47
Section 1 : Organigramme de l'Institution.....	47
Section 2 : Répartition des tâches selon les postes.....	49
Section 3: Chronogramme.....	52
CHAPITRE II : EVALUATION DES INVESTISSEMENTS ET ANALYSE DE LA RENTABILITE.....	54
Section 1 : Evaluation des investissements.....	54
Section 2 : Les comptes de gestion.....	61
Section 3 : Etat financier et analyse de la rentabilité.....	65
CHAPITRE III: EVALUATION DU PROJET.....	76
Section 1: Evaluation économique.....	76
Section 2: Evaluation financière.....	76
Section 3 : Evaluation sociale.....	79
CONCLUSION.....	81
BIBLIOGRAPHIE.....	83
ANNEXES.....	84
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	96
TABLE DES MATIERES.....	98

REMERCIEMENTS

Le présent ouvrage n'aurait pas vu le jour sans la contribution de certaines personnes, à qui nous témoignons nos vifs remerciements, en particuliers :

A Monsieur Henri ANDRIAMARO-RAOELISON, enseignant-Chercheur auprès de l'Université de Toamasina, notre encadreur. Qui, malgré toutes ses responsabilités a accepté de nous guider dans l'élaboration de cet ouvrage.

A Monsieur Camille RATOVONDRAHONA, notre encadreur Professionnel, qui a eu la gentillesse de nous conseiller efficacement dans la préparation de notre mémoire.

A tous les corps professoral et administratif de la Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de gestion de l'Université de Toamasina qui ont fait preuve de patience durant toutes ces années d'études, pour nous transmettre leurs connaissances et leur savoir faire.

A toutes les personnes qui, de près ou de loin, nous ont aidées dans nos recherches, et durant l'élaboration de cet ouvrage.

Et à nos chers parents, comme on dit souvent : « les derniers mais non les moindres » qui, avec amour nous ont toujours soutenu financièrement, matériellement et moralement.

Marinah Jerry Claudia DAHY LEKADEH

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

C :	Capitaux investis
CAF:	Capacité d'auto-financement
CEG :	Collège d'Enseignement Général
CEPE :	Certificat d'Etude Primaire Elémentaire
cf:	Cash-flows
CISCO :	Circonscription Scolaire
CNAPS :	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CP :	Collège Privé
CR :	Commune Rurale
DAO :	Dossier d'Appel d'Offre
DRCI :	Délai de Récupération des Capitaux Investis
DREN :	Direction Régionale de l'Education National
DTS:	Diplôme de technicien supérieur
EPP :	Ecole Primaire Publique
ESCA:	Ecole Sacré Cœur Antanimena
FID :	Fonds d'Intervention pour le Développement
FR:	Fonds de roulement
FRAM:	Fikambanan'ny Ray aman-drenin'ny Mpianatra (Association des parents d'élèves)
I:	Investissement
IFPGC:	Institut de formation professionnelle en Gestion et en Commerce international
IFT:	Institut de Formation Technique
INPRIMA:	Institution Privée Marinah
IP:	Indice de profitabilité
MENRES :	Ministère d'Education National et de la Recherche Scientifique
ONEP :	Office National de l'Enseignement Privé
OSTIE :	Organisation Sanitaire Tananarivienne Interentreprises
RCM :	Rentabilité Commerciale Moyenne
re :	rentabilité économique
rf :	rentabilité financière
RN :	Route Nationale
TRI :	Taux de Rentabilité Interne
VAN :	Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION

INTRODUCTION

L'évocation des termes relatifs à l'égalité des chances en matière d'éducation de la population suscite des discussions et des interprétations diverses.

L'étude du système éducatif d'un monde rural s'avère toujours intéressante afin d'aboutir à une logique de réussite sociale.

L'objectif que nous nous sommes fixés est la continuation de l'EPP qui existe déjà aujourd'hui.

Les objectifs spécifiques consistent à voir le comportement des habitants des Communes rurales vis-à-vis de l'enseignement, afin d'assurer la pérennisation de l'enseignement.

Le choix du thème est déterminé par la suite à donner aux études déjà faites par les jeunes. L'implantation de ce projet entraîne aussi un développement communal, régional, même national.

La commune rurale(CR) Soalandy Ankadivoribe se trouve à 10 km (kilomètres) environ de la capitale Antananarivo. Là ou a vécu la Reine Andriamasinavalona. Cette commune a obtenu le 1^{er} rang au niveau de la région Analamanga en 2008 (commune mendrika).

Cette commune (site de projet) compte une population de 8734 habitants. La majorité de cette population est paysanne, c'est-à-dire des cultivateurs et des éleveurs. Leurs revenus mensuels sont insuffisants pour payer les frais de cours de leurs enfants. C'est pourquoi les jeunes ne peuvent pas aller en ville pour continuer leurs études supérieures.

Dans la District d'Antananarivo Atsimondrano, il n'y a qu'un Lycée public qui se trouve à Andoharanofotsy à plus de 7 kilomètres à pied de la commune Soalandy. Mais il y a plusieurs Lycées privés plus près. C'est pourquoi les élèves décident de fréquenter ces Lycées privés.

Même s'ils obtiennent le baccalauréat, les jeunes ont une grande difficulté pour la réussite du concours d'entrée à l'Université publique à cause de leur niveau. Ils sont donc obligés de suivre leurs études dans des Universités privées qui se trouvent en ville. Les parents n'ont pas les moyens de payer les frais de cours ni les frais de déplacement. Beaucoup de jeunes arrêtent leurs études après l'obtention du baccalauréat même s'ils ont l'intention de continuer.

L'élaboration de ce mémoire donne l'espérance d'une meilleure poursuite des études pour les jeunes, et va aussi servir pour la présentation d'une Institution multi-formation installée dans un lieu qui se développera beaucoup plus.

Le présent ouvrage est divisé en deux parties :

- La première partie : « Description et étude de marché ». Nous y parlerons la présentation du projet, le marché potentiel et la théorie générale sur les critères d'évaluation financière.
- La deuxième partie ayant comme titre : « Analyse financière du projet ». Elle est consacrée en premier lieu l'étude organisationnelle. Ensuite, l'évaluation des investissements et analyse de la rentabilité. Enfin, l'évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE
DESCRIPTION ET ETUDE PREALABLE

Dans cette première partie, nous allons présenter successivement l'histoire, la situation géographique et démographique de la commune rurale Solandy. Ensuite, des informations sur les écoles existantes des deux communes voisines comme la commune rurale Soalandy et celle d'Ampanefy.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Pour la réalisation de ce projet, il s'agit de voir les conditions géographiques, climatiques, démographiques, économiques et culturelles de la commune : et tout ce qui peut avoir une relation directe ou indirecte avec le projet.

Pour cela, on doit faire :

- des études de documentation
- des collectes de données
 - les clients ciblés
 - le nombre d'écoles existantes
 - le nombre d'élèves
- des enquêtes auprès des élèves et des parents.

Section 1 : Historique

Avant 2002, il n'y avait ni bureau de fokontany ni école primaire publique dans le fokontany Tsararirinina, alors les enfants allaient vers les autres fokontany plus loin pour aller à l'école. Donc le fokonolona a décidé d'acheter un terrain pour construire une école, et s'est occupé à le remblayer.

En 2006, la commune a aidé le fokontany à construire un bâtiment à une seule salle. C'était le cours préparatoire 1^{er} année ou CP₁ de l'école primaire publique qui a été ouverte.

En 2007, le nombre d'élèves s'est accru, et la salle est devenue trop petite pour contenir tout le monde.

Le Directeur de l'école et le chef fokontany ont demandé des aides au FID (Fonds d'Intervention pour le Développement).

A la fin de l'année 2007, le FID a accepté la demande et le fokonolona a démoli la première salle. Le nouveau grand bâtiment a été construit l'année 2008 grâce au FID. C'est l'EPP qui existe actuellement.

Maintenant, on constate que les habitants de ce fokontany, de cette commune, et même du District veulent se développer, surtout au point de vue culturel et intellectuel.

Le lieu d'implantation de la nouvelle Institution n'est pas loin de cet Etablissement scolaire qu'est l'EPP.

§1 - Situation géographique de la commune

La CR Soalandy a une surface de 5,6 km². Cette commune se situe à 10km au sud du centre ville, en suivant la Route Nationale 7, bifurcation à Andoharanofotsy, en direction de Bevalala. Elle est constituée de huit (8) Fokontany à savoir :

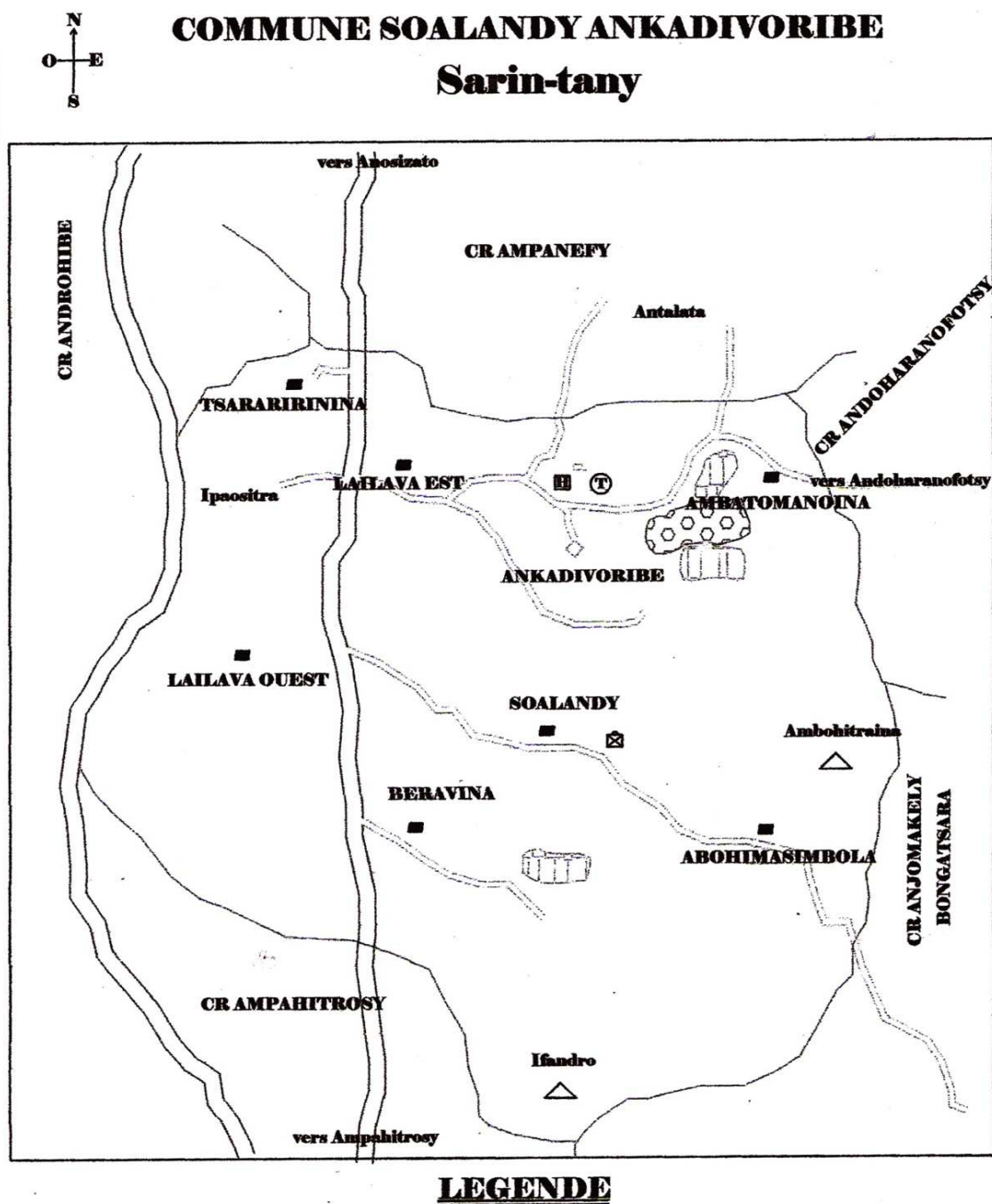
- Ambatomanohina,
- Ambihimasimbola,
- Ankadivoribe, Beravina,
- Soalandy,
- Lailava –Est,
- Lailava-Ouest,
- Tsararirinina

Compris dans le District d’Antananarivo Atsimondrano, Région Analamanga. La commune est accessible au Nord par la route menant à Anosizato et à l’Est, par la route d’Andoharanofotsy. Une route secondaire relie la commune à celles d’Ampahitrosy et Antanetikely.

La commune rurale Soalandy est délimitée :

- Au Nord par la CR Ampanefy
- Au Sud par la CR Ampahitrosy et la CR Antanetikely
- A l’Est par la CR Andoharanofotsy, et
- A l’Ouest par la CR Androhibe et la rivière Sisaony

Carte n°1: CR SOALANDY



- carrière
- zone de reboisement d'Andraisisa
- chef lieu de la commune
- gendarmerie
- chef lieu du fokontany
- route nationale N°1
- rivière Sisaony
- RIC

- C.E.G
- CSB II
- marché (Tscna)
- colline (Tendrombohitra)
- limite de la commune
- CR Commune Rurale

§2. Situation démographique

D'abord la CR Soalandy, selon le recensement du 31 Décembre 2008, abrite 8734 Habitants dont 4068 de sexe masculin et 4666 de sexe féminin. Ceci donne une densité de 1558 habitants par kilomètre carré. La population est inégalement répartie dans les huit (8) Fokontany de la CR. Certains sont plus peuplés, cas d'Ankadivoribe, Soalandy, Beravina et Lailava-Est, et d'autres le sont moins. C'est le cas de Tsararirinina, Lailava-Ouest, Ambotomanohina et Ambohimasimbola. Le tableau suivant le montre avec plus de précision.

Population de la CR Soalandy selon la répartition dans chaque Fokontany :

Tableau n° I : Répartition de la population de la CR Soalandy dans chaque fokontany

N°	FOKONTANY	EFFECTIFS		TOTAL
		HOMMES	FEMMES	
1	Ambotomanohina	478	467	945
2	Ambohimasimbola	414	574	988
3	Ankadivoribe	866	1051	1917
4	Beravina	643	677	1320
5	Lailava-Est	447	583	1030
6	Lailava-Ouest	307	355	662
7	Soalandy	628	683	1311
8	Tsararirinina	285	276	561
TOTAL	TOTAL	4068	4666	8734

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

Répartition de la population selon les classes d'âge

Tableau n° II : Répartition de la population selon les classes d'âge

SEXE	EFFECTIF		
	MASCULIN	FEMININ	TOTAL
0 - 5	484	605	1 089
5 - 17	1 318	1 427	2 745
17 - 30	1 107	1 263	2 370
30-60	781	841	1 622
60 et plus	378	530	908
TOTAL	4 068	4 666	8 734

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

Le taux de scolarisation :

NIVEAU I

Tableau n° III : taux de scolarisation du niveau 1

FOKONTANY	NOMBRE D'ENFANTS		TAUX
	SCOLARISABLES	SCOLARISES	
Tsararirinina	93	70	75%
Ankadivoribe	232	211	91%
Soalandy	185	155	83%
Ambatomanohina	135	112	83%
Beravina	160	147	92%
Lailava-Est	146	128	81%
Lailava-ouest	98	80	81%
Ambohimasombola	125	103	82%

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

NIVEAU II

Tableau n° IV : Taux de scolarisation du niveau 2

FOKONTANY	NOMBRE D'ENFANTS		TAUX
	SCOLARISABLES	SCOLARISES	
Tsararirinina	114	82	72%
Ankadivoribe	375	336	89%
Soalandy	247	211	85%
Ambatomanohina	156	127	81%
Beravina	175	152	86%
Lailava-Est	123	105	85%
Lailava-ouest	90	76	84%
Ambohimasombola	148	112	75%

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

NIVEAU III

Tableau n° V : Taux de scolarisation du niveau 3

FOKONTANY	NOMBRE D'ENFANTS		TAUX
	SCOLARISABLES	SCOLARISES	
Tsararirinina	77	56	73%
Ankadivoribe	358	307	86%
Soalandy	256	212	83%
Ambatomanohina	190	158	83%
Beravina	237	207	87%
Lailava-Est	108	85	79%
Lailava-ouest	50	36	72%
Ambohimasombola	142	97	68%

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

§3. Les effectifs des écoles auprès de la commune rurale Ampanefy

- Écoles primaires publiques

Tableau n° VI : Effectifs des écoles primaires publiques

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ELEVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	EXTRA	Garçons	Filles	
Malaho	4	7	5	3	215	181	396
Isaingy	5	10	7	4	294	248	542
Ambohitsoa	5	5	4	2	186	162	348
Ambohidronono	3	5	6	0	57	63	120
Behoririka	3	5	3	0	38	48	86
TOTAL	20	32	25	9	790	702	1492

Source : Commune rurale Ampanefy, Avril 2009

- Ecoles primaires privées

Tableau n° VII : Effectif des écoles primaires privées

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ELEVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	EXTRA	Garçons	Filles	
Aux petits fleurs	8	14	15	0	345	181	526
Zoara	12	11	18	0	319	302	621
Bijou	6	6	7	0	150	144	294
TOTAL	26	31	40	0	814	627	1441

Source : Commune rurale Ampanefy, Avril 2009

- Collèges d'enseignement général publics et privés

Tableau n° VIII : Effectif des CEG privés et publics

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ELEVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	EXTRA	Garçons	Filles	
CEG Ampanefy	4	7	5	3	215	181	396
CP Zoara	5	10	7	4	294	248	542
CP Bijou	5	5	4	2	186	162	348
CP Gémaux	3	5	6	0	57	63	120
TOTAL	17	27	22	9	752	654	1406

Source : Commune rurale Ampanefy, Avril 2009

- **Lycées privés**

Tableau n° VIII : Effectif des Lycées privés

NOM D'ECOLES	ECOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ELEVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	EXTRA	Garçons	Filles	
Bijou	2	2	8	0	50	37	87
Zoara	12	11	18	0	425	310	735
Le Gémaux	4	4	10	0	65	83	148
TOTAL	18	17	36	0	540	430	970

Source : Commune rurale Ampanefy, Avril 2009

D'après ces tableaux, les collèges privés d'enseignement général ont plus d'élèves que le collège public d'enseignement général. Il y a deux (2) causes à cela :

- Insuffisance d'infrastructures
- Insuffisance de personnel enseignant

Insuffisance d'infrastructures

A l'issue de l'année scolaire 2007-2008 le nombre de candidats à l'examen CEPE s'élève à 875. Dont 543 sont admissibles, c'est-à-dire les 62%. Il n'y a que trois (3) salles pour accueillir les élèves en classe de 6^{ème}. Les 543 élèves doivent passer en classe de 6^{ème}, malgré l'insuffisance d'infrastructures. L'examen d'entrée en classe de 6^{ème} était un concours. Donc 150 élèves représentaient l'effectif maximal. Les 393 élèves restant doivent fréquenter le CEG privé.

Insuffisance de personnel enseignant

Le Ministère de l'enseignement ne recrute que peu de personnel enseignant, les associations de parents d'élèves (FRAM) ne peuvent se permettre de payer plusieurs enseignants. (Même cas pour l'EPP)

§4. Les effectifs des écoles auprès de la commune rurale Soalandy

- **Écoles primaires publiques**

Tableau n° X : Effectif des EPP

FOKONTANY	ECOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ELEVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	Extra	Garçons	Filles	
Ankadivoribe	6	6	6	0	141	153	294
Ambotomanohina	3	6	6	0	132	124	256
Ambohimasimbola	3	5	5	0	74	74	148
Beravina	4	6	6	0	166	130	296
Tsararirina	4	5	4	0	99	84	183

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

- **Ecoles primaires privées**

Tableau n° XI : Effectif des écoles primaires privées

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ÉLÈVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	Extra	Garçons	Filles	
St Joseph	5	5	4	0	61	62	123
Bonaventure	5	5	5	0	181	182	363
Mitsimbina	6	6	6	0	105	117	222
Le lilas	4	5	4	0	50	52	102
La capicine	3	5	3	0	30	27	57
ONG Fanantenana	1	3	1	0	67	64	131
Laurier	5	5	5	0	171	134	305
Zoara II	5	5	5	0	188	120	308
Amy	5	5	5	0	110	93	203

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

- **Collèges publics et privés**

Tableau n° XII : Effectif des CEG publics et privés

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ÉLÈVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	EXTRA	Garçons	Filles	
St Joseph	3	4	9	0	10	17	27
Laurier	4	4	12	0	47	69	116
Amy	4	4	13	0	54	51	105
Zoara	5	7	16	0	233	194	427
St Thomas	3	4	4	0	9	6	15
CEG Soalandy	6	7	17	0	148	185	333

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

- **Lycée privé**

Tableau n° XIII : Effectif du lycée privé

NOM D'ÉCOLES	ÉCOLES		INSTITUTEURS		NOMBRE D'ÉLÈVES		TOTAL
	Salles	Section	Titulaire	Extra	Garçons	Filles	
Laurier	3	5	6	0	39	26	65

Source : Commune rurale Soalandy, Avril 2009

D'après les tableaux des EPP ci-dessus, il y a cinq (5) écoles primaires publiques et neuf (9) écoles primaires privées. Les écoles primaires privées sont beaucoup plus nombreuses que les publiques. Concernant les effectifs aussi, les privés sont beaucoup plus pourvus (1814) que le public (1176) à cause de l'insuffisance d'infrastructure.

