

UNIVERSITÉ DE TOAMASINA
FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
DÉPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME DE
MAÎTRISE ÈS SCIENCE DE GESTION

**PROJET DE CRÉATION D'UN
CENTRE DE FORMATION EN
ÉLECTRONIQUE DANS LA RÉGION
D'ANALAMANGA**

Présenté et soutenu publiquement par :

Rasamison Faniry Mampionona

Option : **Finances – Comptabilité**

22 Décembre 2008

Sous la direction de:

Encadreur Enseignant

Madame Noro RANDRIANANDRAINAINA

Enseignant-chercheur

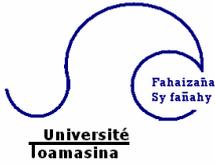
à l'Université de Toamasina

Encadreur Professionnel

Monsieur JAOSOA Jacky

Chef de Division de la Scolarité au sein
du service de la Formation Technique

TOAMASINA



UNIVERSITÉ DE TOAMASINA
FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
DÉPARTEMENT DE GESTION

**MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE
MAÎTRISE ÈS SCIENCE DE GESTION**

**PROJET DE CRÉATION D'UN CENTRE
DE FORMATION EN ÉLECTRONIQUE
DANS LA RÉGION D'ANALAMANGA**

Présenté et soutenu publiquement par :

Rasamison Faniry Mampionona

Option : **Finances – Comptabilité**

Sous la direction de:

Encadreur Enseignant

Madame NORO Randrianandraina

Enseignant-chercheur

à l'Université de Toamasina

Encadreur Professionnel

Monsieur JAOSOA Jacky

**Chef de Division de la Scolarité au sein
du service de la Formation Technique**

TOAMASINA

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

INTRODUCTION	5
PREMIÈRE PARTIE : IDENTIFICATION ET JUSTIFICATION DU PROJET	6
Chapitre I: Présentation du Projet	7
Section I: Présentation du projet	7
Section II: Principales activités du projet	7
Chapitre II: Etude de marché et stratégie marketing	9
Section I: Caractérisation du marché.....	10
Section II : Evaluation du marché	20
Section III: Evaluation d'un mix marketing	24
Section IV: Organisation générale de l'Entreprise	27
DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE DE FAISABILITÉ TECHNIQUE ET FINANCIÈRE ET	
ÉVALUATION DU PROJET	31
Chapitre I: Identification des investissements requis	33
Section I: Budget d'investissements	33
Section II : Budget des charges et des produits	43
Chapitre II : Etablissement des états financiers prévisionnels	49
Section I: Programme de financement	49
Section II: Méthode de financement	49
Section III: Etats financiers	50
Section IV: Analyse de la rentabilité	60
Section V : Etude du délai de récupération (DDR) et indice de profitabilité.....	65
CONCLUSION	66
BIBLIOGRAPHIE	67
LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX.....	76
TABLE DES MATIÈRES.....	78

REMERCIEMENTS

La réalisation de cet ouvrage n'aurait pas été possible sans l'aide et la contribution de certaines personnes à qui, de près ou de loin, nous tenons à adresser particulièrement nos vifs et sincères remerciements :

- A Madame RANDRIANANDRAINA Noro, Enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant, qui malgré sa lourde responsabilité, a accepté avec amabilité de nous encadrer, aider et suggérer de précieuses informations dans l'accomplissement de notre ouvrage.

- A Monsieur JAOSOA Jacky, Chef de Division de la scolarité au sein du service de la Formation Technique Toamasina, notre encadreur professionnel qui, malgré son calendrier très chargé, a eu l'obligeance de suivre de près nos travaux, de nous guider et nous conseiller avec des remarques pertinentes tout au long de la préparation de ce travail.

- A tous les Enseignants et le Personnel administratif de la faculté de Droit, des Sciences Economique et de gestion, qui nous ont accompagné tout au long de notre cursus universitaire.

Notre sincère gratitude va également à nos amis, à tous les membres de notre famille. Pour ce dévouement, nous les admirons et nous remercions les du fond du cœur.

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

AE	: Actif Economique
BEPC	: Brevet d'Etude du premier Cycle
BFR	: Besoin de Fonds de Roulement
BFRE	: Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitations
BFRHE	: Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitations
CA	: Chiffre d'Affaires
CAF	: Capacité d'autofinancement
Caof	: Point mort financier
CF	: Charges Fixes
Cfi	: Coûts Fixes financiers
CP	: Capitaux propres
CUA	: Commune Urbaine d'Antananarivo
CV	: Coûts variables
D	: Endettement net
DDR	: Délai de récupération
EA	: Electronique Analogique
EB	: Electronique de Base
EBE	: Excédant brut d'exploitation
EN	: Electronique Numérique
INSTAT	: Institut National des Statistiques
IR	: Indice de rentabilité
IS	: Impôt sur les sociétés
PU	: Prix unitaire
RC	: Résultat courant
Rcp	: Rentabilité des capitaux
Re	: Rentabilité économique
RE	: Résultat d'exploitation
TBB	: Taux de base bancaire
VAN	: Valeur actuelle nette

INTRODUCTION

Face au développement de la technologie, les différents produits ne cessent d'augmenter, notamment dans le domaine de l'électronique. L'essor de l'électronique n'est vraiment apparu à Madagascar qu'à partir des années 1970 avec l'entrée de télévisions noir et blanc dans les différents ménages.