Concernant le lycée, d'après le tableau, il n'existe qu'un lycée privé dans la CR Soalandy et quatre lycées publics privés dans la CR Ampanefy. Les effectifs du lycée privé

Laurier sont plus petits par rapport à ceux des autres lycées de la commune voisine (Ampanefy), car les écolages de ce lycée sont trop élevés. A la CR Ampanefy l'écolage est à la portée de tous, donc beaucoup d'élèves de la CR Soalandy vont à la CR Ampanefy pour continuer leurs études.

§5. Niveau intellectuel des élèves (cas de lycéens)

Les jeunes de la CR et des autres CR voisines ont beaucoup de problèmes :

Quelques élèves ont un niveau un peu faible mais le but est de les mettre à un niveau à peu près égal à celui des autres. Le problème qui se pose c'est de trouver des enseignants plus compétents car, pour le moment, ceux qui dispensent les cours dans ces écoles n'ont pas les capacités requises ni les diplômes exigés pour cela.

Etant donné que la plupart des familles habitant dans cette région sont des éleveurs ou des cultivateurs, ce sont les enfants eux-mêmes qui doivent s'occuper des tâches ménagères et des travaux des champs ; ce qui explique ce bas niveau dans les études car il leur est difficile de trouver assez de temps à consacrer à leurs études.

§6. Motivation des parents

Malgré toutes ces difficultés dans la vie quotidienne de ces paysans, leur priorité c'est le souci de donner à leurs enfants les possibilités de faire des études, et donc l'espérance d'une vie meilleure pour leur progéniture.

En général, les familles aisées peuvent se permettre d'envoyer leurs enfants en classe en payant des écolages assez élevés ou peut-être même de leur faire suivre des cours particuliers ailleurs. Ce que ne peuvent pas se permettre les modestes paysans.

Quoi qu'il en soit, le fait d'envoyer ces enfants à l'école montre un bon signe de motivation des parents, qu'ils soient paysans, éleveurs ou cultivateurs. En effet, ces enfants auront la chance de poursuivre leurs études, même en allant vers d'autres Fokontany ou Communes.

§7. Objectifs

- ❖ Augmenter les capacités d'accueil par le développement des infrastructures scolaires et la formation, et surtout le recrutement de nouveaux enseignants.
- ❖ Avoir des équipements complets (tables, bancs, matériels pédagogiques, matériels informatiques, bibliothèque fournie,...).
- ❖ Assurer l'accès universel, par la communication et la sensibilisation des parents à l'importance d'une scolarité prolongée pour leurs enfants.
- ❖ Réduire la contribution financière des parents.
- ❖ Apporter soutien et encouragement aux jeunes.
- ❖ Améliorer la formation des enseignants.

Section 2: Etude de faisabilité technique et caractéristiques du projet

§1- Etude de faisabilité technique

A. Etude préliminaire

Il est important de connaître les caractéristiques de la région car la construction en dépend énormément.

Dans la région, il y a des collines, sur l'une desquelles, d'ailleurs se trouve le centre ASTRO ; mais les zones périphériques sont plutôt argileuses, inondables et favorables aux cultures.

La CR Soalandy accuse un climat chaud et pluvieux en été, c'est-à-dire d'Octobre à Avril ; froid et sec en hiver, soit du mois de Mai au mois de Septembre. Par ce climat, la CR souffre pendant la deuxième saison d'une pénurie d'eau car il arrive que même les puits se tarissent. Les gens puisent de l'eau à la rivière de Sisaony. Aucune culture n'est envisageable.

Sur le plateau domine une savane herbeuse parsemée d'arbres et d'arbustes tels que manguiers, eucalyptus, goyaviers, pins, ...Mais le site de la construction est entouré de rizières.

La pluviométrie est entre 1200mm et 1500 mm.

Concernant les cataclysmes naturels, le cyclone, la grêle et l'invasion des criquets frappent rarement la région.

En revanche, l'inondation survient presque chaque année dans les zones de faible altitude. La CR Soalandy se situe à une altitude qui varie de 1500m à 1800m.

B. Informations géographiques relatives au terrain

Le terrain choisi se trouve dans la région Analamanga, District d'Antananarivo Atsimondrano, à une distance de 10 kilomètres par rapport au centre ville. Ce terrain est choisi pour ses avantages spécifiques : étendu sur une surface de 1540 m², il est déjà prêt à bâtir et apte à la construction.

Sis au bord de la RN7, cet emplacement est accessible aux voitures ; en plus il est déjà titré et borné. Le terrain est aussi choisi pour son cadre environnemental avec quelques vallons aux alentours et des espaces de verdure en suffisance, ce qui donne un panorama splendide.

Cet emplacement est exposé au soleil, ce qui est primordial pour un établissement scolaire.

§2. Caractéristiques du projet

A. Avantages de la présence de cette Institution

L'emplacement prévu pour l'implantation effective de cette Institution se trouve à proximité de la route principale, donc elle sera beaucoup plus proche de cette route que l'EPP.

Beaucoup de gens ont obtenu des avantages dans la réalisation des travaux sur l'EPP parce qu'ils y ont trouvé du travail, même temporaire.

Pour la réalisation de cette nouvelle Institution aussi, beaucoup de travaux seront à faire :

- construction du bâtiment principal pour les différentes salles de classe. Ce bâtiment a une superficie totale de 126 m²

Il comprend deux (2) étages, chaque étage se composant de trois (3) salles.

- Au rez-de-chaussée :
Se trouvent deux (2) salles pour les langues, et une salle pour une bibliothèque.

- Au 1^{ère} étage :
 - dans une salle seront installés les matériels informatiques.
 - deux autres salles sont prévues pour la filière Organisation et pour la finance et Comptabilité.

- 2^{ème} étage :

Les deux salles sont réservées pour le commerce international et le marketing et l'autre salle est libre pour la première année d'ouverture.

- construction d'une petite bâtisse pour le bloc sanitaire et l'infirmerie.

- Ayant une superficie de 16 m², la construction abritera une petite salle pour soins d'urgence, et derrière, le bloc sanitaire même.

- Construction d'une autre bâtisse avec deux salles : pour le bureau du Directeur et le secrétariat. Elle aura aussi une superficie de 16m².

Donc les gens du fokontany en seront les bénéficiaires, autant financièrement que foncièrement.

Les jeunes ont besoin de cette Institution pour la continuité de leurs études supérieures. C'est d'ailleurs le but de l'installation de cette Institution :

- Donner à ces jeunes la possibilité :
 - d'accroître leurs connaissances,
 - de se retrouver plus ou moins au même niveau que les jeunes du même âge qu'eux qui habitent dans les grandes villes.
 - d'avoir la chance de pouvoir choisir plus facilement le métier qu'ils voudront exercer plus tard.

Ils ont aussi d'autres avantages :

- prix modiques (pas cher) des écolages par rapport à ceux proposés par d'autres Institutions qui se trouvent en ville.
- proximité de l'Institution (IN.PRI.MA.), la plupart des élèves cibles habitant dans la commune même ou celles avoisinantes. Donc moins de dépenses pour eux en frais de déplacement.
- moins de fatigue pour les élèves qui auront donc un esprit plus clair et plus dispos pour aborder leurs études.
- développement de la commune dans le domaine de l'éducation.

On a quatre (4) communes voisines à cibler pour le projet, comme :

- la commune rurale Ampanefy au nord,
- la commune rurale Soalandy, site du projet de construction au centre,
- les communes rurales Ampahitrosy et Antanetikely au sud.

Dans les communes rurales Ampahitrosy et Antanetikely, il n'y a ni Institution ni Lycée, même privés. Quand cette nouvelle Institution sera là les élèves n'auront plus à parcourir des dizaines de kilomètres à pied vers d'autres communes.

B. Buts et objectifs

L'objectif est toujours défini comme répondant à une finalité. L'analyse de la structure des objectifs consiste à identifier l'hierarchie des objectifs qui ont présidé à la définition et à la mise en œuvre du projet. Il s'agit de voir comment s'articulent les objectifs, depuis les plus globaux généralement issus du plan national ou régional.

Dans le cas d'étude d'un projet de mise en place d'une Institution Multi-Formation, telle que la nôtre, l'objectif prioritaire est :

- d'avoir un chiffre d'affaires rentable,
- de former les jeunes gens mieux armés pour l'avenir,
- d'améliorer aussi les relations avec les sponsors,
- de créer des petits emplois pour certaines catégories de gens de la contrée.

Comme on le disait déjà, le but est aussi :

- de se faire connaître
- d'améliorer les relations entre les communes concernées.

Dans la cadre du développement des régions, la création d'établissements scolaires telles que Institutions privées, lycées, collèges, ou autres organismes à vocation formatrice, est toujours génératrice d'activités, et donc de sources de revenus.

C. Intérêt du projet

Ce projet de mise en place d'une Institution multi-formation entraine une évolution dans plusieurs domaines car les jeunes ont le choix sur les formations à suivre.

1. Il est envisagé en effet dans cette Institution de dispenser des cours :

- d'informatique et de bureautique
 - Implication d'enseignants spécialisés ;
 - Existence de matériel adéquat comme les ordinateurs, et autres matériels didactiques.
- De langues vivantes :
- Français
- Anglais
- Peut être aussi d'autres langues vivantes.
- Management
- Finances et comptabilité
- Commerce international
- Droit

Et la liste n'est pas exhaustive.

2. Pour les propriétaires se sera :

- une source de revenus
- un moyen de développer les communes
- une manière de se faire connaître

3. Pour la commune rurale Soalandy et les autres communes voisines

- cette Institution permettra de donner du travail à plusieurs catégories de gens tel que : Professeurs, Jardinier, Gardien, Femme de ménage,...

Bien sûr, la mise en place de tout ce système n'est pas exempte de certains inconvénients.

D. Inconvénients

- Recherche de partenaires, d'investisseurs, de sponsors
- Petites réticences de certains (population, élèves et parents, ...)
- Dans le démarrage de fonctionnement de l'Institution
- Peut être à cause de la route qui y mène, encore en mauvaise état
- zone inondable

Section 3 : L'appel d'offre et les formalités administratives

§1- L'appel d'offre

A. Lancement d'appel d'offre

Pour cette construction, on doit lancer un appel d'offre. Le dossier d'appel d'offre (D.A.O) est le dossier fondamental pour permettre la réalisation proprement dite du projet. Il est composé de pièces écrites et de pièces dessinées.

Le D.A.O comprend les éléments suivants :

- les spécifications particulières des travaux ;
- le mode d'évaluation des travaux dans le cadre du bordereau de prix des devis estimatifs ;
- les plans définitifs d'exécution ;
- les spécifications des travaux : normes techniques, méthodes d'exécution, etc...
- l'estimation du coût des projets selon les devis quantitatifs détaillés avec prix de référence, justifiés par des sous-détails des prix pour chaque ouvrage ;
- l'établissement de l'échéancier des dépenses de réalisation du projet.

B. Dépouillement des offres

Pour qu'un dépouillement se fasse dans les meilleures conditions possibles, plusieurs choses entrent en ligne de compte :

- Il faut que le dossier d'appel d'offre soit très clair et précis dans les travaux exigés.
 - ❖ Peut être composé de plusieurs parties :
 - Gros travaux :
 - Terrassements
 - Fondations
 - Infrastructures
 - Petits travaux :
 - Electricité
 - Plomberie
 - Peinture

- Menuiserie
- Travaux annexes :
 - Tout ce qui concerne la maintenance
 - Jardinage
 - Ameublements : rideau, vitrerie, ...
 - Il faut que le dossier fasse apparaître que les entreprises intéressées peuvent faire des offres même partielles.
 - Bien sûr, si on parle de moins disant, c'est que chaque soumissionnaire a donné des chiffres, est que celui qui a donné le coût minimum devrait obtenir le marché.

Néanmoins, il y a toujours les études de chaque offre qui détermineront le choix des lanceurs d'appel.

- Il y a une date butoir que les soumissionnaires doivent respecter pour leur remise d'offre.
- Ces offres doivent respecter des normes :
 - Enveloppe scellée avec cachet de l'Entreprise, donc inviolabilité du contenu avant la séance de dépouillement.
 - Chaque enveloppe comportant un numéro suivant l'ordre et la date de remise, est présentée à toute l'assistance pour être décachetée. Le contenu est dévoilé devant tout le monde. Ainsi tous les soumissionnaires connaissent le montant de chaque offre.
 - Chaque enveloppe doit respecter les formats exigés dans l'appel d'offre.

Tout projet quel qu'il soit a toujours besoin de budget. Budget qui doit être géré efficacement.

Comme il ne s'agit pas de gérer des petites sommes, on fait souvent appel à des sponsors, des partenaires, des investisseurs, des aides locales ou étrangères. Il faudra donc procéder à des négociations.

Lorsque la date de remise des offres est passée, les lanceurs d'appel d'offre peuvent convoquer les différents soumissionnaires.

Lors de la séance de dépouillement, plusieurs entités y assistent :

1. Les propriétaires du projet et donc les lanceurs de l'appel d'offre qui ont normalement désigné le président de séance.
2. Peut être un (1) ou deux (2) expert (s) pour les assister.
3. Un secrétaire de séance.
4. Un huissier de justice pour officialiser la séance.
5. Les différentes Entreprises concernées.

Après la lecture plus ou moins intégrale de chaque offre, la séance de dépouillement peut être levée ; les différents soumissionnaires rentrent chez eux en attendant la notification pour savoir s'ils auront été retenus ou non.

En effet, chaque offre sera étudiée et analysée par un comité de réflexion pour déterminer le choix final.

Les critères de sélection auront été suivis par l'offre retenue pour que celle-ci soit reconnue comme « meilleure disant ». Quand une entreprise a été choisie, on doit faire le contrat d'exécution des travaux.

Le contrat comprend :

- Le nom et adresse complète de l'entreprise ;
- Les points de contact ;
- Les travaux à faire ;
- Date de début et de fin des travaux ;
- Durée des travaux ;
- Echelonnement des paiements des prestations ;
- Les coordonnées bancaires des contractants.

Il se peut que le choix final pour l'exécution des travaux ne soit pas fait sur une grande entreprise. Ce serait peut être un tâcheron qui va effectuer les travaux car il peut avoir les compétences requises dans le domaine complet du bâtiment.

§2- Formalités administratives

Un centre de formation professionnelle étant une Institution, un établissement, une entreprise, une société, sa survie dépend surtout de son environnement tant interne qu'externe. Autrement dit, l'établissement est dépendant de son environnement.

En effet, l'ensemble d'une institution scolaire, tout personnel compris, est soumis à diverses conditions :

- Etablissement d'un statut
- Enregistrement de l'acte auprès des administrations (statistique, registre de commerce, fiscalité...)
- Obtention de la carte stat, numéro d'identification fiscale...
- Constitution du dossier CNAPS ET OSTIE

L'arrêté d'application N° 167/2004 du 05 janvier 2004 porte sur la réorganisation de l'enseignement.

➤ **Autorisation d'ouverture**

Pour créer un établissement scolaire, il faut :

Une demande écrite où nous formulons la création. Nous y exposerons nos motivations, le type, le niveau de l'institution ainsi que tout renseignement jugé utile. La demande doit être visée par le chef CISCO (Circonscription scolaire) puis par la DREN (Direction Régionale de l'Enseignement National). Cette demande sera adressée à l'office national de l'enseignement privé (ONEP) et au Ministère de l'Education Nationale et de la recherche scientifique (MENRES).

Si on reçoit une réponse favorable, cela signifie qu'on a obtenu l'autorisation d'ouverture.

Parallèlement à cette demande, une autre est à adresser à l'autorité administrative compétente, en l'occurrence le Fivondronana. Comme réponse, on reçoit un dossier appelé procès verbal de délibération.

➤ **Autorisation de construire et les normes à respecter**

Pour pouvoir réaliser la construction des bâtiments de cette Institution, l'entreprise choisie aura besoin d'un permis de construire.

La demande de permis de construire ou d'accord préalable est présentée dans les formes déterminées par arrêté du ministère des travaux publics.

Elle est signée par les propriétaires du terrain ; leur mandataire justifie ainsi d'un titre l'habilitant à construire.

La demande de permis de construire et le dossier sont déposés à la mairie de la commune intéressée. L'entreprise signe la demande et tous les plans de chaque dossier.

Ce chapitre nous a permis de mieux connaître la situation de l'implantation de l'Institution privée Marinah (INPRIMA). Voyons dans le chapitre II l'analyse de l'offre et de la demande, ensuite la politique et la stratégie marketing et enfin les ressources à mettre en place dans la cadre de l'étude de marché.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

Une étude de marché doit être réalisée afin de définir les besoins des consommateurs pour fabriquer le produit susceptible de les satisfaire.

Elle consiste donc à analyser l'offre et la demande du produit qu'on envisage de mettre sur le marché. L'étude du marché est ainsi la base de l'étude marketing pour la réalisation de ce projet.

Section 1 : Analyse de l'offre et de la demande

§1. Analyse de l'offre

D'après les informations obtenues auprès des communes, et les enquêtes que nous avons menées, les besoins existent et sont loin d'être satisfaits, que ce soit en matière de nombre ou de prix.

Cela permet de dire que le marché est encore pénétrable. De plus, nous avons pu obtenir des informations à propos de l'environnement du marché. Cette étude définit ainsi le marketing de l'offre.

A. Produits à offrir

Comme produits à offrir, nous avons les prestations de service dans l'enseignement.

Etant donné que le problème de l'enseignement à Madagascar persiste, ce projet est réalisé et mis en œuvre pour la résolution dudit problème.

Ainsi, les formations présentent plusieurs filières :

- Management
- Finances et comptabilité
- Commerce International
- Droit
- Informatique bureautique
- Langues française et anglaise
- Etc,...

L'Institution pourra satisfaire aux besoins du groupe ciblé, c'est-à-dire les élèves des communes par :

- la qualité de l'enseignement,
- l'accessibilité de son prix,
- la proximité par rapport à Antananarivo ville.

B. La concurrence

Qui dit concurrence, parle déjà d'une sorte de compétition entre deux (2) entités au moins, qui ont les mêmes objectifs mais emploient des méthodes différentes pour atteindre ces objectifs.

Notre Institution doit faire face à une petite concurrence car les autres établissements scolaires déjà existants sur le marché sont plus anciens, et ont donc une bonne longueur d'avance sur nous, mais se trouvent à Antananarivo ville même, et donc loin des élèves.

Ils présentent des points faibles que nous avons identifiés et étudiés. Cette analyse concurrentielle éclaire ainsi sur la place relative que tient l'Institution et contribue à orienter la force de notre proposition.

Les concurrents

Comme on vient de le dire, les concurrents se trouvent surtout à Antananarivo ville.

En fait de « concurrence », ce ne serait même pas le terme exact à utiliser, puisque notre Institution, qui sera la première dans les communes, viendrait en complément à ces lycées.

Aussi, nous envisageons de mettre sur le marché trois (3) facteurs pour cette « concurrence » :

- enseignement de qualité,
- écolages à prix modiques, donc à la portée de la classe paysanne, notre principale cible,
- proximité du lieu pour ces élèves.

Tableau n° XIV : les différents concurrents

ETABLISSEMENTS	OBSERVATIONS
Université ACEEM	<u>Points forts :</u> - Déjà reconnue, - Populaire, - Lieu d'implantation au centre ville, - Beaucoup de filières au choix, - Professeurs expérimentés <u>Points faibles :</u> - Très chère, - Très loin pour les étudiants de la CR Soalandy,
ESCA	<u>Points fort s:</u> - Déjà reconnue, - Beaucoup de filières au choix, - Lieu d'implantation en ville, - Professeurs expérimentés. <u>Point faible :</u> - Chère, - Très loin pour les jeunes de la CR Soalandy,
IFT	<u>Point forts :</u> - Un peu reconnue, - Beaucoup de filières au choix, - Lieu d'implantation au centre ville, - Professeurs expérimentés. <u>Points faibles :</u> - Chère, - Très loin pour les jeunes de la CR Soalandy.

Source : Recherche personnelle, Mai 2009

§2. Analyse de la demande

Le marketing de la demande a pour objet de faire savoir qui seront les consommateurs à atteindre qualitativement pour les connaître mieux, pour les séduire le plus rapidement possible, et les fidéliser le plus durablement possible.

Nous allons voir successivement la caractéristique de la demande et les besoins des clients.

A- Caractéristiques de la demande

Malgré l'existence des lycées dans les différentes régions, le nombre d'élèves aspirant à poursuivre des études supérieures ne cesse d'augmenter.

B- Besoins des clients

Le processus d'achat se déclenche avec la mise en évidence d'un besoin. D'une façon générale, le besoin est tout ce qui peut pousser un individu à entreprendre une action ; mais dans la terminologie marketing, on parle plus fréquemment de motivation.

a. Motivation

La motivation est engendrée par les forces psychologiques positives qui poussent l'acheteur à effectuer son achat.

Une étude sur le lieu a été réalisée : des enquêtes ont été entreprises par les méthodes « face à face » afin de faciliter les échanges et la communication.

Voici l'objet de ces enquêtes menées auprès des élèves des lycées de la CR Soalandy et CR Ampanefy.

- Lycée de la Commune rurale Ampanefy

Tableau XV : Enquêtes menées auprès du lycée de la CR Ampanefy

Etablissements enquêtés	Nombres d'élèves enquêtés	Oui	Non	Pourcentage
Zoara	50	47	3	94%
Bijou	40	40	0	100%
Gémeaux	20	19	1	95%
TOTAL	110	106	4	96,36%

Source : Recherche personnelle, Mai 2009

- Lycée de la commune rurale Soalandy

Tableau XVI : Enquêtes menées auprès du lycée de la CR Soalandy

Etablissements enquêtés	Nombres d'élèves enquêtés	Oui	Non	Pourcentage
Laurier	20	20	0	100%

Source : Recherche personnelle, Mai 2009

Donc les élèves apprécient beaucoup l'idée de l'existence prochaine de cette Institution.

La classe paysanne a été ciblée principalement. Les conditions d'instruction des élèves enquêtés sont déterminées par les critères suivants :

- la qualité,
- le coût,
- le type de formation,
- le mode de paiement des écolages.

b. Freins

Les freins, constitués par les forces psychologiques négatives, empêchent l'acheteur d'effectuer son achat. Les réticences se trouvent surtout au niveau de la sécurité qui demeure encore inquiétante, malgré la présence des différents centres de sécurité dans la région.

Section 2 : Politique et stratégie marketing

Le marketing est un concept relativement complexe qui fait partie intégrante du management moderne.

Cette complexité résulte du fait qu'il n'est pas la somme d'un certain nombre de recettes, mais une certaine façon de faire converger l'ensemble des efforts de la société en vue de satisfaire les clients tout en optimisant l'efficacité interne.

Donc, pour analyser la politique marketing, on doit déterminer tout d'abord :

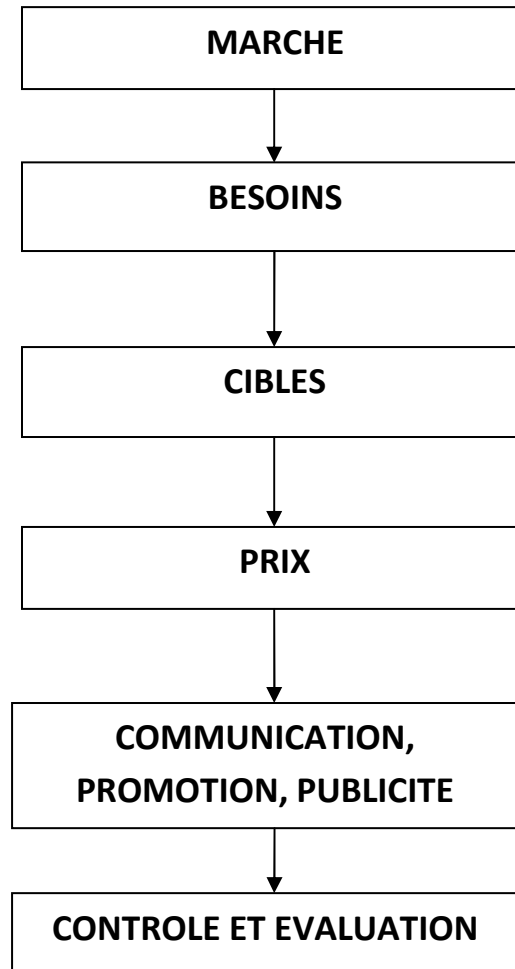
- les caractéristiques du projet,
- son prix,
- sa relation avec les objectifs à atteindre et avec les moyens dont on dispose.

Avant tout cela, on détermine les clients cibles avec leurs besoins. Surtout la qualité de la formation avec la mise en exécution des normes requises à cet effet pour convaincre et attirer beaucoup plus de clients.

Sinon, le système de l'offre et de la demande va être remis en cause bien qu'il soit absolument difficile d'atteindre le zéro défaut ou excellence selon l'une des prescriptions prônées par la mondialisation.

Nous allons résumer dans le schéma ci-après la démarche marketing.

Schéma n° 1 : démarche marketing



Sources : Cours de marketing. 3^{ème} année gestion, année universitaire 2006

Pour le lancement de notre Institution, nous allons adopter deux (2) types de politique marketing, à savoir :

- ❖ le marketing mix
- ❖ la stratégie marketing

§1. Le marketing mix

Le marketing mix comprend quatre éléments :

- la politique du produit ;
- la politique de prix ;
- la politique de distribution ;
- la politique de communication.

A. La politique du produit

Notre politique de produit a pour objectif de mettre sur le marché des enseignants :

- de qualité,
- compétents.

Nous insistons sur les caractéristiques suivantes :

- Utilisation fiables des méthodes,
- Emploi de personnel expérimenté,
- Meilleur emplacement de l'Institution.

B. La politique de prix

Le prix est un élément du marketing mix qui a un rôle fondamental sur le comportement d'achat d'un consommateur.

Notre politique de prix est définie en fonction des deux (é) éléments suivants :

- ✓ La qualité de notre service,
- ✓ Le prix que nous allons pratiquer, qui est fonction de celui des concurrents tout en tenant compte des charges engagées pour la création de ce projet, en fonction de la demande, des investissements.

C. La politique de distribution

La politique de distribution consiste à choisir les circuits de distribution. Le choix de ce circuit dépend de trois (3) critères :

- Le service,
- La clientèle ciblée,
- Les moyens financiers.

Nous optons pour le circuit court afin de conserver les informations, de préserver l'image du produit et pour que les clients cibles puissent l'avoir à un prix à leur portée.

D. La politique de communication

La communication concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître le service que l'Institution donne. Ce service est l'image que la société se donne à elle-même.

L'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables pour attirer l'attention des clients pour les services proposés par Institution.

Le but de la politique de communication est de s'assurer que les consommateurs ciblés connaissent et apprécient les services proposés.

Pour cela, la société peut déployer toutes sortes de supports, en l'occurrence la publicité, les panneaux publicitaires, la relation publique et la relation presse.

- **La publicité**

Celle-ci va stimuler les ventes, développer le marché et parfois provoquer l'achat immédiat. C'est un moyen pour porter à la connaissance du public les services proposés à la vente. Elle permet à l'Institution de se faire connaître et de convaincre les consommateurs (élèves et leurs parents).

Comme la société est encore en phase de lancement, on envisage de faire une publicité informative par l'intermédiaire de la télévision, de la radio et des journaux.

- **Les panneaux publicitaires**

La société peut mettre en œuvre la conception et l'installation de panneaux publicitaires. Pour cette Institution, on n'a besoin que de banderoles à installer dans les communes à cibler.

- **La relation publique et relation presse**

Les relations publiques ont pour but de contribuer à la création et au développement d'une image favorable de la société (institution) et de ses produits (enseignement). Ceci contribuera à donner une bonne image de marque à notre Institution.

§2. Stratégies marketing à adopter

Il existe deux (2) types de stratégies marketing :

- La stratégie pull,
- La stratégie push.

La stratégie push : consiste à pousser le produit vers les consommateurs. Elle est surtout utilisée pour relancer un produit en déclin.

La stratégie pull : consiste à attirer les consommateurs vers les produits. Elle est utilisée pour les produits en phase de lancement.

Nous envisageons alors d'adopter la stratégie pull en utilisant :

- la publicité,
- les relations publiques,
- des actions sur le prix en utilisant le prix de pénétration qui sera à la hauteur du pouvoir d'achat des clients cibles.

En utilisant le prix de pénétration, l'objectif de la société (l'Institution) est de conquérir rapidement une part de marché importante. Le prix fixé sera inférieur à celui des produits concurrents.

A. Fixation du prix

Le prix est un élément important du positionnement d'un produit (formation) par rapport à la concurrence. L'Institution entend retenir le prix qui maximise son profit sans entraver les ventes (enseignement), et adapte le prix psychologique (écolages).

Le prix psychologique est le prix par lequel les consommateurs pensent que c'est un prix qui n'est ni trop élevé ni trop bas.

a. Mode de fixation de prix

Fixer le prix du produit est une décision hautement stratégique, puisque à travers le prix retenu, c'est le positionnement (identification et différenciation) et l'image du produit qui sont mis en jeu.

La décision sur le prix de lancement est fondamentale car elle engage toute la politique ultérieure du prix. Il est difficile de remonter un prix, mais plus facile de le diminuer. Sur toutes les décisions sur les prix, la fixation des prix doit tenir compte de trois (3) paramètres indispensables qui sont : les coûts, la demande et la concurrence.

La plupart du temps, les sociétés (l'Institution) se basent sur les coûts pour fixer le prix de vente ; c'est une démarche tout à fait logique, mais la société va tenir compte de la demande pour savoir à quel prix le consommateur est prêt à acheter.

Les sociétés doivent choisir les méthodes de fixation de prix sur le marché comme le coût + marge et la recherche du point mort de la comptabilité.

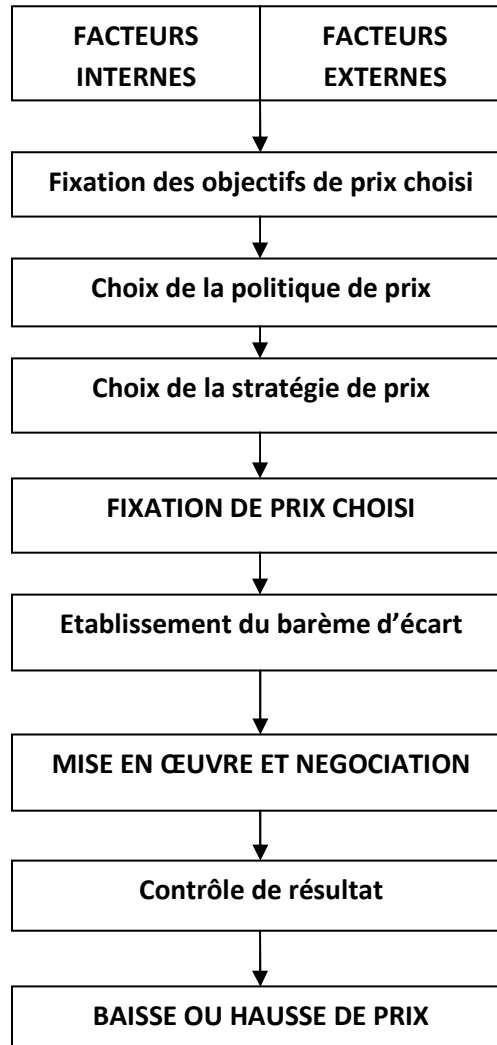
- Le coût + marge : Cette méthode consiste à appliquer un taux de marge ou coût total.
- La recherche du point mort de la comptabilité : Cette méthode consiste à calculer le prix qui permettra d'obtenir un taux de rentabilité donné par rapport au volume de vente attendu.

Pour mieux comprendre la politique de prix, il faut analyser les facteurs internes, à savoir :

- les coûts,
- les positionnements choisis,
- la cohérence du marketing mix,
- les qualités,
- le prix de service.

Donc, nous allons résumer dans le schéma ci-dessous la procédure à suivre pour la fixation de prix.

Schéma n° 2 : procédure de fixation de prix



Source : Cours de marketing, 3^{ème} année gestion, année universitaire 2006

Le choix d'une politique consiste à opter pour une approche fondée sur les coûts, sur la demande et sur la concurrence.

Et la stratégie à appliquer, c'est le changement de prix selon la phase de cycle de vie du produit.

Section 3: Les ressources à mettre en place

Les moyens du projet, sur le plan financier, matériel et humain sont indispensables pour atteindre ces objectifs au cours de leur réalisation.

Ainsi, la gestion du projet consiste à :

- planifier,
- organiser,
- diriger,
- contrôler les ressources de l'entreprise en vue d'accomplir un objectif relativement à court terme en vue d'étendre des objectifs plus vastes à long terme.

§1. Ressources financières

Les ressources financières d'une entreprise sont parmi les critères de réussite et sont primordiales pour la société.

Compte tenu des disponibilités de la société (Banque, Caisse), on peut affirmer que celle-ci est en bonne voie de réussite pour la réalisation à terme de son projet.

§2. Ressources humaines

Quant on parle de ressources humaines, il s'agit de mettre l'accent sur la gestion administrative et la rationalisation potentielle humaine d'une organisation. Si les ressources humaines doivent être gérées rationnellement, elles réclament des spécificités traduisant l'importance du facteur humain.

A. Organisation interne

Pour le cas de INPRIMA, tout le personnel doit être compétent et responsable.

Pour atteindre les objectifs, l'Institution a une méthode bien organisée et participative. Ceci est démontré par les réunions hebdomadaires et la répartition des tâches, et surtout en matière de discipline de travail.

B. Recrutement

On entend par recrutement l'ensemble des actions utilisées par l'entreprise pour attirer des candidats qui possèdent les compétences et les aptitudes nécessaires pour occuper un poste vacant.

Pour avoir une meilleure gestion de l'institution et un rendement fiable, nous préconisons le recrutement de responsables de haut niveau.

Pour le recrutement, il faut :

- Bien préciser le nombre de recrutements à effectuer et les postes qui seront à occuper,
 - Connaître les profils recherchés et les compétences stratégiques et collectives à rechercher.
- **Recherche des candidats**

On dispose de nombreux moyens de communication spécialisés : journaux, médias, internet. On utilise en parallèle plusieurs supports de communication pour attirer plus de candidatures.

- **Sélection des candidats**

Les méthodes de sélection des candidats sont nombreuses :

- Entretiens individuels
- Les tests

C. Entretien

L'entretien est le moyen de connaître les compétences des candidats.

§3. Ressources matérielles

Pour être une Institution bien considérée, et classée parmi les meilleures, on doit déterminer les degrés d'équipement et les qualités de services.

➤ Infrastructure

L'objectif de la mise en place de cette Institution est la création d'un nouveau site d'enseignement supérieur (construction d'un grand bâtiment et deux petites bâtisses) avec des infrastructures modernes.

- Le grand bâtiment comporte deux (2) étages, chaque étage ayant trois (3) salles.
- Les deux (2) petites bâtisses sont conçues pour un bureau de Directeur et son secrétaire, et pour un bloc sanitaire.

➤ Matériel de bureau du Directeur et son secrétaire

Pour les matériels de bureau, il s'agit de :

- tables, chaises, armoires,
- fournitures (cahiers, stylos, porte- documents, classeurs pour les dossiers,...),
- ordinateur, téléphone, photocopieuse, ...,

➤ **Matériels dans la bibliothèque**

- des livres,
- des étagères,
- des tables,
- des chaises
- téléphone...

➤ **Matériels dans la salle d'informatique**

- Des ordinateurs, une imprimante, un scanner,
- Des tables, et chaises...

➤ **Matériels dans le bloc sanitaire et l'infirmierie**

- Coton,
- Médicaments,
- Seringues,
- Mercurochrome,
- Sparadrap,
- petit lit,
- stéthoscope...

➤ **Matériels dans les salles de classe**

- tables, chaises pour les profs,
- tables bancs,
- tableaux,
- craies, éponges,
- seaux,
- corbeille à papier...

Cette étude de marché nous a permis de mieux appréhender le marché potentiel et les ressources à mettre en place.

Abordons-nous maintenant l'évaluation financière d'abord sur le plan théorique.

CHAPITRE III:THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION FINANCIERE

Nous verrons successivement dans ce chapitre les différents critères d'évaluation financière.

Section 1 : La valeur actuelle nette (V.A.N)

§1. Définition

La VAN est représentée par la différence entre la somme de cash-flow actualisée et la somme des capitaux investis actualisés. L'actualisation est réalisée au taux donné appelé : taux de rentabilité exigé par la société.

§2. Formule

$$VAN = \sum C_f (1 + t)^{-j} - C$$

Avec :

- C : capitaux investis
- t : taux
- Cf: Cash-flows
- VAN : Valeur Actuelle Nette

§3. Example

Soit l'investissement financé en raison de 100 à la date 0. La durée de vie de cet investissement est de 4 ans ; les cash-flows sont les suivants : 30, 40, 50, 20. Le taux du capital est de 10%.

- **Application numérique**

$$C = 100$$

0 30 40 50 20

$$\text{VAN} = 30 (1.1)^{-1} + 40 (1.1)^{-2} + 50 (1.1)^{-3} + 20 (1.1)^{-4} - 100$$

$$\text{VAN} = 111,56 - 100 = 11,56$$

VAN = 11,56

La réalisation de l'investissement revient à décaisser 100 et recevoir immédiatement une VAN de 11,56. L'opération est donc avantageuse et la VAN mesure cet avantage. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, sa VAN doit être positive, autrement dit le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que sa VAN est plus grande.

- **Remarque**

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être tiré d'un projet d'investissement. Elle dépend de l'importance du capital investi dans le projet. Par contre, elle ne permet pas de comparer des projets qui exigent des capitaux investis différents

Section 2 : Indice de profitabilité : (IP)

§1- Définition

L'indice de profitabilité est représenté par rapport à la somme des cash-flows (Cf) et la somme des capitaux investis actualisés (C).

§2. Formule :

$$IP = \frac{\sum Cf (1 + t)^{-j}}{C}$$

§3. Exemple :

- **Application numérique :**

$$t = 10\%$$

$$C = 100$$

$$Cf = 30, 40, 50, 20$$

$$IP = 1/100 \cdot 30 (1.1)^{-1} + 40(1.1)^{-2} + 50 (1.1)^{-3} + 20 (1.1)^{-4}$$

$$IP = 1,1156$$

La réalisation de l'investissement considéré consiste à recevoir 1,1156 F par franc à décaisser. L'opération est donc avantageuse et cet avantage est la différence entre 1 et IP. Pour qu'un projet d'investissement soit rentable, il faut que son IP soit supérieur à 1.

Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand.

$$IP = \frac{VAN}{C} + 1$$

C

$$VAN = \sum Cf (1+t)^{-j} - C$$

$$\frac{\sum Cf (1+t)^{-j}}{C} = \frac{VAN + C}{C}$$

C

C

$$\text{D'où } IP = \frac{VAN}{C} + 1$$

C

Section 3 : Taux de Rentabilité Interne et délai de récupération des capitaux investis

§1. Taux de rentabilité

A. Définition

Le taux de rentabilité interne est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash-flows.