Presque trente années plus tard, c'est-à-dire à partir des années 2000, cet essor s'est vu transformé en boom technologique, vu la facilitation des échanges commerciaux avec les pays producteurs. Mais face à cette situation, les pays non producteurs sont confrontés à un problème : le dépannage des matériels électroniques. Dans la plupart du temps, les produits électroniques victimes d'une panne sont rarement réparables par les techniciens, dans la mesure où ces derniers connaissent un léger retard sur le plan technologique.

Cette situation nous a amené à créer un projet de Centre de Formation en électronique dans le but de vulgariser l'apprentissage de l'électronique, mais aussi et surtout de permettre aux jeunes étudiants de préparer très tôt leur avenir professionnel.

Nous pouvons constater ainsi que notre travail se divise en deux parties. Dans la première partie, nous allons surtout faire une identification et une justification du projet. Pour cela, nous allons en premier lieu présenter le projet puis ensuite effectuer une étude de marché.

Dans la deuxième partie, nous faisons une étude de faisabilité technique et financière afin d'effectuer une brève évolution du projet. Ainsi, l'identification des investissements requis sera effectué puis nous allons établir les états financiers prévisionnels, c'est-à-dire mettre en place un programme de financement puis effectuer une analyse de la rentabilité et afin faire sortir le délai de récupération des investissements.

PREMIÈRE PARTIE :

**IDENTIFICATION ET
JUSTIFICATION DU PROJET**

Chapitre I: Présentation du Projet

Dans ce chapitre, nous montrerons successivement les caractéristiques du projet envisagé et les principales activités du projet.

Section I: Présentation du projet

Dans notre cas, les caractéristiques du projet sont qualifiées selon la nature des activités, le but, objectif et l'intérêt du projet envers les agents économiques de la région d'exploitation.

§.1- But du projet

L'objectif principal du projet est de mettre en place « un centre de formation en électronique ». Cela signifie que nous devons recruter le personnel nécessaire comme des ingénieurs en électronique et du personnel répondant au besoin de la formation pour mieux assurer une formation de qualité visant l'excellence. En tant que projet à but lucratif, l'objectif est aussi de développer le secteur de l'électronique aussi bien dans la région que dans tout Madagascar.

§.2- Intérêt du projet

Ce projet sera avantageux pour de nombreux étudiants car il va entraîner un développement de l'éducation à Madagascar, mais surtout promouvoir le secteur de l'électronique à Madagascar. Entre autre, ce projet promettra de satisfaire les besoins des apprenants en matière d'électronique.

Section II: Principales activités du projet

L'activité principale du projet consiste en :

- la formation en électronique de base
- la formation en électronique analogique
- la formation en électronique numérique

§.1- Formation en électronique de base

La formation en électronique de base consistera en l'étalement des différentes notions fondamentales pour la maîtrise de l'électronique.

§.2- Formation en électronique analogique

La formation en électronique analogique qui est fondé sur le traitement de l'émission de signaux continus ou non échantillonnés. L'électronique analogique applique les grandes fonctions d'amplification, de modulation, de redressement pour traiter et capter l'information.

§.3 - Formation en électronique numérique

L'électronique numérique consiste en la transformation du signal analogique en signal numérique afin de minimiser les déformations du signal lié aux composants. Les techniques numériques sont fondées sur le traitement de signaux échantillonnés ou discrets

Nous savons qu'actuellement la vente des appareils électroniques est en plein essor. Ces appareils ont besoin d'un service après-vente après quelques années d'utilisation. Comme le pouvoir d'achat des malgaches ne leur permet pas toujours d'acquérir de matériels neufs, ils préfèrent recourir au système D, c'est-à-dire réparer ou faire réparer par des spécialistes en électronique les appareils en panne. Ces différentes formations que nous proposons serviront aux jeunes qui veulent s'y spécialiser ; Elles leur permettent de créer des emplois ou d'en trouver. Pour avoir une idée sur les clients cibles à notre formation, il faut procéder à une étude de marché.

Chapitre II: Etude de marché et stratégie marketing

Réaliser une étude de marché représente dans la majeure partie des cas une opération relativement simple qui peut être facilement réalisée par un porteur de projet. Cette démarche essentielle constitue avant tout une affaire de méthode et de bon sens. En effet, elle consiste à rechercher, au travers d'outils rudimentaires, (recherche documentaire, entretien, rencontre,...), des réponses relativement précises à des questions souvent élémentaires : « *Quoi enseigner, Comment enseigner et à quel prix ?* »

L'objectif général d'une analyse de marché consiste à mesurer et à estimer le potentiel et les caractéristiques du marché afin de déterminer si le projet produira le bon enseignement au bon moment, au bon endroit et au bon prix.

Dans ce contexte, l'analyse de faisabilité commerciale constitue à la fois le point de départ et le pivot central de l'étude de faisabilité. Ainsi, avant de produire quoique ce soit, il convient de s'assurer qu'un marché existe pour le produit et/ou le service à l'étude.

L'étude de faisabilité de marché renseigne sur :

- La demande actuelle pour le produit et/ou service,
- Les prévisions des ventes au cours de la durée de vie du projet,
- Les éléments du mix-marketing à mettre en place pour en faciliter sa commercialisation.

De manière synthétique, ce que nous allons rechercher consiste :

- A bien connaître et comprendre le marché :
 - en caractérisant précisément les attentes des clients
 - en identifiant, caractérisant et quantifiant la demande
- A définir une stratégie pour développer l'activité :
 - en caractérisant la concurrence pour essayer de se distinguer,
 - en se rapprochant aux mieux des attentes des clients.

Pour mener à bien cette étude de viabilité commerciale, nous allons mener comme suit notre étude : Tout d'abord nous allons identifier la clientèle, puis nous allons évaluer le marché que nous envisageons de conquérir. La dernière étape consiste à étudier le marketing mix.

Section I: Caractérisation du marché

L'objectif est de faire une photographie générale du marché c'est-à-dire son identification et ses évolutions :

- sur quel(s) marché(s) le centre de formation va-t-il évoluer ?
- quelles sont les évolutions du marché en valeur et en volume ?

§.1- Identification de la clientèle

La première étape (définition du marché) a donné les grandes lignes de la demande. Mais il est nécessaire d'obtenir davantage d'informations concernant la nature du besoin de la clientèle, le profil des étudiants et le comportement des étudiants pour pouvoir, par la suite, prendre des décisions.

A- Segmentation

Dans ce contexte, afin de déterminer le profil des étudiants il est nécessaire de faire une segmentation du marché.

Nous savons que le marché constitue l'ensemble des clients capables et désireux de procéder à un échange en leur permettant de satisfaire un besoin et un désir. Aussi, c'est un mécanisme économique et social par lequel individus et groupe satisferont leurs besoins et désir au moyen de l'échange de production et autre entité de valeur pour autrui.

Toutefois, même si la volonté est grande, aucun centre de formation ne peut intervenir sur tous les marchés, ni à chercher à satisfaire les besoins de tout le monde. Ceci implique un effort de ciblage, de nature à orienter l'ensemble des activités de la société. D'où la segmentation en jeu.

La technique de segmentation consiste à découper suivant des « *critères définis* » en « *parties homogènes* » un marché pour mieux repérer et suivre les besoins et désirs afin de régler l'offre à la demande, mais surtout pour adapter une stratégie commerciale précise à une cible, dans un souci d'efficacité et de rentabilité.

La segmentation a alors de ce fait, divisé le marché homogène en marché hétérogène. Dans notre cas, nous avons pu segmenter le marché et trouver par l'occasion, un marché de formation en électronique. Toutefois le marché de formation en électronique

est encore vaste. Il nous faut le segmenter à nouveau et trouver le marché qui semble attractif et compatible avec nos objectifs et nos ressources.

Le marché homogène de la formation en électronique peut alors être segmenté en :

- Electronique de Base
- Formation en Electronique

Nous avons alors décidé d'orienter notre projet de création sur l'Electronique de base et avancée.

Une fois la segmentation faite, nous pouvons maintenant identifier la clientèle.

B - Le ciblage

Le ciblage consiste à choisir les segments qui représentent les meilleurs potentiels et que le Centre de formation peut satisfaire efficacement à travers des actions de marketing spécifique, à chaque segment.

Dans la pratique, l'électronique de base est généralement choisie par les jeunes étudiants soucieux de leur avenir professionnel, mais qui ne trouvent plus goût à l'enseignement général, mais aussi par les travailleurs qui trouvent une opportunité et qui constatent l'avantage d'une formation en Electronique.

Ce qui nous mène à cibler les adolescents, les jeunes et les moins jeunes compris entre l'âge de 15 à 45 ans

C- Le positionnement

Il faut que notre centre occupe sa place sur le marché et ait l'image que les étudiants lui attribueront.

Nous adopterons un positionnement intermédiaire c'est-à-dire nous proposerons d'offrir un enseignement de qualité à un prix accessible au pouvoir d'achat des futurs étudiants.

§.2- Etude des besoins et désir à satisfaire

A- Besoins des étudiants

Par définition, le besoin c'est un sentiment ou une sensation de manque liée à la condition humaine. C'est un besoin de l'être humain qui demande à être satisfait¹.

Par analogie, le besoin couvre la notion de besoin générique et le désir désigne le besoin dérivé.

Nous avons réalisé notre étude des besoins sur ces 3 facteurs :

- Nombre de pratiquants en électronique
- Les pratiques
- Le niveau de pratique des électroniciens

a)- nombre de pratiquants

L'évènement Ebit organisé par le Synergy Communication pour la promotion des technologies électroniques et informatiques nous a permis de dénombrer, pour l'occasion, des milliers d'adeptes de nouvelles technologies en électronique.

b)- les pratiques de l'électronique

D'après les constatations faites auprès de ces adeptes de l'électronique, seul un infime pourcentage pratique le fait de l'existence faible de Centres de formation en électronique à Madagascar.

c)- le niveau des pratiques

Le niveau des pratiquants est à prendre en compte pour la conception des types des modules et les types de structures adoptées.