B- Formule

$$TRI = \sum Cf (1+t)^{-j} - C$$

Avec $t = i$

$$0 = \sum Cf (1+t)^{-j} - C = 0$$

C- Exemple

- Application numérique

On a :

$$C = \sum MBA (1+t)^{-j}$$

$$100 = 30 (1 + X)^{-1} + 40 (1 + X)^{-2} + 50 (1 + X)^{-3} + 20 (1 + X)^{-4}$$

Si $X = 15\%$

$$100 = 30 (1,15)^{-1} + 40 (1,15)^{-2} + 50 (1,15)^{-3} + 20 (1,15)^{-4}$$

$$\underline{100 < 100,66}$$

$$\text{Si } X = 15,35$$

$$100 = 30 (1,1535)^{-1} + 40 (1,1535)^{-2} + 50 (1,1535)^{-3} + 20 (1,1535)^{-4}$$

$$\underline{100 > 99,92}$$

X	$\sum Cf (1 + X)^{-1}$
15%	100,66
	100
15,35%	99,92

$$\underline{X - 15} = \underline{100 - 100,66}$$

$$15,35 - X \quad 99,92 - 100$$

$$\underline{X - 15} = \underline{0,66}$$

$$15,35 - X \quad 0,08$$

$$0,08 X - 1,2 = 10,131 - 0,66 X$$

$$0,74 X = 11,331$$

$$\boxed{X = TRI = 15,32 \%}$$

La réalisation d'investissement équivaut à placer le capital de 100 à 15,32 % pendant 4 ans sous réserve que les cash-flows soient eux-mêmes réinvestis à ce taux.

En effet, imaginons qu'à la date 0, le capital de 100 ait été placé dans un compte portant intérêt à 15,32 % et supposons qu'aux dates 1, 2, 3, 4, on ait effectué des retraits de 20, 40, 50 et 20. Si ces retraits n'avaient pas été effectués, le capital de 100 aurait été placé à 15,32 % pendant 4 ans.

Mais ces retraits ayant été effectués, par conséquent le capital de 100 placé pendant 4 ans au taux de 15,32 % implique que les retraits aient été immédiatement remplacés eux-mêmes à 15,32 % ;

Cette condition étant peu réaliste, il est préférable d'assimiler l'investissement à un prêt de 100 consenti au taux de 15,32 % et remboursable en quatre (4) annuités, respectivement de 30, 40, 50, 20. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son taux de rentabilité interne (TRI) soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, ce taux est appelé taux de rejet.

Si TRI est égal au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, le projet d'investissement est neutre à l'égard de la rentabilité globale de cette entreprise.

Si TRI est inférieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, le projet d'investissement entraîne une chute de la rentabilité globale de cette entreprise.

Le TRI représente donc le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement.

§2. Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

A. Définition

Le délai de récupération du capital investi (d) est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal aux capitaux investis.

d = est donné par la relation

$$\sum \text{MBA} (1 + t)^{-j} = C$$

B. Exemple

On prend un investissement de 100 000, on a Cinq (5) cash-flows successifs : 38 000, 50 000, 45 000, 20 000, t = 10 %

Tableau n° XVII : Exemple des cash-flows actualisés

ANNEE	1	2	3	4	5
Cash-flows	38 000	50 000	45 000	40 000	20 000
Cumul des cash-flows actualisés	34 545	75 868	109 677	-	-

A la fin de la troisième année ; on a récupéré 109 677 c'est-à-dire la somme supérieure au capital investi 100 000. Le délai de récupération du capital investi est donc compris entre 2 et 3 ans. Une interpolation permet de trouver le délai exact **d**.

$$d = 2 + \frac{100\,000 - 75\,868}{45\,000} \times 12 = 2 \text{ ans } 8 \text{ mois}$$

$$33\,809$$

Si l'entreprise réalise cet investissement, elle déloquera 100 000 au bout de 2 ans et 8 mois ; elle aura récupéré ce capital ; plus l'investissement est intéressant, plus le délai de récupération est court.

On admet que :

- le risque encouru par l'entreprise est d'autant plus faible que le délai de récupération est plus court.
- la rentabilité est d'autant plus grande que le délai de récupération est plus court ; mais cette hypothèse n'est pas toujours vraie (cas d'un projet à longue durée de vie dont le cash flow le plus important se produit assez tard). Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que le délai de récupération soit inférieur à un délai fixé par l'entreprise. La fixation de ce délai est problématique et il n'existe pas de règles objectives permettant de justifier telle ou telle pratique.

Cette première partie tout en étant descriptive nous a permis de connaître la situation où nous devons évoluer pour apprécier la faisabilité, la rentabilité du projet que nous aborderons dans la partie suivante.

DEUXIEME PARTIE

ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

Cette dernière partie intitulée Analyse financière du projet va nous permettre d'effectuer l'étude organisationnelle, les différentes analyses permettant d'apprécier la faisabilité et la rentabilité du projet.

CHAPITRE I : ETUDE ORGANISATIONNELLE

En général, l'Institution est constituée d'un groupe humain ou mieux encore d'un ensemble de groupes à l'intérieur desquels il s'agit de former et de motiver les hommes pour assurer son meilleur fonctionnement.

Alors, il y a un ensemble hiérarchique d'individus regroupés en vue d'atteindre un objectif commun qu'on appelle organisation.

Section 1 : Organigramme de l'Institution

Les entreprises, quelles que soient leurs activités ont toujours leur propre structure. Mais même si chaque société a sa propre structure, il y a des structures de base qui se ressemblent. La société est divisée en plusieurs services. Entre ces services, il doit y avoir des relations systématiques.

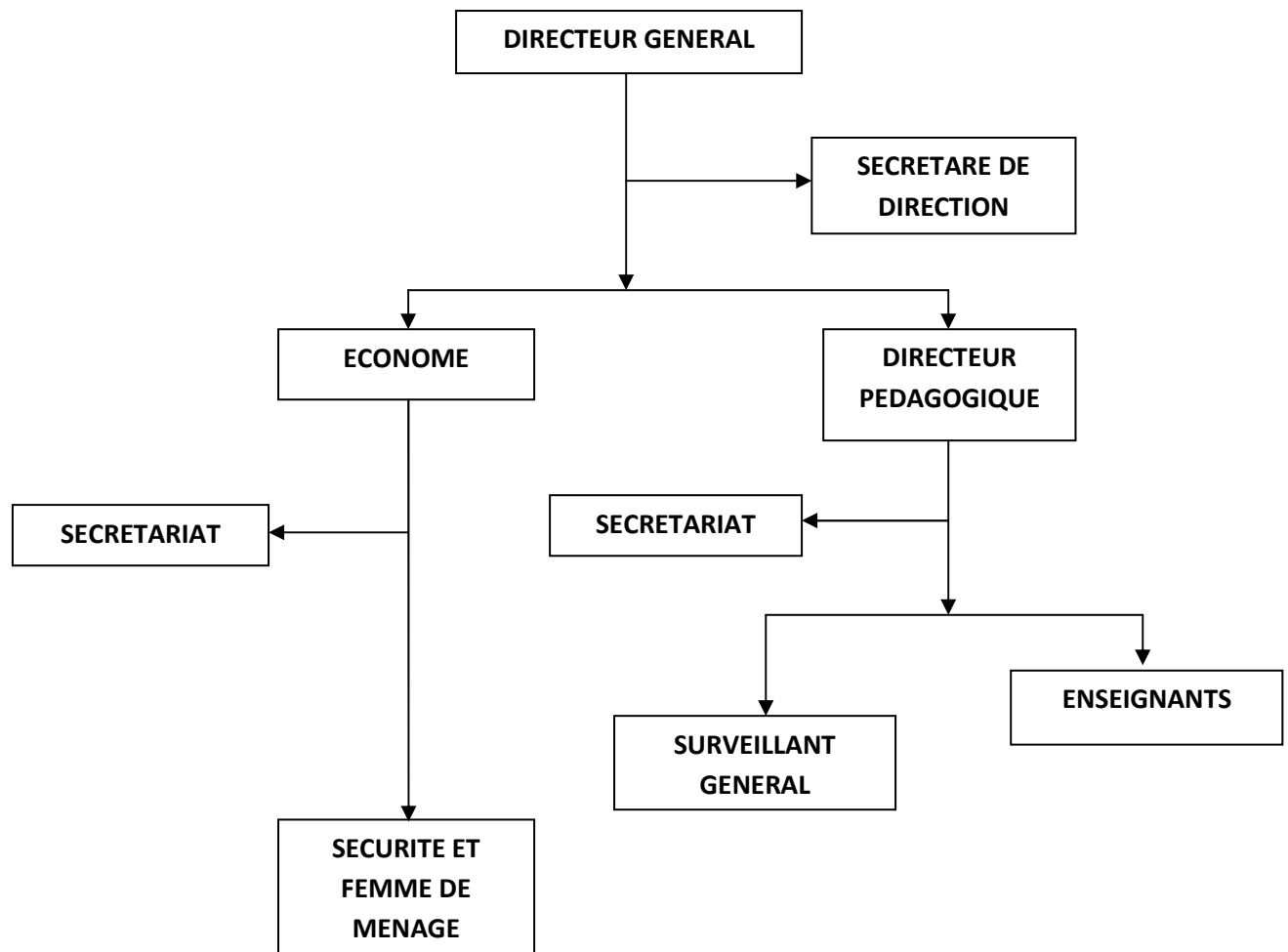
Nous allons voir successivement la fonction et l'organigramme choisi du projet

§1. Fonction

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entreprise et s'il a été élaboré avec soin, cette institution a effectivement une image précise des différents services du projet et des liens organiques afin d'éviter les conflits d'autorités entre les personnels, d'identifier les responsabilités des personnels, et de constater les anomalies de l'organisation.

§2. Organigramme

Schéma n°3 : Etude organisationnelle



Source : personnele, Mars 2009

Comme tout organigramme, il sera modifié en fonction de l'évolution de la structure.
Ici le Directeur Général est le propriétaire de l'INPRIMA.

Section 1 : Répartition des tâches selon les postes

Une tâche, c'est l'ensemble d'actions élémentaires homogènes appelées opérations. L'exécution d'une tâche requiert en général que l'on effectue une suite d'opérations élémentaires dans un ordre déterminé. Leur enchaînement étant défini par une procédure. L'ensemble des opérations se situe généralement à un niveau de responsabilité et d'autorité.

Directeur Général :

- Développe et met en œuvre des stratégies permettant de réaliser les objectifs généraux fixés à l'échelle de l'organisation.
- Met en place des systèmes permettant de communiquer en temps voulu des informations internes et externes exactes, aux personnes concernées.
- S'assure que le personnel de l'organisation est conscient des actions et des comportements jugés acceptables.
- Est responsable de la maintenance des infrastructures et logistiques.
- Occupe le marketing

L'économe :

Il est chargé de la partie financière et de partie commerciale.

- Partie financière :
 - Etablit des prévisions de trésorerie fiables afin de maximiser les produits générés par les placements à court terme et d'éviter des insuffisances de trésorerie,
 - Gère le déroulement dans le temps, des décaissements,
 - Règle les fournisseurs, verse les dividendes, procède aux remboursements des emprunts, paye les impôts et minimise les décaissements,
 - Paye les salaires conformément à la convention collective et les politiques retenus par l'entité,
 - S'occupe de toutes les déclarations,
 - Enregistre avec précision toutes les créances encaissées,
 - Enregistre tout les montants décaissés avec précision,
 - Protège les disponibilités et les documents comptables correspondants,
 - Préserve le caractère confidentiel des informations financières,
- Partie commerciale :
 - Responsable de l'approvisionnement :
 - + achats,
 - + stocks.

Le Directeur pédagogique:

- S'occupe de la répartition des salles,
- S'occupe de la répartition des enseignants,
- Etablit les emplois du temps :
 - des professeurs
 - des élèves
- Assure la bonne marche de l'enseignement en général
- Fait partie d'un comité

Le Surveillant général :

Il est chargé de la surveillance générale de l'Institution, les professeurs et les étudiants :

- L'absence
- Contrôle des entrées et sorties

Le/la Secrétaire de direction :

- Assure la gestion du courrier,
- Effectue le classement des dossiers et des documents,
- Gère les mouvements du personnel.

Les Enseignants :

- Donnent l'enseignement aux élèves : ils doivent respecter la discipline,
- Assurent la réussite des élèves.

Sécurité : La Femme de ménage le Gardien :

La Femme de ménage

- Assure le nettoyage de toutes les salles de classe,
- Assure la propreté de tous les bureaux,
- Assure la propreté de l'infirmerie et du bloc sanitaire

Le Gardien :

- Assure la sécurité de l'Institution et sa surveillance permanente.

Nous allons présenter sous forme de tableau les caractéristiques des employés au sein de l'Institution multi-formation dénommée INPRIMA.

Tableau n° XVIII : Les caractéristiques des employés au sein de l'INPRIMA (DAF)

POSTES	EFFECTIF	SEXE	PROFIL
DIRECTEUR GENERAL	1	F ou M	- Age 28 ans au moins - Diplôme : Bacc + 8 en Gestion - Connaissance en ressources Humaines - Connaissance en droit - Connaissance en gestion de société - Expérience : 2 ans dans le domaine de gérance de société - Maîtrise de 2 langues vivantes à part le Malagasy
SECRETAIRE DE DIRECTION	1	F	- Age 22 ans au moins - Expérience en traitement de texte - Connaissance en outil informatique - Organisée - méthodique
ECONOME	1	F ou M	- Age 26 ans au moins - Bacc + 4 Gestion Finances et comptabilité et marketing - Maîtrise du Français, Anglais - Maîtrise ci-el-compta - Sens des responsabilités et de l'organisation
SECRETAIRE	1	F	- Age 22 ans au moins - Expérience en traitement de texte - Connaissance en outil informatique - Organisée - méthodique
DIRECTEUR PEDAGOGIQUE	1	F ou M	- Age 30 ans au moins - Diplôme : Bacc + 5 en pédagogie générale - Connaissance en instruction civique - Ayant le sens de la discipline et de la rigueur - Ayant le sens de l'esprit d'équipe
SECRETAIRE	1	F	- Age 22 ans au moins - Expérience en traitement de texte - Connaissance en outil informatique - Organisée - méthodique
PROFESSEURS	14 pour N 27 pour N+1 37 pour N+2 47 pour N+3 52 pour N+4	F et M	- Diplôme : Bacc + 4 pour le premier cycle - Diplôme : Bacc + 5 au minimum pour le 2^e cycle - Pédagogie effective exigée

SURVEILLANT GENERAL	1	M	-Age 30 ans au moins - Ayant le sens de la discipline, -Ayant le sens de la justice - Sachant communiquer avec : - les élèves - les parents d'élèves
SECRETAIRE	1	F	-Age 22 ans au moins -Expérience en traitement de textes -Expérience en dactylographie -Organisée -Méthodique
GARDIEN JARDINIER	1	M	-Age 35 ans au moins -Ayant une bonne santé -Ayant le sens des responsabilités -Connaissances des plantes et des fleurs -Ayant le sens de la propreté -Une connaissance en arts martiaux non négligeable
FEMME DE MENAGE	1	F	-Age 18 ans au plus - Connaissance en tâches ménagères -Ayant le sens des responsabilités

Source : recherche personnelle, juin 2009

Section 3 : Chronogramme

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute au montage du projet jusqu'à la date d'arrêt des d'activités. Donc, nous allons présenter ci-après le calendrier des activités du projet.

Grappe n°1 : Chronogramme

Désignation des travaux	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Montage du projet	****											
Constitution des dossiers	***											
Recherche de financement		****										
Lancement et dépouillement d'AO				*****								
Achat des équipements				*****								
Recrutement du personnel				****								
Début des travaux					***							
Installation et suite de travaux					*****							
Fin prévue des travaux										***		

Connaissant les différents acteurs qui vont contribuer au bon fonctionnement de l'Institution, voyons maintenant la partie évaluation proprement dite.

CHAPITRE II : EVALUATION DES INVESTISSEMENTS ET ANALYSE DE LA RENTABILITE

Ce chapitre nous montrerons les évaluations des investissements nécessaires, les comptes de gestion et enfin l'état financier et l'analyse de la rentabilité

Section 1 : Evaluation des investissements

Selon le niveau de la réalisation, il y a des classes d'investissements, à savoir :

- L'investissement ordinaire ou courant, c'est-à-dire la réalisation par service demandeur même ;
- L'investissement extraordinaire ou exceptionnel nécessitant des études approfondies prononcées par la direction générale.

Dans le cas de l'INPRIMA, nous allons choisir l'investissement ordinaire. L'objet social de cette Institution est la production de services en vue de satisfaire les besoins de la collectivité.

Nous savons bien que l'investissement est l'engagement de ressources, fait dans l'espoir de réaliser des bénéfices pendant une longue période dans le temps futur.

L'investissement est un engagement durable de capital que fait l'entreprise en vue de maintenir ou d'améliorer sa situation économique.

D'un point de vue financier, l'investissement se traduit par une sortie de fonds initiale, qui doit avoir des effets sur plusieurs années, sous formes d'encaissements.

Immobilisation

Tableau n° XIX : Apport du promoteur (en Ariary)

APPORT DU PROMOTEUR			
NOMS	VALEUR	EN NATURE	EN NUMERAIRE
MARINAH	40 000 000	18 000 000	22 000 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n ° XX : Investissements pour le grand bâtiment (en Ariary)

GRAND BATIMENT	
DESIGNATIONS DES TRAVAUX	MONTANT EN ARIARY
I- OUVRAGE EN INFRASTRUCTURE	2 000 000
II- OUVRAGE EN SUPERSTRUCTURE	12 000 000
III- MACONNERIE ET RAVALEMENT	6 000 000
IV- CHARPENTE- COUVERTURE	6 300 000
V- MENUISERIE BOIS- QUINCALLERIE	5 000 000
VI-PEINTURE ET VITRERIE	4 500 000
VII- ASSAINISSEMENT	200 000
TOTAL	36 000 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXI : Investissements pour les deux petites bâtisses (en Ariary)

DEUX PETITES BATISSES	
DESIGNATIONS DES TRAVAUX	MONTANT EN ARIARY
I- OUVRAGE EN INFRASTRUCTURE	2 300 000
II- OUVRAGE EN SUPERSTRUCTURE	1 000 000
III- MACONNERIE ET RAVALEMENT	800 000
IV- CHARPENTE - COUVERTURE	400 000
V- MENUISERIE BOIS- QUINCALLERIE	300 000
VI- PEINTURE ET VITRERIE	200 000
TOTAL	5 000 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXII: Investissements en mobiliers (en Ariary)

MOBILIERS	
DESIGNATIONS	MONTANT EN ARIARY
I- TABLES - BANCS	5 000 000
II- TABLES DE BUREAU	800 000
III- CHAISES	400 000
IV- FOURNITURES POUR L'INFIRMERIE	400 000
V- ARMOIRES	700 000
TOTAL	7 300 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXIII : Investissements pour la fosse et le puisard (en Ariary)

FOSSE SEPTIQUE ET PUISARD	
DESIGNATION DES TRAVAUX	MONTANT EN ARIARY
I- OUVRAGE EN INFRASTRUCTURE	400 000
III- MACONNERIE ET RAVALEMENT	100 000
III-MATERIAUX	400 000
TOTAL	900 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXIV : Agencements et installations (en Ariary)

AGENCEMENTS ET INSTALLATIONS	
DESIGNATION DES TRAVAUX	MONTANT EN ARIARY
I- ELECTRICITE	1 300 000
II- PLOMBERIE	1 200 000
TOTAL	2 500 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXV: Investissements pour le matériel informatique (en Ariary)

MATERIEL INFORMATIQUE	
DESIGNATION	MONTANT EN ARIARY
I- ORDINATEURS	14 000 000
II- SCANNER, IMPRIMANTE, PHOTOCOPIEUSE	200 000
TOTAL	14 200 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXVI : récapitulation générale des investissements (en Ariary)

RECAPITULATION GENERALE	
DESIGNATION	MONTANT EN ARIARY
IMMOBILISATION INCORPORELLE	
Frais de développement	100 000
IMMOBILISATION CORPORELLE	
I- GRAND BATIMENT	36 000 000
II- DEUX PETITE BATISSES	5 000 000
III- MOBILIER	7 300 000
IV- FOSSE ET PUISARD	900 000
V- AGENCEMENTS ET INSTALLATIONS	2 500 000
VI- MATERIEL INFORMATIQUE	14 200 000
TOTAL	66 000 000

Source : personnelle, Juin 2009

§1. Amortissements et financement de fonds de roulement

A. Amortissements

L'amortissement est la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité estimée, selon un plan d'amortissement, en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif à l'issue de cette durée.