Nous pouvons classer les niveaux de pratiques comme suit :

- avancé
- moyen
- débutant

¹ SMIRNOV – p.512 – « Dictionnaire du Marketing ».

Chez les électroniciens le niveau avancé n'est pas encore atteint par les pratiquants. La plupart d'entre eux restent au niveau moyen et nombreux sont des débutants.

A travers ces 3 facteurs, nous pouvons en déduire que la nature du besoin que nous chercherons à satisfaire ici concerne l'aspect intellectuel, et matériel.

Cependant, nous pouvons aussi parler des non consommateurs relatifs, c'est-à-dire des personnes physiques qui ne ressentent pas encore le besoin réel d'une formation en électronique dans un avenir proche.

Il existe aussi des non consommateurs absolus, qui ne ressentent pas la nécessité d'une formation en électronique.

B- Désir des étudiants

Le désir est un moyen de satisfaire le besoin. Ayant vu que le besoin existe sur le marché, il nous importe alors de connaître s'il existe un désir sur le marché. Après investigation auprès des clients cibles, le réel désir des utilisateurs est celui de pouvoir satisfaire une partie de leur formation dans un centre doté de matériels modernes.

C- Comportement des étudiants

On entend par « étude de comportement des consommateurs » toutes les actions visant à l'obtention et à l'utilisation du produit et/ou service ainsi que le processus qui précèdent et suivent ces actions. Donc la clientèle est l'élément d'actif le plus important d'une entreprise. D'où la nécessité de bien connaître son comportement.

L'achat d'un produit a des facteurs qui poussent les clients à en acheter et qui détermineront le comportement d'achat d'un client. Concernant le Centre de Formation en Electronique selon notre investigation les facteurs qui poussent les jeunes à s'initier et s'approfondir en électronique sont surtout des facteurs psycho financières.

Plus précisément, ils se forment pour pouvoir être capables d'effectuer un dépannage, mais aussi pour gagner de l'argent plus rapidement du fait de l'expansion des produits électroniques.

Mais pour bien déterminer les comportements des étudiants, voyons successivement : *Qui se forme en électronique : Quand, Où et Pourquoi ?*

- Qui se forme en électronique?

D'après les observations faites quotidiennement, les jeunes étudiants qui n'excellent pas dans l'enseignement général se forment dans le domaine de la formation technique comme l'électronique, pour pouvoir mieux assurer leur avenir professionnel, mais aussi les travailleurs qui veulent compléter leur formation.

- Quand ?

Ces jeunes étudiants et travailleurs choisissent surtout de se former après l'obtention du diplôme de BEPC au moins.

- Où ?

Comme nous le voyons, il existe un nombre restreint de centre de formation en électronique à Antananarivo, de ce fait, la formation se déroule dans les ateliers même.

- Pourquoi ?

Du fait de nombre restreint de centre de formation en électronique, et du fait aussi que la plupart des formations se déroulent dans les ateliers ; les formations de base et les connaissances de base ne sont pas assez approfondies.

§.3- Le marché

Le marché est lié à un produit, à un lieu et à un prix. De ce fait, il s'avère indispensable de caractériser le marché en identifiant son type, sa taille et sa croissance, enfin le type de produit et/ou service qu'elle offre.

A- Type de marché

Il s'agit tout d'abord d'identifier clairement le marché.

Pour cela, il faut trouver une réponse à cette question :

« Quelles sont les grandes tendances du marché? » :

- Marché des entreprises, des particuliers, des biens de grande consommation
- Marché en développement, en stagnation, en déclin ?

Du simple fait que le marché des entreprises occupe en grande majorité la création d'entreprise à Madagascar (68%), nous pourrions percer le marché local malgache à travers d'autres types de marché. Pour notre projet, nous avons opté pour

le « formation en électronique » car elle semble encore en développement. Et donc notre part de marché est encore assez importante.

B- Taille et évolution du marché

▪ **Taille du marché :**

Un marché se définit par rapport à :

- un produit
- un groupe de produits
- un groupe d'individus sur un territoire géographique donné

Pour notre cas nous avons défini notre marché par rapport au dernier critère qui est le groupe d'individu sur un territoire géographique.

Afin de répondre à la demande concernant la taille du marché, nous avons effectué des recueils des données auprès de l'INSTAT ANOSY et de la CUA d'Antananarivo. Des informations concernant la répartition de la population par tranches d'âges dans les 6 arrondissements de la Commune Urbaine d'Antananarivo.

Le tableau n°I de la page suivante nous montre cette répartition.

Nous pouvons constater qu'à l'âge où les jeunes sont en classe de troisième (119 504) , c'est l'âge auquel ils choisissent leur orientation après le brevet d'étude. Une partie d'entre eux va choisir l'enseignement général et l'autre partie va opter pour la formation professionnelle. Notre cible se trouvera donc dans cette dernière.

Tableau n°1 : Répartition de la population par tranches d'âges au sein de la CUA

Art	Population 2005	Répartition par sexe										
		Femme	Homme	0 à 4 ans			5 à 9 ans			10 à 14 ans		
				F	H	Tot	F	H	Tot	F	H	Tot
I ^{er}	230994	117636	113358	12019	12035	24054	11895	12145	24040	12240	11869	24109
II ^{ème}	145108	76542	68566	7661	6455	14116	8572	7750	16322	8191	7890	16081
III ^{ème}	134109	70185	63924	6725	5570	12295	6780	6072	12852	7304	6700	14004
IV ^{ème}	190552	97299	93253	9482	8928	18410	10709	10235	20944	10950	10349	21299
V ^{ème}	302048	156816	145232	13173	12328	25501	14339	13191	27530	15990	15149	31139
VI ^{ème}	111535	57275	54260	5230	4934	10164	5877	5852	11729	6616	6256	12872
Total CUA	1114346	575753	538593	54290	50250	104540	58172	55245	113417	61291	58213	119504

Source : CUA

Nous nous sommes basé sur les données statistiques 2005.

Comme notre activité se base sur la formation en électronique (électronique de base, dépannage de téléphone, réparation des appareils électroménagers, installation de fibre optique...). Ainsi nous considèrerons les facteurs clés de réussite suivants:

Tableau n°II : Facteurs clés de réussites (FCR)

FCR	Importance	Eléments à maîtriser	Force	Faible	Moyen
Installation des matériels didactiques	10	Bien gérer les fournisseurs	+		
La communication	10	Sensibilisation et lancement du produit	+		
Connaissance en gestion	8	Maîtriser les coûts et gérer les ressources			+
Bonne connaissance du marché et son évolution	9	Cibler les clients et faire une veille économique			+
Maîtrise de la concurrence	7	Prendre le maximum de clients			+
Prix, qualité de service (bon produit au bon prix)	9	Garder le rapport qualité prix	+		
Connaissance du projet	10	Etudes de faisabilité	+		

Source : Auteur

Nous considérons donc qu'il est important de se doter de matériels didactiques fiables et suffisants, d'utiliser un système de communication fort et de bien maîtriser les formations .

§.2- Forces et faiblesses des concurrents

D'une façon ou d'une autre, les autres centres de formation, les universités publiques à Vontovorona et privées (EUROI) présentent des forces et des faiblesses pour les futurs étudiants en électronique dont voici les caractéristiques :

A- Forces

Dans les universités publiques et privées, la formation demeure complète sur le plan théorique et ont un avenir professionnel plus étendu.

B- Faiblesses

- Les Universités publiques et privées manquent cruellement de laboratoire pour les formations pratiques, ce qui fait que l'apprentissage de l'électronique prendra beaucoup de temps.
- Les ateliers ne donnent pas de connaissances théoriques bien précises, et en plus, il n'existe aucune traçabilité sur l'étude de l'électronique.

§.3- Analyse de l'environnement du projet

La vie et les activités d'un centre de formation sont influencées par le contexte démographique, économique, politique, socioculturel du pays. D'où l'importance de l'analyse environnementale préalable dans ce contexte, qui constitue l'ensemble des forces extérieures de l'entreprise. Cette analyse nous permet de connaître les opportunités et les menaces susceptibles d'affecter le projet.

A- Environnement interne

Il s'agit des forces et faiblesses de l'entreprise. Tout domaine d'activité a besoin d'être périodiquement évalué. En effet, toutes les faiblesses ne sont pas pénalisantes. Les plus inquiétantes sont parfois celles qui entravent le domaine d'activité de façon sensible.

Points forts :

- Au niveau de l'organisation : comme toute organisation de travail, il y a une hiérarchie à respecter.
- Au niveau du personnel : le personnel est le facteur de développement d'une société. Pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise nous allons travailler avec des personnels et formateurs compétents et qualifiés.

Points faibles:

- Une mauvaise organisation pourrait entraîner une surcharge et une confusion de travail
- Des formateurs et personnels non qualifiés et non compétents peuvent nuire au bon fonctionnement de l'entreprise.

B- Environnement externe

L'analyse du marché consiste à recenser les traits saillants et pertinents de l'environnement de ce marché dans lequel se situe le concerné. Il s'agit donc d'identifier les opportunités et les menaces du marché.

Tableau n°III : Etude de l'environnement PEST du p rojet

Environnement	Opportunités	Menaces
POLITIQUE	Apparition d'une stabilité pour les promoteurs	A long terme, il y a un risque que la stabilité soit remise en cause
ECONOMIQUE	Le marché existe en termes de demande	
SOCIO-CULTUREL	La création des centres de formation technique de ce genre est fortement encouragée par l'Etat et fait l'objet des projets et activités prioritaires du pays	Risque de saturation du marché
TECHNOLOGIQUE	Grâce à l'évolution sans cesse de la technologie nous serions toujours informés par les dernières tendances de la nouvelle technologie.	Madagascar ne présente pas assez de formateurs qualifiés dans le domaine de l'électronique.