Autrement dit, l'amortissement se présente comme la constatation comptable de la diminution de la valeur d'un élément d'actif au cours d'un exercice donné. Il constitue également une charge imputable à l'exercice, c'est-à-dire, une charge calculée mais pas décaissable.

L'amortissement est effectué sur certains biens de l'actif immobilisé qui subissent au cours du temps, des pertes de valeur résultant de l'usure due à l'usage, liée aux conditions d'utilisation, du temps, de l'obsolescence due aux changements technologiques et de toutes autres causes.

La durée d'amortissement est fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien. La formule d'amortissement constant ou linéaire, que nous voulons utiliser est la suivante :

$$A = V_0 \times t$$

$$\text{Avec } t = 100/n$$

A= amortissement

V_0 = Valeur d'origine

n= durée de vie probable

Tableau d'amortissements des immobilisations

Tableau n° XXVII : les amortissements des immobilisations (en Ariary)

ANNEE	DUREE (AN)	N	N+1	N+2	N+3	N+4
DESIGNATIONS						
Frais de développement	5	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Grand bâtiment	10	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Bureau du directeur et bloc sanitaire	10	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Mobiliers	5	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000
Fosse et puisard	5	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Agencement et installations	10	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Matériels informatiques	5	2 840 000	2 840 000	2 840 000	2 840 000	2 840 000
TOTAL		8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000
CUMUL		8 850 000	17 700 000	26 550 000	35 400 000	44 250 000

Source : personnelle, Juin 2009

B. Financement de fonds de roulement

a. Les modes de financement

Dans la gestion des affaires, il ne peut y avoir que deux modes de financement qui ne sont autres que le financement interne et le financement externe.

Le financement interne :

- la création du capital : la première source de financement interne de toute entreprise demeure le capital social. C'est la valeur tenue à la disposition de la société, depuis sa création, grâce à l'apport en espèces qui devrait être versé au moment de la constitution.
- L'autofinancement : C'est un moyen par lequel l'entreprise se finance elle-même sans recourir à des tiers. Ainsi, on ne s'attend à aucune charge financière car tout emprunt, que ce soit à court, moyen ou long terme, engendreront des intérêts.

Le financement externe :

- Le financement par fonds propre : Il est caractérisé par une augmentation du capital souscrit par les associés, cette augmentation est soumise à des conditions juridiques et techniques. Sur le plan juridique, l'augmentation du capital doit être décidée par une assemblée extraordinaire des associés. Les actions nouvellement souscrites doivent être au moins libérées pour le quart de la valeur, et le reste dans une période de cinq ans. La prime d'émission doit également être libérée immédiatement. Les anciens actionnaires bénéficient de droits préférentiels de souscription représentant leurs droits sur les réserves anciennes. Sur le plan technique, le prix d'émission est fixé en fonction de la valeur nominale de l'action et de la valeur intrinsèque de l'entreprise.

- Le financement par capitaux propres : Il s'agit d'un financement par lequel l'entreprise emprunte de l'argent auprès d'organismes financiers. Cet emprunt produit par la suite, des intérêts.

b. Le choix de financement

Ce projet présente quand même un investissement considérable. En revanche, il nous est impossible de le financer en totalité par nos propres moyens ou par autofinancement. Dans le souci de faire voir le jour au projet, nous sommes obligés d'avoir recours à un organisme financier capable de nous octroyer les fonds nécessaires, c'est-à-dire, de compléter le fonds nécessaire par l'intermédiaire d'un emprunt auprès de la banque.

Cependant, il convient de distinguer le financement à court terme du financement à long terme. Ce sont la nature de l'utilisation des capitaux et la source de remboursements qui différencient ces deux types de financement. En général, les prêts à court terme sont remboursés par la réalisation des actifs circulants qu'ils ont financés, alors que les prêts à long et moyen terme sont remboursés à l'aide des bénéfices.

Enfin, la possibilité est vaste quand au choix du compensateur de crédit, mais notre choix s'est orienté vers la Bank Of Africa (BOA).

Les conditions d'octroi de crédit à la BOA :

- Critères subjectifs :

La banque exige la moralité, le savoir faire technique et l'expérience du promoteur en matière technique et en gestion. En plus, le prêt ne se fera que si l'entreprise participe elle-même au financement du projet. Ensuite, que l'emprunteur soit lui-même client de la banque

- Critères Objectifs :

Pour que la banque octroie du crédit, elle doit être totalement assurée de la bonne marche du projet. La rentabilité économique et la rentabilité financière (les prévisions de trésorerie à court et moyen terme, des cash-flows, ...) sont à vérifier et à prouver.

- Critères de marché :

En amont : la disponibilité de la matière première pour éviter que le projet risque de se figer au cours de l'exploitation ; en aval : la disponibilité de la clientèle...

- Les différents types de crédits :

Ce sont les crédits d'investissement qui servent à financer les biens durables (durée de vie supérieure à deux ans) et les crédits de fonctionnement qui servent à financer les cycles d'exploitation (généralement, elle dure une année, mais elle peut être rallongée à deux ans suivant la performance de l'activité).

- Durée et taux de crédit :

Le taux varie suivant la nature du crédit demandé

Durée et taux de crédit à la BOA

Tableau n° XXVIII : Taux du crédit à la BOA

Nature	Court Terme	Moyen terme	Long terme
Durée (an)	0 à 1	2 à 5	>5
Taux (%)	19	15 à 17	15 à 17

Source : BOA d'Antananarivo, janvier 2009

c. Le fond de roulement

Le fond de roulement est la différence entre les actifs circulants et les passifs à court terme. Les actifs circulants comprennent généralement les disponibles (liquidités et actifs disponibles immédiats), les créances clients et les comptes rattachés, les stocks à différents stades de finition des produits, et les charges payées d'avance.

Le passif à court terme comprend les dettes fournisseurs et les comptes rattachés, les effets à payer, les comptes créditeurs et les dettes à payer. Les dettes à court terme sont exigibles dans les douze mois par opposition aux dettes à moyen et long terme.

Fonds de roulement = Ressources stables – Emplois stables

Ou

Fonds de roulement = Actifs circulants – Passifs courants

Pour notre cas, le total des ressources stables ne sont autres que les capitaux propres et l'emprunt à long et moyen terme, mais quand aux ressources stables, il n'y a que les immobilisations corporelles.

Donc, le FR= (50 000 000 + 45 000 000) – 84 000 000 = 11 000 000

FR = 11 000 000 Ar

d. Bilan d'ouverture

Tableau n° XXIX : Bilan d'ouverture (en Ariary)

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
IMMOBILISATION INCORPORELLE		CAPITAUX PROPRES	
FRAIS DE DEVELOPPEMENT	100 000	CAPITAL	50 000 000
IMMOBILISATION CORPORELLE		DETTE	45 000 000
TERRAIN	18 000 000	EMPRUNT à LMT	
I- GRAND BATIMENT	36 000 000		
II- DEUX PETITE BATISSES	5 000 000		
III- MOBILIER	7 300 000		
IV- FOSSE ET PUISARD	900 000		
V- AGENCEMENT ET INSTALLATIONS	2 500 000		
VI- MATERIELS INFORMATIQUES	14 200 000		
<u>Sous total</u>	84 000 000		
TRESORERIE			
BANQUE	11 000 000		
TOTAL	95 000 000		95 000 000

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau de remboursement des dettes

Annuités constantes

Tableau n° XXX : Tableau de remboursement des dettes (annuités constantes)

Période	Capital début de période	Intérêts	Amortissement	Annuité	Capital fin de période
1	45 000 000	7 650 000	7 397 087	15 047 087	37 602 913
2	37 602 913	6 392 495	8 654 591	15 047 087	28 948 322
3	28 948 322	4 921 215	10 125 872	15 047 087	18 822 450
4	18 822 450	3 199 817	11 847 270	15 047 087	6 975 180
5	6 975 180	1 185 781	13 861 306	15 047 087	-

Source : personnelle, Juin 2009

Amortissements constants

Tableau n° XXXI : Tableau de remboursement de dette (annuités variables)

Période	Capital début de période	Intérêts	Amortissement	Annuité	Capital fin de période
1	45 000 000	7 650 000	9 000 000	16 650 000	36 000 000
2	36 000 000	6 120 000	9 000 000	15 120 000	27 000 000
3	27 000 000	4 590 000	9 000 000	13 590 000	18 000 000
4	18 000 000	3 060 000	9 000 000	12 060 000	9 000 000
5	9 000 000	1 530 000	9 000 000	10 530 000	-

Source : personnelle, Juin 2009

Section 2- Les comptes de gestion

D'autres opérations ne peuvent être enregistrées dans le compte du bilan parce que ce sont des achats ou ventes représentant les acquisitions ou cessions des services ou des matières consommables, et qui ne correspondent pas aux achats ou ventes de la valeur du patrimoine de l'entreprise. Elles sont par contre enregistrées, à leur tour, dans le compte de résultat sous forme de charges et produits d'exploitation et financiers et ce sont les comptes de gestion.

Dans ce chapitre, nous allons analyser le compte de résultat, et plus précisément, le ratio et enfin la rentabilité. Et, aussi, nous allons analyser le compte de résultat prévisionnel.

§1. Le compte de charges

Les charges ce sont des diminutions d'avantages économiques au cours de l'exercice sous forme de consommation, de sorties ou de diminutions d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que par des distributions aux participants aux capitaux propres.

Ils contiennent des emplois définitifs qui correspondent à l'approvisionnement de l'entreprise. Les charges d'exploitation correspondent à des dépenses ou à des dépréciations liées au fonctionnement du projet.

Détails des charges pour l'année N

Tableau n° XXXII : Détails des charges pour l'année N (en Ariary)

OBJET	TOTAL	J	F	M	A	M	J	J
JIRAMA	500 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000
Frais de déplacement	60 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Fournitures de bureau	347 100	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Frais d'entretien	160 000			53 333			53 333	
Publicité	100 000	20 000		20 000		20 000		20 000
Téléphone	80 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Impôts et taxes	140 000					140 000		
Rémunération du personnel	36 980 000	920 000	920 000	920 000	920 000	920 000	920 000	920 000
Charges sociales	6 656 400	165 600	165 600	165 600	165 600	165 600	165 600	165 600
TOTAL	45 023 500	1 207 600	1 187 600	1 260 933	1 187 600	1 347 600	1 240 933	1 207 600

Source : personnelle, Juin 2009

Tableau n° XXXIII : Charges prévisionnelles (en Ariary)

OBJET	N	N+1	N+2	N+3	N+4
JIRAMA	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753
Frais de déplacement	60 000	63 000	66 150	69 458	72 930
Fournitures de bureau	347 100	485 940	680 316	952 442	1 333 419
Frais d'entretien	160 000	176 000	193 600	212 960	234 256
Publicité	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Téléphone	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128
Impôts et taxes	140 000	154 000	169 400	186 340	204 974
Rémunération du personnel	36 980 000	68 860 000	109 940 000	157 210 000	195 740 000
Charges sociales	6 656 400	12 394 800	19 789 200	28 297 800	35 233 200
TOTAL	45 023 500	82 856 740	131 607 716	187 747 392	233 690 071

Source : personnelle, Juin 2009

- **Rémunération du personnel**

Tableau n° XXXIV : rémunération du personnel (en Ariary)

FONCTIONS	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
a- Econome	2 800 000	3 100 000	4 000 000	4 500 000	5 000 000
a- Secrétaires	3 600 000	4 050 000	4 500 000	4 950 000	5 400 000
b- Femme de ménage	600 000	700 000	800 000	900 000	1 000 000
c- Gardien	1 200 000	1 320 000	1 440 000	1 560 000	1 680 000
d- Professeurs (4 filières)	26 880 000	57 600 000	98 000 000	144 000 000	180 000 000
e- Professeur info	1 000 000	1 100 000	120 000	130 000	1 400 000
f- Professeurs langues	900 000	990 000	1 080 000	1 170 000	1 260 000
Sous Total	36 980 000	68 860 000	109 940 000	157 210 000	195 740 000
Charges sociales					
CNAPS (13%)	4 807 400	8 951 800	14 292 200	20 437 300	25 446 200
OSTIE (5%)	1 849 000	3 443 000	5 497 000	7 860 500	9 787 000
Sous Total	6 656 400	12 394 800	19 789 200	28 297 800	35 233 200
TOTAL CHARGES DU PERSONNEL	43 636 400	81 254 800	129 729 200	185 507 800	230 973 200

Source : personnelle, Juin 2009

Récapitulations des charges

Tableau n° XXXV : Récapitulation des charges (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<u>Matières consommables</u>					
Fournitures de bureau	347 100	485 940	680 316	952 442	1 333 419
JIRAMA	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753
Frais de déplacement	60 000	63 000	66 150	69 458	72 930
Téléphone	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128
Publicité	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Frais d'entretien	160 000	176 000	193 600	212 960	234 256
<i>Sous total</i>	<i>1 247 100</i>	<i>1 447 940</i>	<i>1 709 116</i>	<i>2 053 253</i>	<i>2 511 897</i>
<u>Services extérieurs</u>					
Impôts et taxes	140 000	154 000	169 400	186 340	204 974
Charges du personnel	36 980 000	68 860 000	109 940 000	157 210 000	195 740 000
Charges sociales	6 656 400	12 394 800	19 789 200	28 297 800	35 233 200
<i>Sous total</i>	<i>43 776 400</i>	<i>81 408 800</i>	<i>129 898 600</i>	<i>185 694 140</i>	<i>231 178 174</i>
<u>Dotation aux amortissements</u>					
frais de développement	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
grand bâtiment	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
bureau du directeur et bloc sanitaire	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
mobiliers	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000
fosse et puisard	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
agencement et installations	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
matériels informatiques	2 840 000	2 840 000	2 840 000	2 840 000	2 840 000
<i>Sous total</i>	<i>8 850 000</i>	<i>8 850 000</i>	<i>8 850 000</i>	<i>8 850 000</i>	<i>8 850 000</i>
TOTAL	53 873 500	91 706 740	140 457 716	196 597 393	242 540 071

Source : personnelle, Juin 2009

§2. Les comptes de produits

Ce compte renferme les ressources, c'est-à-dire, un enrichissement pour le projet. Il s'agit uniquement de la vente.

L'activité productrice peut être représentée par un programme de production, c'est-à-dire :

- la liste et les différentes quantités de facteurs employés
- les volumes de produit qui en résultent.

En règle générale, l'établissement d'un programme de production dépend tout d'abord du programme de vente, c'est-à-dire des qualités susceptibles d'être écoulées sur le marché (Institution).

Concernant « l’Institution », il ne s’agit pas de vendre des produits mais plutôt de dispenser des cours pour former des jeunes.

L’établissement de ce programme dépend donc de la capacité de production des enseignants. Cette capacité est liée le plus souvent à l’existence de goulots d’étranglements au niveau :

- du Service Administratif et Financier
- du Directeur
- du Surveillant général
- des Professeurs
- des Etudiants

Dans ce chapitre, on essaye d’analyser successivement la prévision de vente et la dépense des matières utilisées.

Section 3 : Etat financier et analyse de la rentabilité

§1. Etat financier

En définition générale, la prévision des ventes est nécessaire et fondamentale aussi bien pour le court terme (sur le plan d’exportation) que pour long terme (sur le plan d’investissement). Elle constitue la pierre angulaire de la construction budgétaire. La collecte et le traitement d’informations relatives à la prévision des ventes doivent notamment conduire à une prise de décision.

Si on applique cette prévision de vente à l’Institution, elle présenterait des difficultés car nous n’avons pas de marchandises proprement dites à vendre.

Dans cette section, on analyse les effectifs pendant cinq (5) années et les chiffres d’affaires prévisionnels de l’Institution.

Les étudiants qui viendront suivre les cours à l’Institution, obtiendront, dans les quatre (4) filières (Management, Finance et comptabilité, commerce international, et Droit) les diplômes :

- Bacc + 2 : DTS
- Bacc + 3 : LICENCE
- Bacc + 4 : MAITRISE

Pour l’informatique et les langues, un certificat sera délivré aux étudiants en fin d’étude.

A. Prévision des ventes

a. L'effectif prévisionnel des étudiants pendant cinq (5) ans

Tableau n° XXXVI : Effectif prévisionnel des étudiants pendant cinq ans

FORMATIONS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
NIVEAU A					
Finances et comptabilité	40	45	50	55	60
Management	20	25	30	35	40
Commerce international	30	35	40	45	50
Droit	20	25	30	35	40
NIVEAU B					
Finances et comptabilité		40	45	50	55
Management		20	25	30	35
Commerce international		30	35	40	45
Droit		20	25	30	35
NIVEAU C					
Finances et comptabilité			30	35	40
Management			20	25	30
Commerce international			25	30	35
Droit			20	25	30
NIVEAU D					
Finances et comptabilité				25	30
Management				15	20
Commerce international				20	25
Droit				20	25
Informatique bureautique	50	50	50	50	50
Langue française	60	60	60	60	60
langue anglaise	60	60	60	60	60
TOTAL	280	410	545	685	765

Source : personnelle, Juin 2009

Remarques : à l'ouverture de cette Institution, tous les étudiants sont en première année dans quelque filière que ce soit.

Ces effectifs sont analysés à partir de l'enquête auprès des étudiants des lycées de la CR Soalandy et des autres communes voisines.

D'après ce tableau, la filière finances et comptabilité a beaucoup d'effectif. Les étudiants s'intéressent beaucoup plus à cette filière, parce que la « finances et comptabilité » est la matière plus que nécessaire, et sera utilisée dans n'importe quelle activité.

Pour les autres filières, presque dans toutes les universités, publiques ou privées, il y a souvent moins d'étudiants que dans la filière finances et comptabilité.

Pour l'informatique bureautique, l'effectif sera limité et divisé en deux groupes.

Les cours de français et d'anglais seront donnés à des effectifs restreints.

D'après ce tableau, il y a une augmentation de la demande de 8,33% pour l'année 2. De même pour l'année 3, 4, 5.

Comme il ne devrait pas y avoir de redoublement, les étudiants de deuxième année viendraient logiquement de la première année.

Pour la troisième année, il y a une diminution des effectifs par rapport à la deuxième année. Il se peut en effet que certains jeunes décident d'arrêter les études et chercher un travail rémunérateur après l'obtention du diplôme Bacc + 2 ou DTS.

Il y a une augmentation de 12,5% pour l'année 4 et 5.

On peut constater qu'il y a toujours une diminution quand on monte à un niveau. Mais il y a une augmentation de 28,5% pour N.

Le tableau ci-dessus démontre que les effectifs ont diminué, car dans la réalité « l'effet entonnoir » existe bel et bien.

Pour l'informatique, le français et l'anglais, il y a une augmentation de la demande de 16,66% pour les quatre années successives.

b. Chiffre d'affaires prévisionnel :

D'après la prévision ci-dessus, nous avons remarqué que pendant la prévision d'effectif des étudiants sur cinq (5) ans, il y a une augmentation de la quantité de 8,33% jusqu'à 28,5%. Cela signifie que le chiffre d'affaires (augmentation) dépend de l'effectif des étudiants à chaque période.

Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année N

- Prévision d'écologie

Tableau XXXVII : Prévision d'écologie (en Ariary)

FORMATIONS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
FRAIS GENERAUX	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000
DROIT	10 000	11 000	12 000	13 000	14 000
PREMIERE ANNEE	50 000	52 000	54 000	56 000	58 000
DEUXIEME ANNEE	-	54 000	56 000	58 000	60 000
TROISIEME ANNEE	-	-	58 000	60 000	62 000
QUATRIEME ANNEE	-	-	-	62 000	64 000
EN CINQUIEME ANNEE	-	-	-	-	-
INFORMATIQUE	10 000	11 000	12 000	13 000	14 000
LANGUE FRANCAISE	10 000	11 000	12 000	13 000	14 000
LANGUE ANGLAISE	10 000	11 000	12 000	13 000	14 00

Source : personnelle, Juin 2009

Chiffre d'affaires mensuel pour l'année N

Tableau n° XXXVIII : Chiffre d'affaires mensuel (en Ariary)

	J	F	M	A	M	J	J	A
Frais généraux	1 650 000							
Droit d'inscription	1 100 000							
Management	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Finances et comptabilité	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Commerce international	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Droit	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Informatique	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Langue française	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Langue anglaise	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
TOTAL	8 850 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000

Source : personnelle, Juin 2009

Pour le calcul de chiffre d'affaires annuel, l'année scolaire est de huit (8) mois pour la GESTION, 9 mois pour les langues et 10 mois pour l'informatique.