Source : Auteur

Section II : Evaluation du marché

§.1- Evaluation de la demande globale

L'évaluation de la demande se base sur les résultats collectés auprès de l'INSTAT et de la CUA concernant le nombre de la population dans le centre ville d'Antananarivo, nous avons surtout tenu compte des personnes ayant les tranches d'âges entre 14 à 29ans (cf tableau IV de la page 21).

L'enquête a été basée sur un échantillon des étudiants potentiels attirés par la formation pour la fiabilité des données, dans l'idée de création du Centre de formation.

Par manque de temps, nous avons pris comme échantillon 120 personnes.

La réalisation des enquêtes a été faite par des entretiens directs auprès des étudiants cibles. Elle a été réalisée sous forme de question réponse.

L'enquête a été faite dans la ville d'Antananarivo pour une durée de 3 semaines car pour assurer la réussite du projet, il est impératif d'associer les futurs étudiants dans la démarche de conception, afin qu'ils se l'approprient, qu'ils fassent profiter de leurs connaissances techniques et qu'ils présentent leurs besoins.

Nous nous sommes servis des résultats des enquêtes comme base de données pour notre analyse. Pour ce faire, nous avons ventilé les fiches de nos futurs clients comme suit :

Tableau n°IV : Ventilation de la clientèle

Plan de sondage: 120 personnes c'est-à-dire 120 fiches qui servent de sources des données exploitables pour le projet.

Caractéristiques étudiants	Echantillon	Pourcentage
Très intéressé	45	38
Intéressé	29	24
Peu intéressé	34	28
Pas intéressé	12	10
TOTAL	120	100%

Source : Auteur

Nous avons considéré comme demande globale l'échantillon «très intéressé » et «intéressé » par notre projet.

En effet, la demande globale est de 62% dont :

- 38% sont très intéressés par le projet et sont prêts à se former dans le domaine de l'électronique.

- 24% sont intéressés mais ont des contraintes du fait qu'ils préfèrent surtout se tourner vers l'enseignement général.

Cependant, nous pouvons aussi parler des non consommateurs relatifs, c'est-à-dire des personnes physiques qui n'ont pas encore le besoin réel de se former en

électronique dans un avenir proche, 28% des enquêtés ne sont pas sûrs de faire la formation.

D'après les résultats de nos enquêtes figurant dans le tableau de ventilation, ces consommateurs non relatifs sont évalués à 10% des interviewés.

§.2- Estimation du part de marché de l'entreprise :

Suite à notre étude, et d'après les données chiffrées fournies par l'enquête (cf. ventilation de la clientèle), et les données recueillies auprès de l'INSTAT et de la CUA, nous pensons gagner une part de marché assez importante.

La demande potentielle de la première année est calculée en tenant compte du taux des personnes très intéressées à notre projet et du nombre des jeunes entre 15 à 29 ans (164.882 personnes).

Les nombres de clients pour les années suivantes sont ensuite calculés en prenant comme base de calcul le résultat de la première année c'est-à-dire de la demande potentielle, et ainsi de suite.

Ceci nous permet d'établir une prévision des ventes ci-après :

Tableau n°V: Prévision des ventes en quantité et e n valeur

	1�re année			2�me année			3�me année		
Module	EB	EA	EN	EB	EA	EN	EB	EA	EN
Nombre étudiant par classe	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Montant frais scola-rité annuel (en ariary)	858 090	858 090	858 090	858 090	858 090	858 090	858 090	858 090	858 090
Total par classe	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061	38 614 061
Chiffre d'affaire par année	115 842 275			129 743 348			145 312 549,76		

Source : auteur

EN : Electronique numérique

EB : Electronique de Base

EA : Electronique analogique

Explication :

Le nombre d'étudiants ne doit pas dépasser les 45 par classes pour un meilleur taux d'encadrement.

Section III: Evaluation d'un mix marketing

La dernière étape de l'étude de marché consiste à définir le marketing mix, ou «mix-produit», qui est couramment défini comme la **recherche de la meilleure combinaison entre les «4 p»** :

- Produit,
- Prix,
- Place (distribution),
- Promotion (publicité et communication).

En effet, l'entrepreneur peut jouer sur quatre dimensions pour réaliser la meilleure offre possible.

Tout centre de formation doit élaborer une stratégie, c'est-à-dire se fixer des objectifs et choix des actions et des moyens pour les atteindre, ceci afin de se positionner par rapport aux concurrents sur le marché.

§.1- Politique de produit

Pour les futurs étudiants du Centre de formation, nous proposons les formations suivantes :

- Formation en électronique de base
- Formation en Conversion Analogique numérique
- Formation en Fibre Optique

§.2- Politique de prix

Le prix est l'un des éléments le plus déterminant du succès ou de l'échec de l'entreprise parce que le prix a des conséquences directes à la fois sur les résultats commerciaux (volume des ventes) et sur le résultat financier (rentabilité). Donc la détermination des prix du produit et/ou service est d'une grande importance pour le gérant car c'est la seule variable qui fait entrer de l'argent dans le Centre de formation.

De ce fait, il faut procéder à la méthode de fixation de prix. En effet, nous avons fixé notre tarif de formation selon le prix accepté par les futurs étudiants et par rapport aux prix pratiqués par les concurrents directs à savoir les universités privées et centres de formation privés existants.

En tenant compte de ces deux types de fixations de prix, nous avons décidé d'appliquer un prix moyen c'est-à-dire ni en dessus ni en dessous des frais de formation, ne minimisant pas non plus les investissements à effectuer et les charges fixes.

Tableau n°VI : Frais de scolarité en Ariary

Année	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année
Frais de scolarité encaissé	33 750 000	39 750 000	40 500 000	42 750 000

Source : Auteur

Explication :

Compte tenu du pouvoir d'achat des apprenants et de la rentabilité du Centre de Formation durant les 5 années du projet, le frais de scolarité sera augmenté légèrement afin de pouvoir se positionner et d'attirer les clients qui cherchent une formation de qualité.

En effet, cette phase de démarrage est consacré à se faire connaître et à perfectionner la qualité de service.

§.3- Politique de communication

L'objectif principal de la publicité est de maintenir une image de marque présente à l'esprit du public lorsqu'on veut maintenir la clientèle existante, et conquérir de nouveaux étudiants comme nous l'avons dit précédemment dans la politique de prix.

Concernant la politique de communication, nous allons étudier les messages et les supports que devait choisir le centre de formation, mais surtout voir le budget alloué à la communication, vu que la société n'a pas vraiment de budget fixe, au début de son activité. De ce fait, à travers la publicité, nous cherchons généralement la valeur d'attention, l'identification du produit et la qualité du service, la compréhension et la crédibilité du message, et enfin, la mémorisation.

Concernant le support publicitaire, nous avons choisi les mass médias qui nous semblent être les mieux adaptées à notre futur centre de formation mais aussi participer aux salons ouverts aux étudiants.

Au niveau de la presse, nous avons opté pour le journal comme : L'Express de Madagascar et Midi Madagascar car ce sont les quotidiens les plus lus. Le journal l'Express de Madagascar, par exemple, offre des coupons gratuits de petites annonces.

Pour ce choix des médias, nous avons considéré les 3 critères suivants : la couverture, la communication, l'accessibilité pratique.

Aussi, notre choix se fonde sur la connaissance des personnes que nous voulons toucher : cela se fait en fonction de l'audience du support c'est-à-dire le nombre de personnes touchées par le support.

§.4- La politique de promotion

Nous allons faire connaître le produit par la méthode Push c'est-à-dire poussé la formation vers les étudiants.

Dans un premier temps, nous allons établir un programme de publicité. A travers la publicité nous informerons, persuaderons et rappellerons le marché cible de l'existence d'un nouveau Centre de formation dans la ville.

Le budget pour «le programme campagne » sera évalué à 435.000 d'Ariary par an comprenant les affiches, parution dans les journaux hebdomadaires, publicités médiatiques, et participation dans les différents salons.

Section IV: Organisation générale de l'Entreprise

Cette section renferme l'organisation générale de l'entreprise. Offrir et servir une bonne qualité de service n'est suffisant que s'il est accompagné d'une organisation efficace. La meilleure organisation des structures et de processus de travail n'est rentable que si chaque tâche est confiée à un collaborateur compétant, en gestion des ressources humaines il faut mettre « l'homme qu'il faut à la place qu'il faut ».

§.1- Fiche signalétique du Centre de Formation

Coordonnées :

Raison sociale : Centre de Formation en électronique

Statut : Entreprise individuelle

Téléphone : 261.20.26.288.86

Email: cfe@yahoo.fr

Site web: www.cfe.mg

Présentation du promoteur

Nom: RASAMISON

Prénom : Faniry Mampionona

Age : 24 ans

Adresse Près Lot VK 69 Fenomanana Mahazoarivo
Antananarivo 101

§.2- Organigramme général de l'entreprise

A- Organigramme de l'entreprise

Suivant la disposition statutaire et en respect de la loi n°2003-036, art 461 sur les sociétés commerciales, le mode d'administration du Centre de Formation en

Electronique a été déterminé de manière non équivoque par le statut comme suit : «Entreprise Individuelle ».