- **Chiffres d'affaires prévisionnels pendant cinq (5) ans : (en ariary)**

Tableau n° XXXIX : Chiffre d'affaires prévisionnel pendant cinq ans

FORMATIONS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais généraux	1 650 000	3 840 000	6 375 000	9 270 000	11 305 000
DROIT d'inscription	1 100 000	2 640 000	4 500 000	6 695 000	8 330 000
Gestion et Management	16 000 000	36 000 000	55 680 000	77 040 000	89 440 000
commerce et marketing	8 000 000	19 040 000	33 440 000	49 040 000	60 480 000
Communication	12 000 000	27 520 000	44 560 000	63 040 000	74 960 000
Droit	8 000 000	19 040 000	33 440 000	51 520 000	63 040 000
Informatique bureautique	5 000 000	5 500 000	6 000 000	6 500 000	7 000 000
langue française	5 400 000	5 940 000	6 480 000	7 020 000	7 560 000
langue anglaise	5 400 000	5 940 000	6 480 000	7 020 000	7 560 000
TOTAL	62 550 000	125 460 000	196 955 000	277 145 000	329 675 000

Source : personnelle, Juin 2009

B. Compte de résultat

C'est un document financier de synthèse où sont inscrits les soldes des comptes de charges et de produits à la fin d'un exercice comptable. Ils nous permettent d'évaluer la perte ou le bénéfice net d'un exercice, ainsi que la performance de l'entreprise. Ils ne tiennent pas compte des détails des flux financiers (encaissement et décaissement). Le compte de résultat peut permettre de mesurer la performance de la société et l'origine fonctionnelle et il en est de même pour les produits. Le reclassement permet de déterminer le coût de chaque fonction.

Tableau n° XXXX : Compte de résultat (en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	62 550 000	125 460 000	196 955 000	277 145 000	329 675 000
I- Production de l'exercice	62 550 000	125 460 000	196 955 000	277 145 000	329 675 000
Achat consommés	347 100	485 940	680 316	952 442	1 333 419
Services extérieur et autres consommations	900 000	962 000	1 028 800	1 100 810	1 178 478
II- Consommation de l'exercice	1 247 100	1 447 940	1 709 116	2 053 252	2 511 897
III- Valeur ajoutée d'exploitation (I - II)	61 302 900	124 012 060	195 245 884	275 091 748	327 163 103
Charges de personnel	36 980 000	68 860 000	109 940 000	157 210 000	195 740 000
charges sociales	6 656 400	12 394 800	19 789 200	28 297 800	35 233 200
Impôts et taxes	140 000	154 000	169 400	186 340	204 974
IV- Excédent brut d'exploitation	17 526 500	42 603 260	65 347 284	89 397 608	95 984 929
Dotations aux amortissements	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000
V- résultat opérationnel	8 676 500	33 753 260	56 497 284	80 547 608	87 134 929
Charges financières	7 650 000	6 392 495	4 921 215	3 199 817	1 185 781
VI- Résultat financière	1 026 500	27 360 765	51 576 069	77 347 791	85 949 149
Impôts	307 950	8 208 229	15 472 821	23 204 337	25 784 745
VIII- Résultat net de l'exercice	718 550	19 152 535	36 103 248	54 143 454	60 164 404

Source : personnelle, Juin 2009

C. Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est le niveau d'activité minimum à partir duquel une entreprise devient rentable pour elle-même.

$$\text{SR} = \frac{\text{Chiffre d'affaires} \times \text{Coût fixes}}{\text{Marges sur coûts variables}}$$

Tableau n° XXXXI : seuil de rentabilité (en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	62 550 000	125 460 000	196 955 000	277 145 000	329 675 000
<u>CHARGES VARIABLES</u>					
Achats	347 100	485 940	680 316	952 442	1 333 419
Services extérieurs	900 000	962 000	1 028 800	1 100 810	1 178 478
Charges financières	7 650 000	6 392 495	4 921 215	3 199 817	1 185 781
<i>Sous total</i>	8 897 100	7 840 435	6 630 331	5 253 069	3 697 677
Marges sur coût variables	53 652 900	117 619 565	190 324 669	271 891 931	325 977 323
<u>CHARGES FIXES</u>					
Impôts et taxes	140 000	154 000	169 400	186 340	204 974
Charges du personnel	36 980 000	68 860 000	109 940 000	157 210 000	195 740 000
Charges sociales	6 656 400	12 394 800	19 789 200	28 297 800	35 233 200
Dotation aux amortissements	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000
<i>Sous total</i>	52 626 400	90 258 800	138 748 600	194 544 140	240 028 174
RESULTAT	106 279 300	207 878 365	329 073 269	466 436 071	566 005 497
SEUIL DE RENTABILITE	61 353 279	96 275 386	143 582 178	198 302 816	242 750 899

Source : personnelle, Juin 2009

D. Plan de financement (en Ariary)

Le tableau de financement ou tableau des emplois et des ressources de l'exercice, a pour but de faire apparaître les variations des ressources de financement de l'Institution au cours de l'exercice, et les emplois qui ont été investis ou consommés.

C'est un état financier permettant d'étudier les effets du projet d'investissement sur la situation de la trésorerie des années à venir. En bref, c'est un document contenant des informations financières, prévisionnelles à établir annuellement avec les comptes de l'exercice.

Son but est d'ajuster la durée du programme d'investissement et de financement que l'on doit appliquer afin de faire face aux dépenses.

Un plan de financement retrace les éléments suivants : montant et évolution du fond propre, du besoin en fond de roulement, du fond de roulement, de la structure de la dette, de la capacité d'autofinancement actuelle et prévisionnelle mais aussi de la trésorerie actuelle et prévisionnelle également.

a) Capacité d'autofinancement (CAF)

Tableau n° XXXXII : Capacité d'autofinancement (en Ariary)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	718 550	19 152 535	36 103 248	54 143 454	60 164 404
DPA	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000	8 850 000
CAF	9 568 550	28 002 535	44 953 248	62 993 454	69 014 404

Source : personnelle, Juin 2009

a. Présentation du plan de financement

Tableau n° XXXXIII: Plan de financement (en Ariary)

LIBEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
TRESORERIE DU DEBUT PERIODE	0	19 568 550	38 571 085	74 524 334	128 517 788
RESSOURCES					
CAPACITE D'AUTO-FINANCEMENT	9 568 550	28 002 535	44 953 248	62 993 454	69 014 404
FONDS PROPRES	40 000 000				
EMPRUNT	45 000 000				
TOTAL	94 568 550	47 571 085	83 524 334	137 517 788	197 532 192
EMPLOIS					
INVESTISSEMENT	66 000 000				
REMBOURSEMENT D'EMPRUNT	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
TOTAL	75 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
TRESORERIE (Ressources - Emplois)	19 568 550	38 571 085	74 524 334	128 517 788	188 532 192

Source : recherche personnelle, Juin 2009

b. Cash-flows

Tableau n° XXXXIV: Cash-flows (en Ariary)

RUBRIQUES/ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Capacité d'autofinancement	9 568 550	28 002 535	44 953 248	62 993 454	69 014 404
Remboursement d'emprunt	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
Cash-flows	568 550	19 002 535	35 953 248	53 993 454	60 014 404

Source : recherche personnelle, Juin 2009

E. Bilans prévisionnels pendant cinq ans

Tableau XXXXV : Bilans prévisionnels (en Ariary)

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
ACTIF					
<u>Actifs non courant</u>					
<u>Immobilisations incorporelles</u>					
Frais de développement	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Amortissement	20 000	40 000	60 000	80 000	100 000
Valeur nette	80 000	60 000	40 000	20 000	-
<u>Immobilisations corporelles</u>					
Terrain	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000
Grand bâtiment	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000
Amortissement	3 600 000	7 200 000	10 800 000	14 400 000	18 000 000
Valeur nette	32 400 000	28 800 000	25 200 000	21 600 000	18 000 000
Deux petites bâtisses	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Amortissement	500 000	1 000 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000
Valeur nette	4 500 000	4 000 000	3 500 000	3 000 000	2 500 000
Mobiliers	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000
Amortissement	1 460 000	2 920 000	4 380 000	5 840 000	7 300 000
Valeur nette	5 840 000	4 380 000	2 920 000	1 460 000	-
Fosse et puisard	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
Amortissement	180 000	360 000	540 000	720 000	900 000
Valeur nette	720 000	540 000	360 000	180 000	-
Agencement et installation	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Amortissement	250 000	500 000	750 000	1 000 000	1 250 000
Valeur nette	2 250 000	2 000 000	1 750 000	1 500 000	1 250 000
Matériel informatique	14 200 000	14 200 000	14 200 000	14 200 000	14 200 000
Amortissement	2 840 000	5 680 000	8 520 000	11 360 000	14 200 000
Valeur nette	11 360 000	8 520 000	5 680 000	2 840 000	-
Total	76 718 550	86 871 085	113 974 334	159 117 788	210 282 192
PASSIF					
<u>CAPITAUX PROPRES</u>					
CAPITAL	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000
RESERVES	-	718 550	19 871 085	55 974 334	110 117 788
Résultat net	718 550	19 152 535	36 103 248	54 143 454	60 164 404
Sous total	40 718 550	59 871 085	95 974 334	150 117 788	210 282 192
<u>DETTE</u>					
EMPRUNT	36 000 000	27 000 000	18 000 000	9 000 000	
TOTAL	76 718 550	86 871 085	113 974 334	159 117 788	420 564 383

Source : Recherche personnelle, juin 2009

§2. Analyse de ratio de rentabilité

A. Rentabilité commerciale

Tableau XXXXVI : Rentabilité commerciale

RUBRIQUES/ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	718 550	19 152 535	36 103 248	54 143 454	60 164 404
Chiffre d'affaires	62 550 000	125 460 000	196 955 000	277 145 000	329 675 000
Rentabilité commerciale	0,01148761	0,152658499	0,183307093	0,195361467	0,182496107

Source : personnelle, Juin 2009

Rentabilité commerciale moyenne(RCM) =(0,02 + 0,15 + 0,18 + 0,19 + 0,17) / 5

RCM = 0,57

Le projet dégagera une rentabilité saine et positive dès la première année jusqu'à la cinquième année.

B. Rentabilité économique (re)

La rentabilité économique caractérise la capacité technique et commerciale de l'entreprise à dégager des bénéfices (courants avants impôts).

Résultat opérationnel Rentabilité économique = Capitaux permanents

Calcul de la rentabilité économique

Tableau n° XXXXVII : La rentabilité économique

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RUBRIQUE					
Résultat opérationnel	8 676 500	33 753 260	56 497 284	80 547 608	87 134 929
Capitaux permanents	76 718 550	86 871 085	113 974 334	159 117 788	420 564 383
re	0,113095203	0,388544242	0,495701814	0,506213723	0,207185707
re %	11,30952032	38,85442421	49,57018139	50,62137228	20,71857072

Source : personnelle, Juin 2009

- Si $re > i$ c'est-à-dire la rentabilité économique est supérieure au coût de la dette i , la rentabilité financière est d'autant élevée, l'entreprise a donc intérêt à s'endetter afin d'augmenter le résultat financier.
- Si $re < i$ c'est-à-dire la rentabilité économique est inférieure au coût de la dette i , la rentabilité est d'autant plus faible, l'entreprise s'endette, la rentabilité financière diminue.

C. Rentabilité financière (rf)

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Tableau n° XXXXVIII : Rentabilité financière

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	718 550	19 152 535	36 103 248	54 143 454	60 164 404
Capitaux propres	40 718 550	59 871 085	95 974 334	150 117 788	210 282 192
rf	0,017646748	0,319896244	0,376176078	0,36067314	0,286112692

Source : personnelle, Juin 2009

Le tableau ci-dessous montre que la rentabilité financière s'accroît de l'année N à N+4. Donc on peut affirmer que les capitaux propres dégagent assez de ressources qui pourraient stimuler le développement de notre Institution et assurer le remboursement de l'emprunt.

Après cette analyse des investissements, et de rentabilité, procédons à une analyse plus approfondie du projet sur le plan économique, financière et social.

CHAPITRE III: EVALUATION DU PROJET

Les trois évaluations qui vont suivre, vont nous permettre de mieux apprécier la rentabilité et la faisabilité du projet.

Section 1 : Evaluation économique :

La mise en place d'une Institution multi-formation donne plus d'envergure au développement de la région en engendrant certaines concurrences. Elle exige aussi un recrutement d'agents dans quelques postes au sein de l'établissement. Donc, INPRIMA peut être en phase de devenir une grande Institution.

En plus, ce recrutement peut diminuer automatiquement le taux de chômage dans les communes.

Section 2 : Evaluation financière :

§1. Valeur actuelle nette : (V.A.N)

On peut calculer la valeur actuelle nette par la formule ci-dessous :

Nous savons que la valeur actuelle nette est représentée par la différence entre la somme des cash-flows actualisée moins la somme des capitaux investis actualisés.

$$V.A.N = \sum \text{Cash-flows actualisée} - \text{Investissement}$$

Tableau N° XXXIX : cash-flows actualisés cumulés (en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
cash-flows	568 550	19 002 535	35 953 248	53 993 454	60 014 404
cash-flows actualisé	485 940	13 881 610	22 448 150	28 813 609	27 373 239
cumul cash-flows actualisés	485 940	14 367 550	36 815 699	65 629 309	93 002 548

Source : personne, Juin 2009

$$VAN = 93\,002\,548 - 85\,000\,000 = 8\,002\,548 \text{ Ar}$$

$$\text{VAN} = 8\,002\,548 \text{ Ar}$$

La réalisation de l'investissement revient à décaisser 85 000 000 Ar et reçoit immédiatement 8 002 548 Ar. L'opération est donc avantageuse car la VAN est positive. Pour qu'un projet soit rentable, sa VAN doit être positif.

§2. Taux de rentabilité interne

C'est le taux d'actualisation (x) qui donne une valeur nette actualisée

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{VAN} = 0 \text{ ou } IP = 1 \\ 0 = \sum \text{cf} (1+x)^{-1} \end{array}}$$

X=?

Si X= 19,5%

$$(788\,058 \times 1,195)^{-1} + (13\,552\,719 \times 1,195)^{-2} + (21\,035\,544 \times 1,195)^{-3} + (26\,029\,224 \times 1,195)^{-4} + (23\,941\,045 \times 1,195)^{-5} = 85\,955\,474$$

Si X= 20%

$$(786\,757 \times 1,2)^{-1} + (13\,508\,027 \times 1,2)^{-2} + (20\,931\,579 \times 1,2)^{-3} + (25\,857\,839 \times 1,2)^{-4} + (23\,744\,162 \times 1,2)^{-5} = 84\,633\,227$$

Interpolation linéaire

X_i	$\sum \text{cf} (1+x)^j$
19,5%	85 955 474
X%	85 000 000
20%	84 633 227

$$\frac{X - 19,5}{20 - X} = \frac{85\,000\,000 - 85\,955\,474}{84\,633\,227 - 85\,000\,000}$$

$$\frac{X - 19,5}{20 - X} = \frac{-955\,474}{-366\,773}$$

$$-366\,773 (X - 19,5) = -955\,474 (20 - X)$$

$$-366\,773X + 7\,152\,064,019 = -19\,109\,480 + -955\,474X$$

$$-1\,322\,247X = -26\,261\,544$$

$$X = \frac{26\,261\,544}{1\,322\,247}$$

TRI = 19,86%

Le TRI = 19,86% nous permet encore d'affirmer que ce projet est rentable car le TRI est supérieur au taux d'actualisation utilisé, c'est-à-dire au taux d'emprunt existant.

§3. Indice de profitabilité (IP)

$IP = \frac{\sum_{j=1}^n cf (1+i)^{-j}}{\text{Investissements}}$
--

- $\sum cf (1+i)^{-j} = 93\,002\,548\text{Ar}$
- Investissements = 85 000 000Ar

$$IP = \frac{93\,002\,548}{85\,000\,00}$$

IP = 1,09

La réalisation de l'investissement considéré consiste à revoir 1,09 Ar par Ariary investi. L'opération est donc avantageuse et cet avantage est la différence entre 1 et l'IP. Pour qu'un projet soit rentable, il faut que son IP soit supérieur à 1 ou bien le projet d'investissement est d'autant plus que son IP est plus grand.

§4. Délai de récupération des capitaux investis

Tableau N°L: cash-flows cumulés (en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cash-flows	568 550	19 002 535	35 953 248	53 993 454	60 014 404
Cumul cash-flows cumulé	568 550	19 571 085	55 524 334	109 517 788	169 532 192
Investissement			85 000 000		

Source : personnelle, Juin 2009

$$55\,524\,334 < 85\,000\,000 < 109\,517\,788$$

$$3 < d < 4$$

$$d = \frac{85\,000\,000 - 109\,517\,788}{55\,524\,334 - 109\,517\,788} = 0,454088151$$

$$\text{Donc, } 0,454088151 \times 12 = \underline{5,449057806} \sim 6 \text{ mois}$$

$$\text{Et } 0,449057806 \times 30 = \underline{13,47173418} \sim 14 \text{ jours}$$

Alors la date de récupération des investissements est le 14 juin de l'année 4.

Si l'entreprise réalise cet investissement, elle débloquera 85 000 000 et au bout de 3 ans 6 mois et 14 jours ; elle aura récupéré ce capital ; plus l'investissement est rentable, plus le délai de récupération est court.

On admet que :

- le risque par l'entreprise est d'autant plus faible que le délai de récupération est plus court.
- la rentabilité est d'autant plus grande que le délai de récupération est plus court. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que le délai de récupération soit inférieur au délai fixé par l'entreprise.

Section 3 : Evaluation sociale :

La situation financière de ce projet étant présentée, INPRIMA pourra participer à une création d'emplois pour les jeunes dans la commune de Soalandy, et même dans la région Analamanga. Elle pourra aussi augmenter la masse salariale de son personnel. Et le recrutement peut diminuer le taux de chômage.

§1. Les avantages directs du personnel :

A. Congés et repos

En tant que salarié, chaque employé a un droit de congé de 2,5 jours par mois, c'est-à-dire un mois entier calendaire pour le congé annuel. Pour cela, chaque employé peut diviser ce congé en tranches selon ses besoins.

Et, pour les repos, tous les employés ont droit à un repos de 24h par semaine à part les repos médicaux et les jours fériés.

B. Salaires :

Pour les travailleurs, les salaires sont institutionnalisés en contrepartie du travail effectué au sein de l'Institution.

§2. Les avantages indirects du personnel:

A. CNAPS : Caisse Nationale de prévoyance Sociale)

Pour être motivés, il faut que les travailleurs bénéficient d'allocations familiales, comme :

- l'allocation prénatale au cours de la grossesse de la femme,
- l'allocation de maternité si cette naissance se produit et
- la prestation pour risques professionnels si le travailleur est victime d'un accident de travail ou d'une maladie professionnelle.

Et enfin, les travailleurs bénéficient de

- la prestation de vieillesse pour les travailleurs en cessation de profession pour aller en retraite à titre de rémunération de remplacement.

B. OSTIE : (Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter-entreprise)

Pour assurer la santé des employés et toutes leurs familles, l'INPRIMA a besoin d'un organisme sanitaire comme OSTIE pour avoir des avantages, à savoir :

- ✓ visite d'embauche
- ✓ examens médicaux périodiques
- ✓ médicaments et soins gratuits, ...

Cette deuxième partie nous a donc permis d'affirmer la faisabilité et la rentabilité du projet après avoir effectué les différentes études des ratios.

CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

Les jeunes de la commune rurale Soalandy a de problème de scolarisation à cause de l'insuffisance d'établissement susceptible de recevoir les élèves issues des familles défavorisées, surtout après l'obtention de leur baccalauréat.

L'INPRIMA sera donc mis en place pour répondre aux besoins des jeunes de la commune rurale Soalandy mais aussi de celle des communes voisines.

C'est pourquoi le projet de mise en place de cette Institution (INPRIMA) nous est venu à l'esprit. Etant donné qu'une EPP, CEG, Lycée sont déjà sur place, la logique veut qu'une suite soit donnée à l'éducation des jeunes dans la poursuite de leurs études.

Pour la survie de l'Institution, une bonne gestion s'avère indispensable. Ainsi, l'INPRIMA a besoin du personnel compétent et motivé, mais également des sources de financement fiable.

Des recrutements seront faits du côté des enseignants, des négociations seront entamées avec des investisseurs afin que l'Institution puisse obtenir les meilleurs résultats possibles, et ce, sur le plan éducatif que financier.

Du point de vue financier, tous les critères nécessaires à l'évaluation et à la validation d'un projet sont réunis, comme :

- la valeur actuelle nette de 8 002 548 Ar, largement positive ;
- taux de rentabilité interne de 19,86%, supérieur au taux d'emprunt ;
- le délai de récupération des capitaux investis de 3 ans 6 mois 14 jours ;
- l'indice de profitabilité de 1,09, supérieur à 1.

L'espoir peut être de mise lorsque toutes ces réalisations sont respectées dans les normes. Ce qui engendrera des bénéfices pour tout le monde, pour les promoteurs de projet, et pour la Nation même puisque l'installation de l'Institution peut contribuer au développement en général et à la diminution du taux de chômage. Les jeunes, non seulement ceux des communes et Fokontany environnants, mais aussi certains venant de la ville, seront fiers de fréquenter cette Institution qui leur sera devenue proche, et qui répondra à leurs besoins dans le cadre de leur préparation pour l'avenir.

Cette Institution contribuera également à la formation des futures cadres de la Nation.

BIBLIOGRAPHIE

1) Ouvrages généraux

- AUGER Guillaume PAPERON Pierre : Devenir un bon manager DYNOD/1998 – 123p.
- CHIROOZE Yves, Enseignement supérieur tertiaire
COPYRIGHT 1995, 96 pages
Edition FOURHER 1971, 178 pages
- FRYDLENDER Alain, comptabilité financière, éd. NATHAN, 128 p.
- LARGUIER Christian, gestion de la PME (Guide pratique du chef d'entreprise ; 3^e édition. KEFERBE Francis ; 2002-140p
- LASSEGUE P. Gestion de l'entreprise et comptabilité, Paris, dalloz 1988, 108 p
LE MARKETING STRATEGIQUE
- MAURY et MULL, Economie et organisation des entreprises
- ROMA. Etude de faisabilité et de rentabilité des provenderie et ateliers de fabrication de pierre à lécher ; Octobre 1996 janv 1997, 145pages
- VATTEVILLE E., mesure des ressources humaines et gestion de l'entreprise, édition economica, Paris, 1992, 304 pages.

2) Cours théoriques

- ANDRIANASOLO Roger Martial, « Marketing I », 1^{ère} année gestion, Université de Toamasina, 2004-2005.
- ANDRIATIANA Mohajy, « Politique financière », 4^{ème} année gestion, Université de Toamasina, 2007-2008.
- RAVELOSON Vololonirina, cours de gestion budgétaire, 3^{ème} année gestion Université de Toamasina, 2006-2007.
- SOLOFONIRINA Remy Régis, « Marketing II », 2^{ème} année gestion, Université de Toamasina, 2005-2006.

3) Autres documents

- Commune rurale Soalandy, Ampanefy, enquête socio-économiques, 2008.
- Ministère de l'éducation nationale et de la recherche scientifique, Juin 2009.

4) Site web

- www.marketing-etudiant.fr
- www.e-economie.com

ANNEXES

ANNEXE I : FORMULAIRE DE PRESENTATION DE LA FORMATION POUR LES INSTITUTIONS SUPERIEURES PRIVEES

1. IDENTIFICATION DE LA FORMATION

1.1- INTITULE DE LA FORMATION

Adresse et nom de l'institution

Statut

Filière ouverte

1.2- Responsable pédagogique de la formation ou Directeur des études :

Noms :

Prénoms :

Grade :

Titre :

Fonction:.....

Adresse :

Téléphone :Fax :e-mail.....

1.3- Directeur de l'institution :

UFR ou Laboratoire:.....

Département :

Filière:.....

Etablissement :

Université :

Téléphone :Fax :e-mail.....

1.4- Moyens existants

1.4.1- personnels Enseignants : Qualification + C.V

Nom et prénoms	Fonction et grade	Spécialité	Permanent ou vacataire	Nationaux ou étrangers	Matières enseignées volume horaires
1					
2					
3					
.....					

1.4.2- personnels administratif et technique :

Noms et prénoms	Grade	Fonction
1		
2		
3		
.....		

1.4.3- Logistiques ou moyens matériels :

Désignation	Nombre	Etat	Origine	Observation
1/Infrastructure (locaux)				
2/Equipements et matériels				
.....				

2- OBJECTIFS DE LA FORMATION :

2.1- POSITIONNEMENT PAR RAPPORT AUX FORMATION/FILIERES EXISTANTES A L'UNIVERSITE :

Rapport entre les formations existantes et les formations à créer

.....

2.2- POSITIONNEMENT PAR RAPPORT AUX BESOINS DE LA REGION ET/OU DU PAYS :

Apport potentiel de la formation

.....

3- PARTENARIAT :

3.1. PARTENAIRES EXISTANTS:.....(1)

3.1.1. Collectivités décentralisées:.....(1)

3.1.2. Secteur économique:.....(1)

3.1.3. Bailleurs de fonds:.....(1)

3.1.4. Autres:.....(1)

3.2. PARTENAIRES PONTENTIELS:.....(1)

3.2.1. Collectives Décentralisées:.....(1)

3.2.2. Secteur économique :.....(1)

3.2.3. Bailleurs de fonds:.....(1)

3.2.4. Autres:.....(1)

(1) A préciser : financier, logistique, personnels, autres avec convention ou accord de partenariat à l'appui.

3.3. PARTICIPATION DES PROFESSIONNELS :

3.3.1. Dans l'enseignement :

Nom et prénoms	Profession, titre, fonction, grade, qualité	spécialité	Matières enseignées volume horaire
1			
2			
3			
.....			

3.3.2. Dans le conseil scientifique de l'établissement :

Nom et prénoms	Profession, titre, fonction, grade, qualité	spécialité	Matières enseignées volume horaires
.....			

3.3.3. Dans le jury :

Nom et prénoms	Profession, titre, fonction, grade, qualité	Spécialité	Matières enseignées Volume horaires
1			
2			
3			
.....			

4. CONTENU DE LA FORMATION**4.1. EQUILIBRE PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT GENERAL/ PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :****4.1.1. Matières d'Enseignement général :**

MATIERES	Volume horaire (ET), (ED), (EP)
1 ^{ère} Année	
.....	
2 ^{ème} Année	
.....	
TOTAL	

4.1.2. Matières de l'enseignement professionnel :

MATIERES	Volume horaire (ET), (ED), (EP)
1ère Année	
.....	
2ème Année	
.....	
TOTAL	

4.1.3. Equilibre rapport horaire :

MATIERES	Volume horaire (ET), (ED), (EP)
-Matières d'enseignement général (Mg)	
-Matières d'enseignement professionnel (Mp)	
-Mg / Mp	

4.2. LANGUES, TECHNIQUE, COMMUNICATION, MANAGEMENT, ENTREPREUNARIAT, etc...

MATIERES	Volume horaire

4.3. STAGES EN ENTREPRISE :

Liste des entreprises pouvant accueillir des étudiants en stage (avec lettre d'intention de prendre les étudiants en stage à l'appui)

Dénomination des entreprises	Critère d'embauche de stage	Durée ou période

4.4. MODALITE D'ADMISSION ET CONTROLE DES CONNAISSANCES :

4.4.1. Modalité d'admission

Niveau ou diplôme requis:.....

Sélection sur dossier:.....

Test de niveau :.....

concours:.....

Autres:.....

4.4.2. Contrôle des connaissances

Note journalière:.....

Test périodique:

Examen final:

Autres types de contrôle:.....

4.5- DUREE DE LA FORMATION :

Unité	Nombre	Volume Horaire
Semestre:		
Année:		
Autres:		

4.6- SANCTION DES ETUDES :

Diplôme:.....

Certificat:.....

Attestation:.....

Autres:.....

4.7 : OUVERTURE DE LA FORMATION :

Date probable :

4.8- NOMBRE D'ETUDIANTS A RECRUTER PAR ANNEE ET PAR FORMATION

5- SUIVI DE LA FORMATION ET INSERTION PROFESSIONNELLE DES DIPLOMES

Critères de suivi et d'évaluation:.....

Périodisation:.....

Autres:.....

A l'issue de la formation :

- Taux de réussite par filière, par année
- Nombre des diplômes insérés à la vie active (professionnelle)

6- FINANCEMENT

6.1- FINANCEMENT (à détailler)

Apport	Nature	Volume
1. Institution support du projet: - frais de scolarité -		
2. Partenaires:		
3. Bénéficiaires:		
4. Autres:		

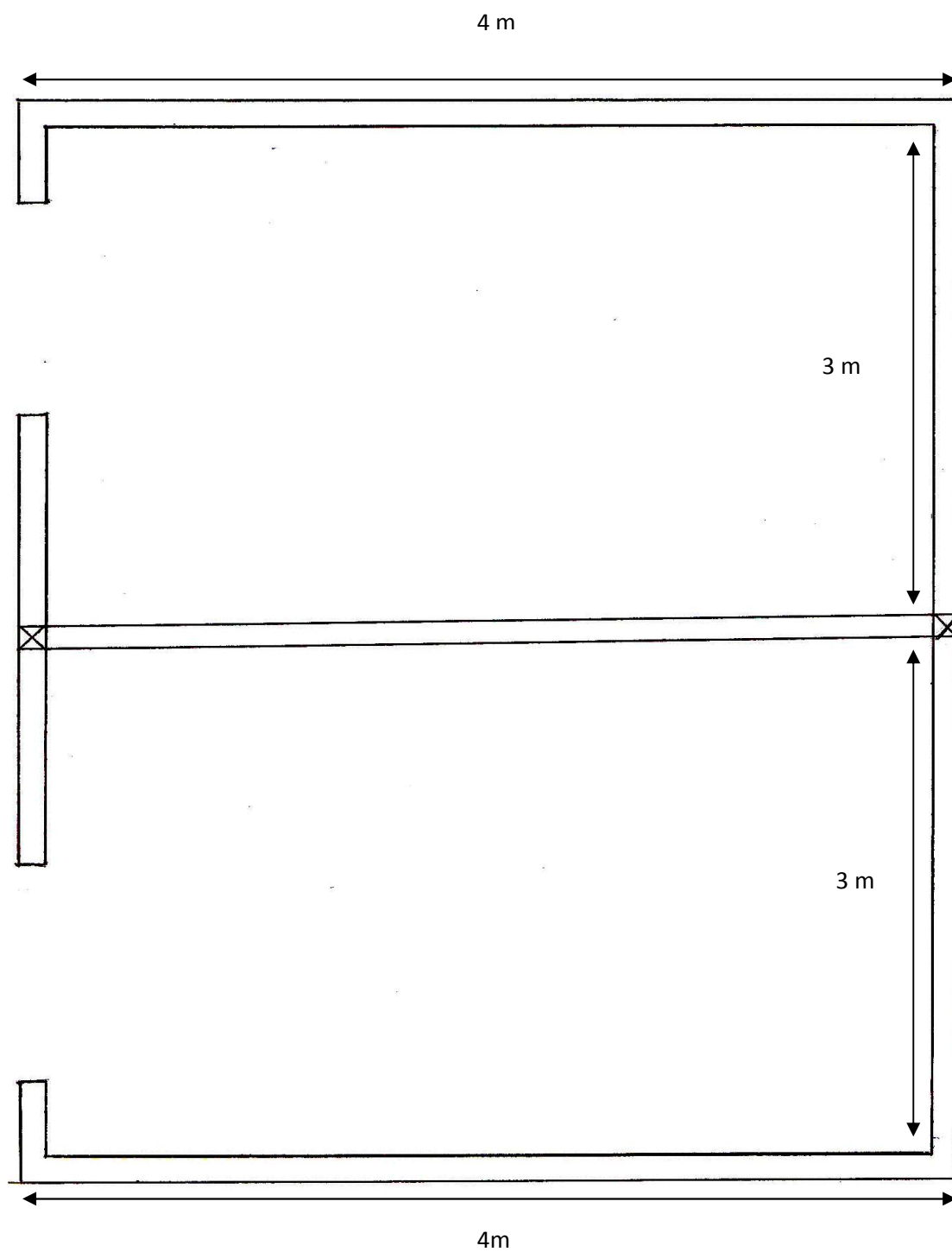
6.2- APPUI FINANCIER DEMANDE (à détailler)

intitulé	apport
1- MINESUP -	
Autres Bailleurs	

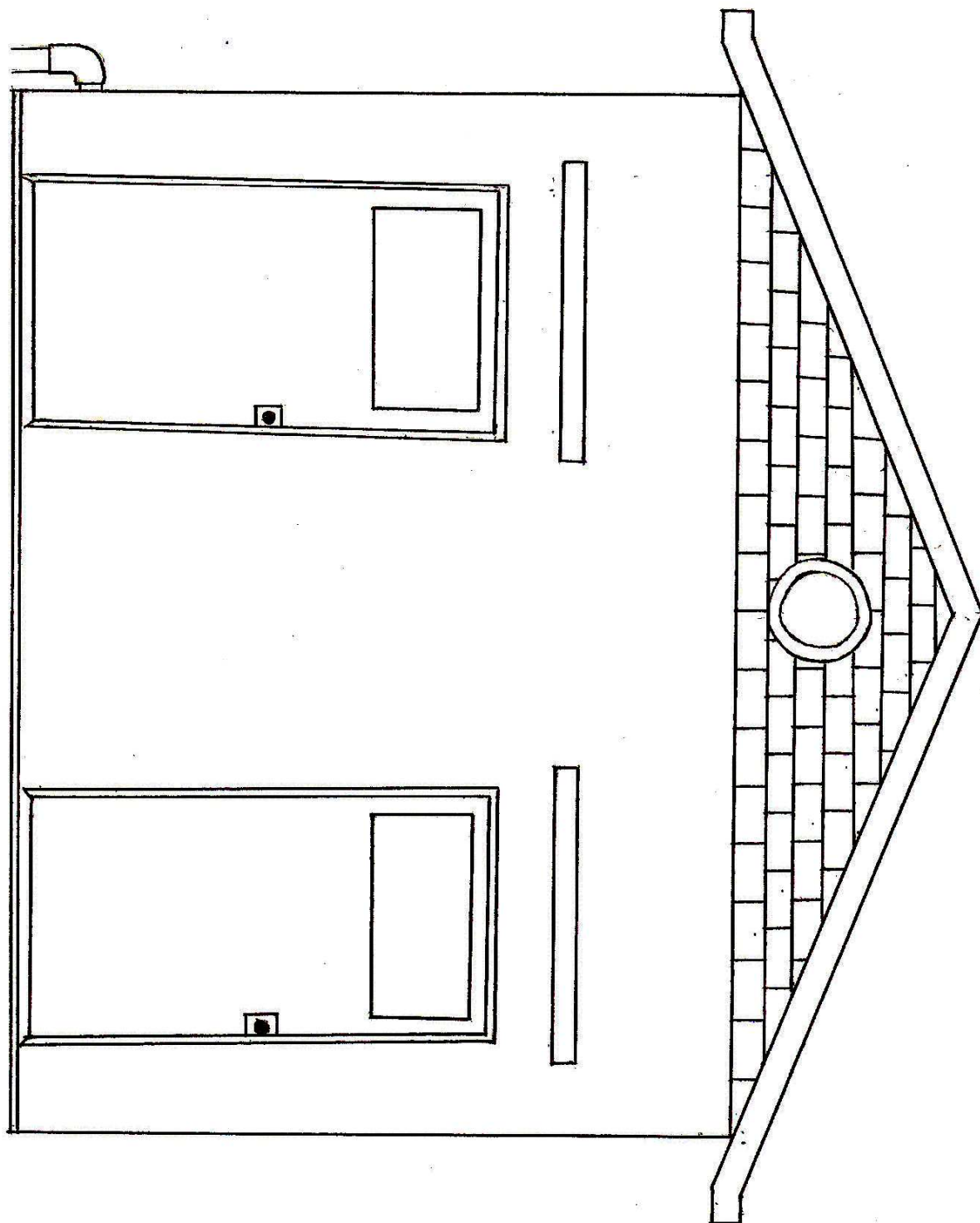
7- AVIS INSTANCES HIERARCHIQUES

1. Conseil d'Administration
2. Conseil Scientifique (CSE – CSU)
3. Conseil 'Etablissement
4. Joindre les procès-verbaux mentionnant les avis favorables de ces différentes instances avec le dossier de demande d'ouverture.

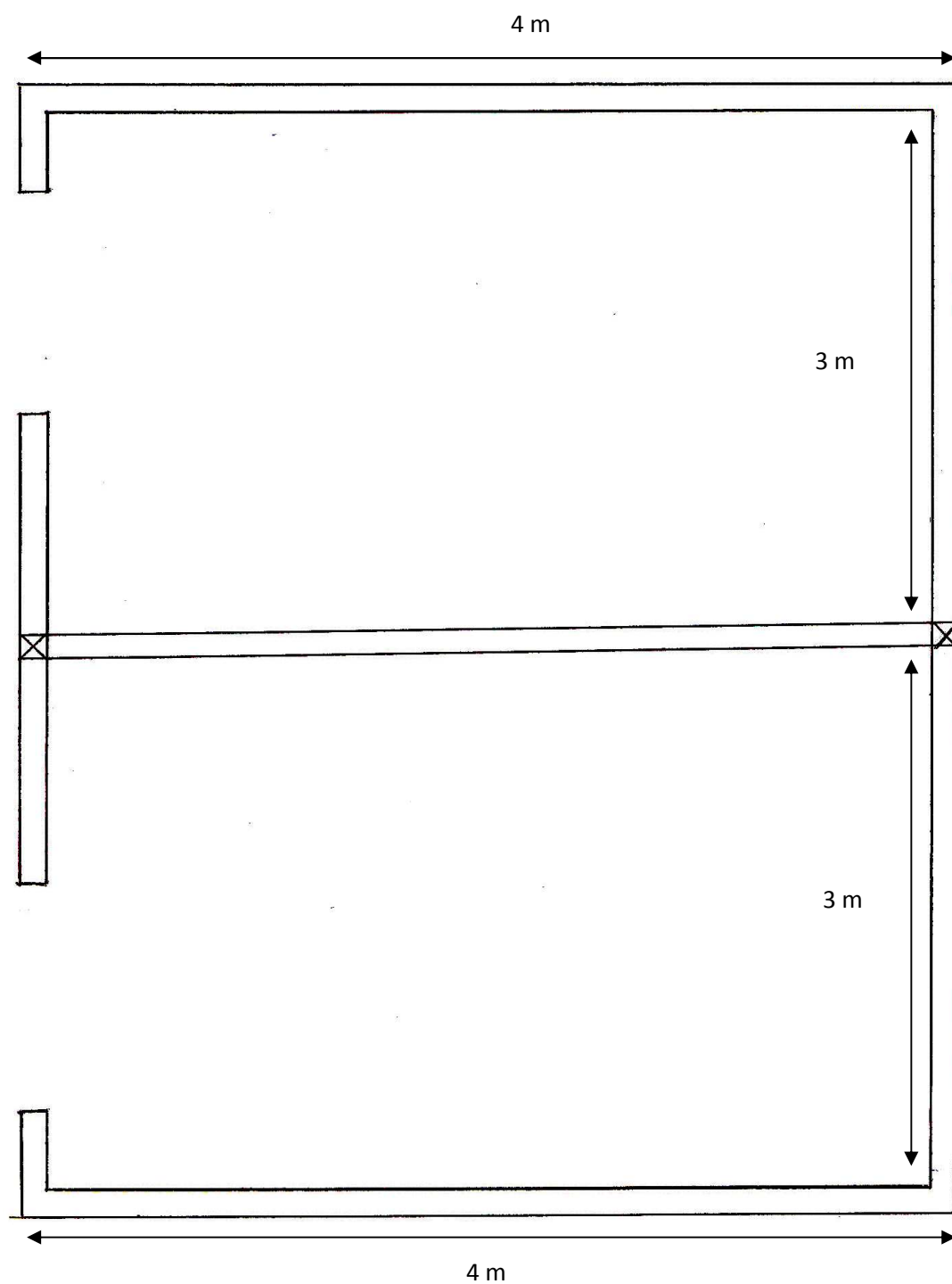
ANNEXE II : PLAN GENERAL DU BLOC SANITAIRE ET INFIRMERIE



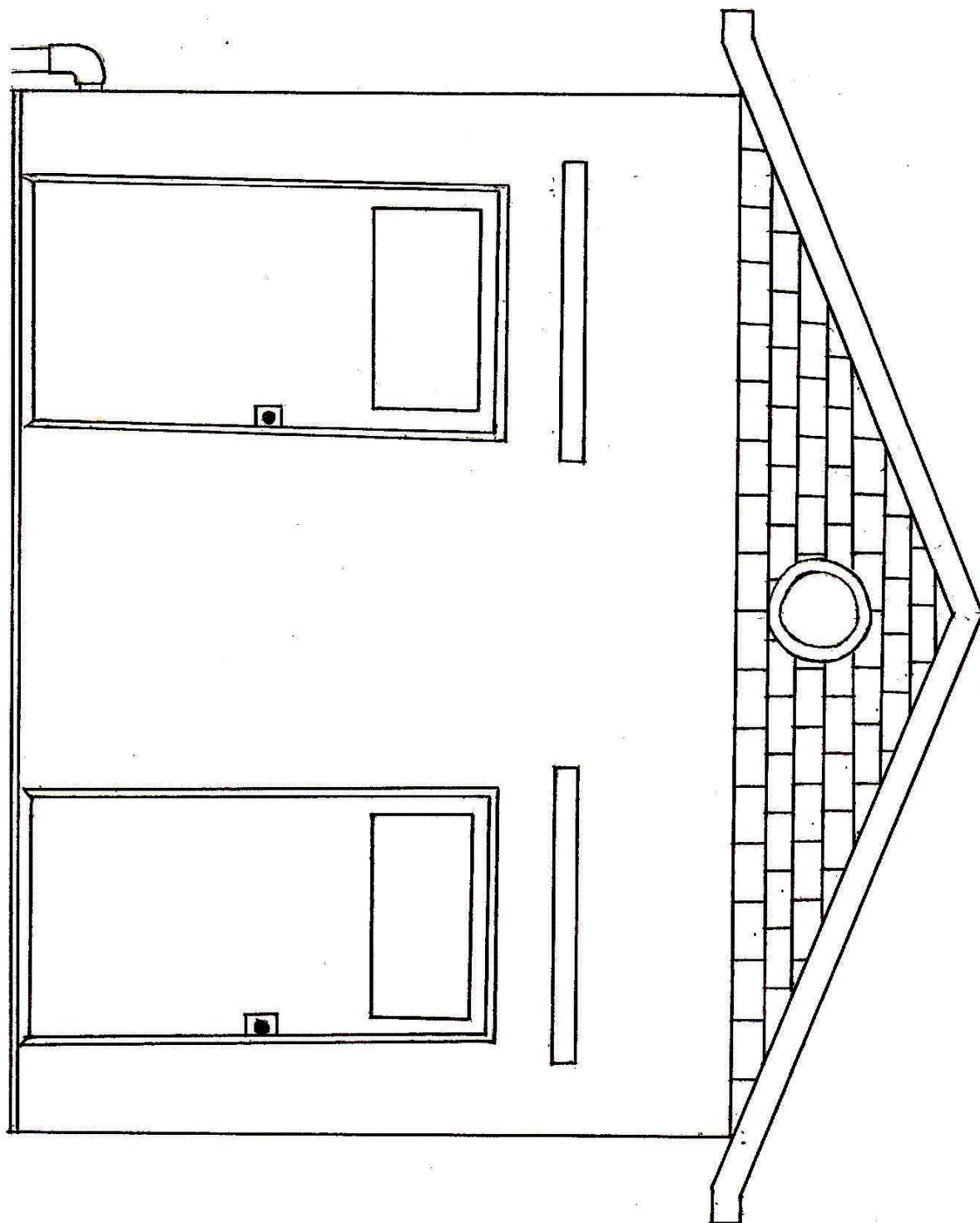
ANNEXE III : BLOC SANITAIRE ET INFIRMERIE



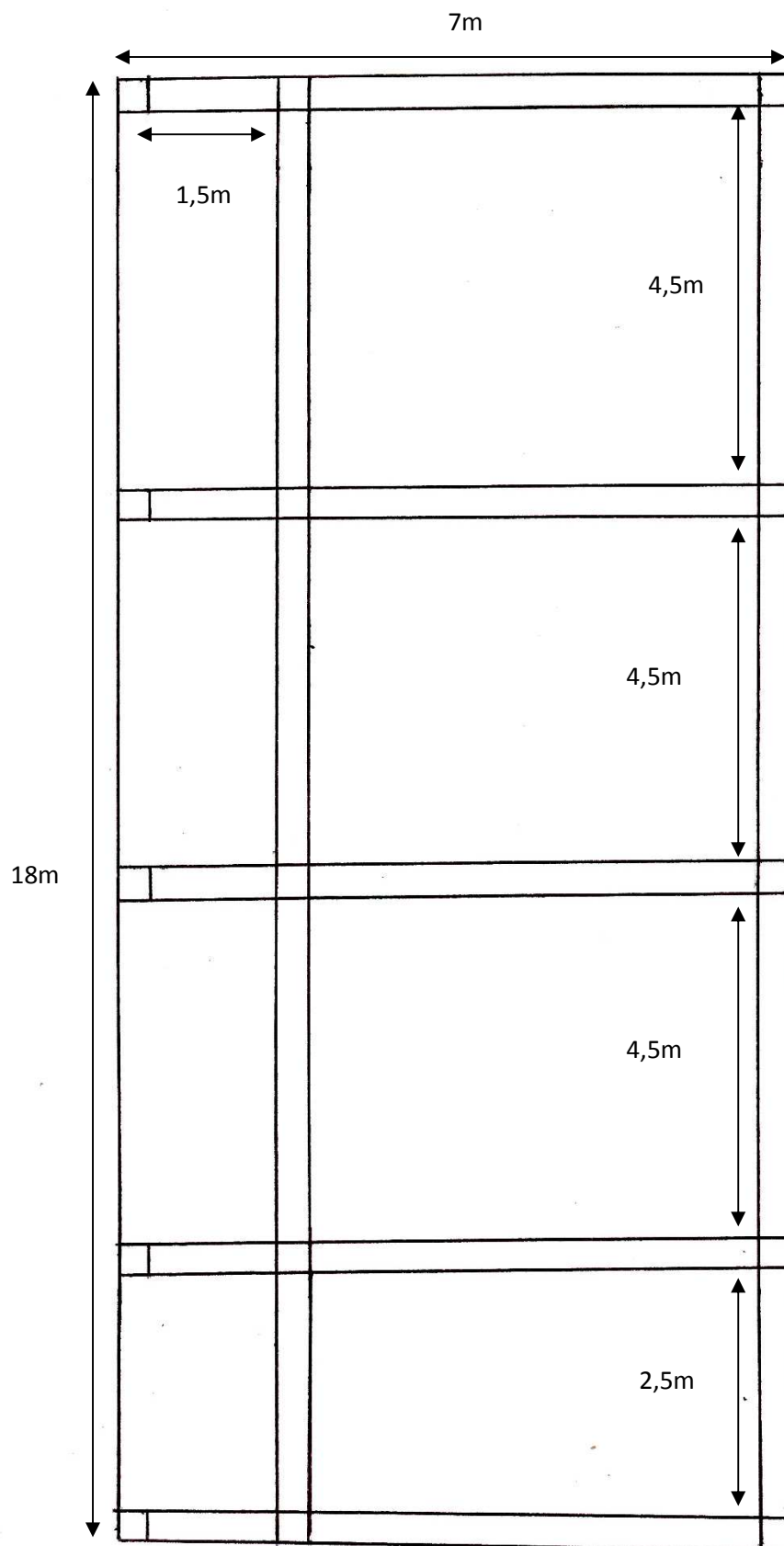
ANNEXE IV : PLAN DU BUREAU DE DIRECTEUR ET



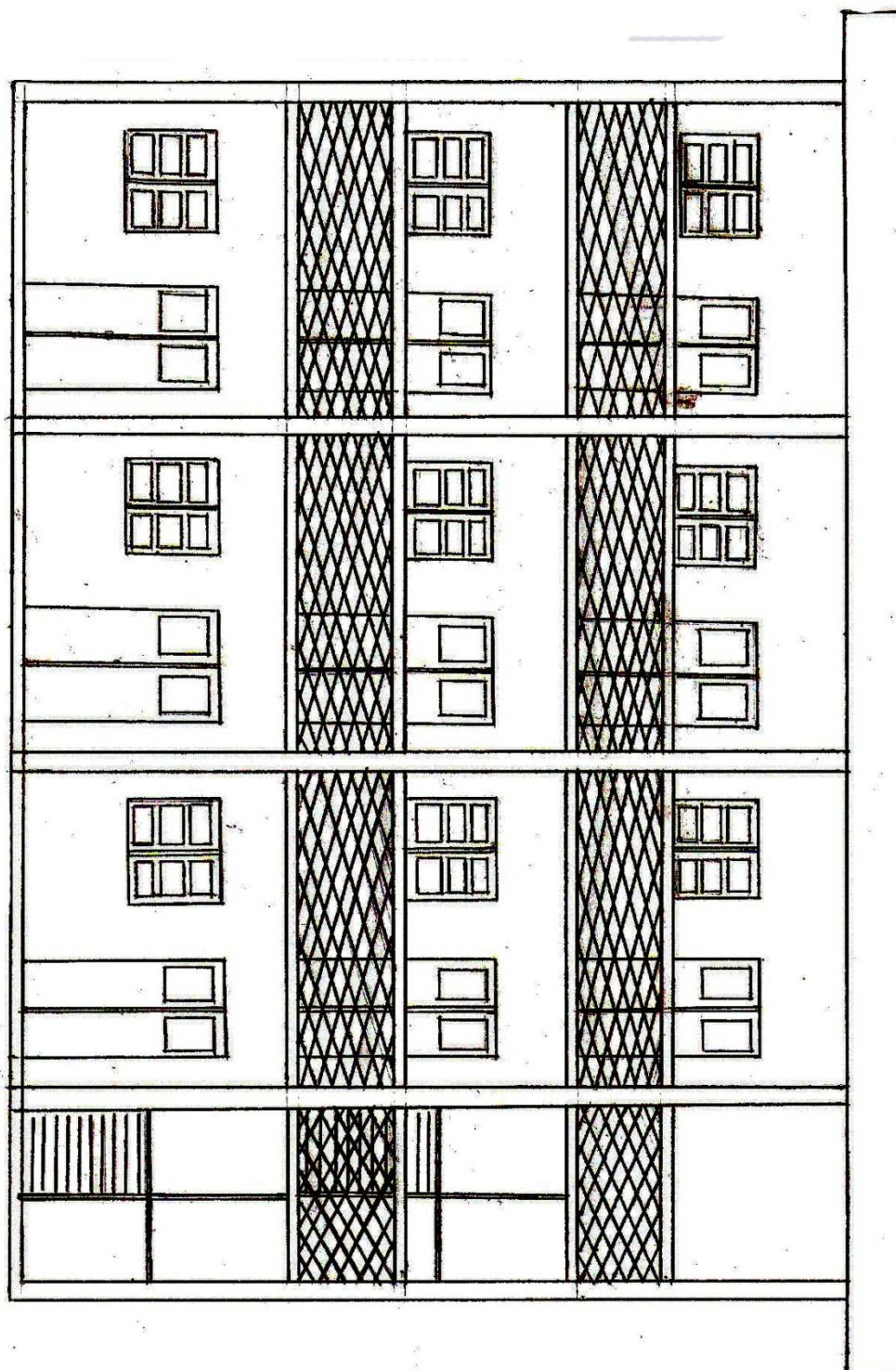
ANNEXE V : BUREAU DE DIRECTEUR ET SECRETAIRE



ANNEXE VI : PLAN GENERAL DU GRAND BATIMENT



ANNEXE VII : BATIMENT POUR SALLES DE CLASSE



LISTE DES ILLUSTRATIONS

1) Liste des tableaux

TABEAU N°	LIBELLEES	PAGES
I	Répartition de la population de la CR Soalandy dans chaque fokontany	12
II	Population selon les classes d'âge	12
II	taux de scolarisation du niveau 1	13
IV	Taux de scolarisation du niveau 2	13
V	Taux de scolarisation du niveau 3	13
VI	Effectifs des écoles primaires publiques	14
VII	Effectif des écoles primaires privées	14
VIII	Effectif des CEG privés et publics	14
IX	Effectif des lycées privés	15
X	Effectif des EPP	15
XI	Effectif des écoles primaires privées	16
XII	Effectif des CEG publics et privés	16
XIII	Effectif du lycée privé	16
XIV	les différentes concurrences	28
XV	Enquêtes menées auprès du lycée de la CR Ampanefy	29
XVI	Enquêtes menées auprès du lycée de la CR Soalandy	29
XVII	Exemple des cash-flows actualisés	43
XVIII	Les caractéristiques des employés au sein de l'INPRIMA	51
XIX	Apport du promoteur	54
XX	Investissements pour le grand bâtiment	55
XXI	Investissements pour les deux petites bâtisses	55
XXII	Investissements en mobiliers	55
XXIII	Investissements pour la fosse et le puisard	55
XXIV	Agencements et installations	56
XXV	Investissements pour le matériel informatique	56
XXVI	récapitulation générale des investissements	56
XXVII	les amortissements des immobilisations	57
XXVIII	Taux du crédit à la BOA	59
XXIX	Bilan d'ouverture	60
XXX	Tableau de remboursement de dette (annuités constantes)	60
XXXI	Tableau de remboursement de dette (annuités variables)	61
XXXII	Détails des charges pour l'année N	62
XXXIII	Charges prévisionnelles	63
XXXIV	Rémunération du personnel pour l'année N	63
XXXV	Récapitulation des charges	64
XXXVI	Effectif prévisionnel des élèves pendant cinq ans	66
XXXVII	Prévision d'écologie par mois	67

XXXVIII	Chiffre d'affaires mensuel	68
XXXIX	Chiffre d'affaires prévisionnel pendant cinq ans	69
XXXX	Compte de résultat	70
XXXXI	seuil de rentabilité	71
XXXXII	Capacité d'autofinancement	71
XXXXIII	Plan de financement	72
XXXXIV	Cash-flows	72
XXXXV	Bilans prévisionnels	73
XXXXVI	Rentabilité commerciale	74
XXXXVII	La rentabilité économique	74
XXXXVIII	Rentabilité financière	75
XXXXIX	cash-flows actualisés cumulés	76
L	cash-flows cumulés	78

2) Liste des cartes

CARTE N°	LIBELLE	PAGE
1	Commune rurale Soalandy	11

3) Liste des graphes

GRAPHE N°	LIBELLE	PAGE
1	Chronogramme	53

4) Liste des schémas

SCHEMA N°	LIBELLE	PAGE
1	Démarche marketing	31
2	Procédures de fixation de prix	35
3	Etude organisationnelle	48

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS	
INTRODUCTION	5
PREMIERE PARTIE	
DESCRIPTION ET ETUDE PRELIMINAIRE	
CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET	9
Section 1: Historique	9
§1- Situation géographique de la commune	10
§.2- Situation démographique	12
§.3- Les effectifs des écoles auprès de la CR Ampanefy	14
§.4- Les effectifs des écoles auprès de la CR Soalandy	15
§.5- Niveau intellectuel des élèves	17
§.6- Motivation des parents	17
§.7- Objectifs	17
Section 2- Etude de faisabilités techniques et caractéristiques du projet	18
§.1- Etude de faisabilité technique	18
A- Etude préliminaire	18
B- Informations géographiques relatives du terrain	18
§2- Caractéristiques du projet	19
A- Avantages de la présence de cette Institution	19
B- Buts et objectifs	20
C- Intérêts du projet	21
D- Inconvénients	22
Section 3- L'appel d'offre et les formalités administratives	22
§.1- L'appel d'offre	22
A- Lancement de l'appel d'offre	22
B- Dépouillement des offres	22
§.2- Les formalités administratives	24
CHAPITRE II: ETUDE DE MARCHE	26
Section 1: Analyse de l'offre et de la demande	26
§.1- Analyse de l'offre	26
A- Produit à offrir	26
B- La concurrence	27
§.2- Analyse de la demande	28
A- Caractéristiques de la demande	28
B- Besoins des clients	29
a- Motivation	29
b- Freins	30
Section 2- Politique et stratégie marketing	30

§.1- Marketing mix	31
A- La politique de produit	32
B- La politique de prix	32
C- La politique de distribution	32
D- La politique de communication	32
§.2- Stratégie marketing à adopter	33
§.3- Fixation de prix	34
A- Mode de fixation de prix	34
Section 3: Les ressources à mettre en place	36
§.1- Ressources financières	36
§.2- Ressources humaines	36
A- Organisation interne	36
B- Recrutement	36
C- Entretien	37
§.3- Ressources matérielles	37
CHAPITRE III: THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION FINANCIERE	39
Section 1: La valeur actuelle nette	39
§.1- Définition	39
§.2- Formule	39
§.3- Exemple	39
Section 2: L'indice de profitabilité	40
§.1- Définition	40
§.2- Formule	40
§.3- Exemple	40
Section 3: Taux de rentabilité interne et délai de récupération des capitaux investis	41
§1- Taux de rentabilité interne	41
A- Définition	41
B- Formule	41
C-Exemple	41
§2- Délai de récupération des capitaux investis	43
A- Définition	43
B- Exemple	43
DEUXIEME PARTIE	
ANALYSE FINANCIERE DU PROJET	
CHAPITRE I: ETUDE ORGANISATIONNELLE	47
Section 1 : Organigramme de l'Institution	47
§.1- Fonction	47
§.2- Schéma	48
Section 2 : Répartition des tâches selon les postes	49
Section 3: Chronogramme	52
CHAPITRE II : EVALUATION DES INVESTISSEMENTS ET ANALYSE DE LA RENTABILITE	54
Section 1 : Evaluation des investissements	54

§.1- Amortissements et financement de fonds de roulement	56
A- Amortissements	56
B- Financement de fonds de roulement	57
a- Les modes de financement	57
b- Choix de financement	58
c- Fonds de roulement	59
d- Bilan d'ouverture	60
Section 2 : Les comptes de gestion	61
§.1- Les comptes de charges	61
§.2- Les comptes de produits	64
Section 3 : Etat financier et analyse de la rentabilité	65
§.1- Etat financier	65
A- Prévision des ventes	66
a- L'effectif prévisionnel des élèves pendant cinq ans	66
b- Chiffre d'affaires prévisionnel	67
B- Compte de résultat	69
C- Seuil de rentabilité	70
D- Plan de financement	71
a- Capacité d'autofinancement	71
b- Présentation du plan de financement	72
c- Cash-flows prévisionnel	72
E- Bilans prévisionnels	73
§.2- Analyse de ratio de rentabilité	74
A- Rentabilité commerciale	74
B- Rentabilité économique	74
C- Rentabilité financière	75
CHAPITRE III: EVALUATION DU PROJET	76
Section 1: Evaluation économique	76
Section 2: Evaluation financière	76
§.1- La valeur actuelle nette	76
§.2- Le taux de rentabilité interne	77
2§3- Indice de profitabilité	78
§.4- Le délai de récupération des capitaux investis	78
Section 3 : Evaluation sociale	79
§.1- Les avantages directs du personnel	79
A- Congé et repos	79
B- Salaires	80
§.2 - Les avantages indirects du personnel	80
A- CNAPS	80
B- OSTIE	80
CONCLUSION	81
BIBLIOGRAPHIE	83
ANNEXES	84
LISTE DES ILLUSTRATIONS	96