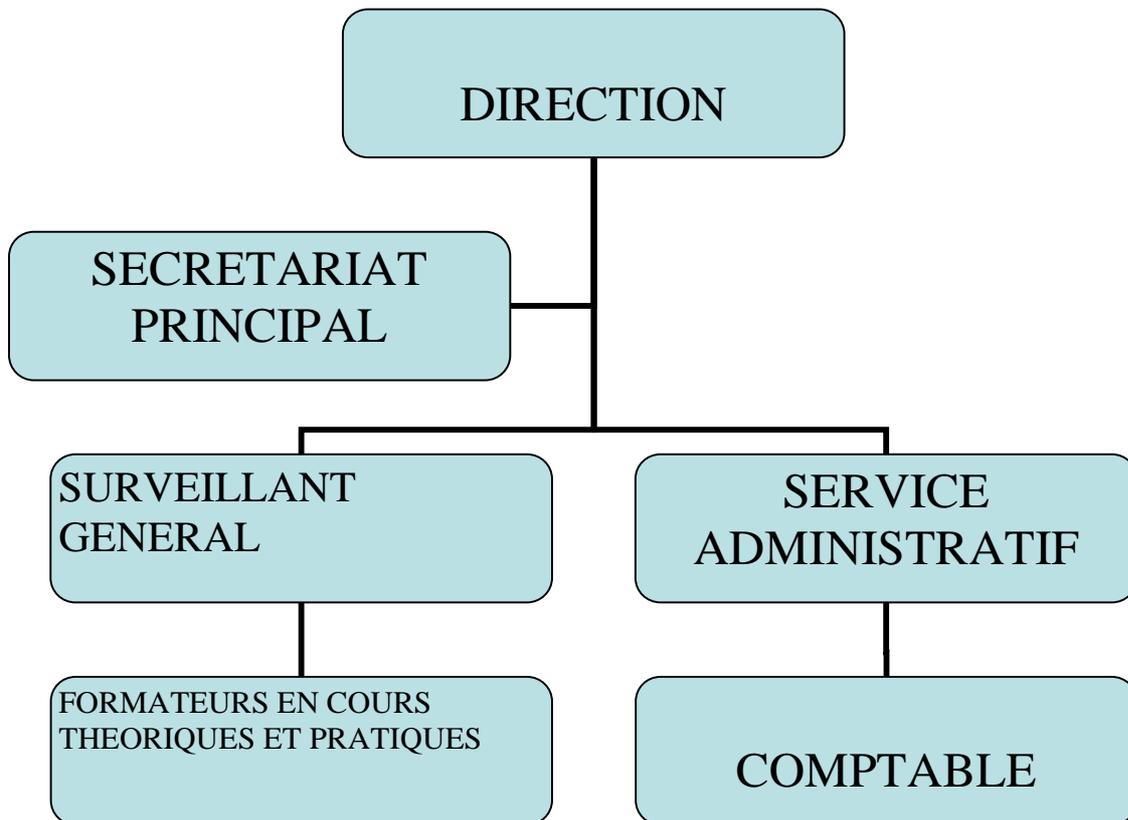
Ce choix a été fait suite aux avantages qu'une entreprise individuelle présente :

- Simple à créer;
- Pas de capital minimum;
- Liberté de décision, et de gestion;
- Participation seule au bénéfice de l'entreprise.

B- Organigramme de centre de formation

L'organigramme du centre au moment de sa création se présente comme suit :

Figure 1 : Organigramme du centre de Formation



C- Description des fonctions et des tâches

Le Directeur assure le bon fonctionnement du centre. Il assure alors la bonne marche de celui-ci exceptées les attributions confiées aux autres membres du personnel. C'est la dernière personne qui prend les décisions.

Le Service Technique est constitué par l'ensemble du Personnel enseignant en charge de la manipulation des matériels électroniques et leur apprentissage aux étudiants.

Le Surveillant Général est chargé de suivre le respect des horaires et de faire appliquer la discipline dans l'établissement.

Le Secrétaire principal s'occupe surtout de l'accueil des étudiants, et des différentes tâches administratives et pédagogiques (emplois du temps, etc. ...).

Le Comptable est chargé du suivi de la situation Financière du Centre de Formation, de l'encaissement des frais de scolarité, mais aussi de surveiller la bonne utilisation de la Trésorerie.

Tableau n° VII : Représentante les attributions du personnel

Postes	Attribution
Directeur	-Assure le bon fonctionnement du Centre, -Représente le centre auprès de l'administration publique et avec l'extérieur -Assure la bonne marche du Centre
Secrétaire Principal	-Programme les emplois du temps de l'année -Stage en Entreprise -Effectue les achats
Surveillant général	-Supplée le Directeur -Etablit le calendrier scolaire -Suit le programme d'enseignements

Comptable	<ul style="list-style-type: none"> -Saisit les différents journaux comptables -Complète la codification d'imputation comptable -Classe les pièces justificatives et pièces comptables -Prépare et fait les documents comptables et fiscaux -Contrôle la conformité des pièces justificatives et comptables -Encaisse les écolages et frais de scolarité -Régularise les rémunérations du personnel enseignant et administratif -Effectue les travaux d'inventaire
Formateurs	<ul style="list-style-type: none"> -Mettent en œuvre les programmes de formation -Suivent la compétence des étudiants

DEUXIÈME PARTIE



ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

Dans la deuxième partie de notre travail nous essayons d'identifier les investissements requis par le biais du budget d'investissement des charges et des produits. Nous avons établi les états financiers prévisionnels.

Chapitre I: Identification des investissements requis

Dans ce chapitre, nous allons présenter le budget d'investissements requis pour notre Centre de formation ainsi que les budgets des charges et des produits de l'entreprise.

Section I: Budget d'investissements

Le budget d'investissement concerne l'évaluation de tous les moyens nécessaires à mettre en œuvre pour réaliser le projet. Pour le cas du Centre de Formation, ce budget peut être évalué comme suit :

§.1- Concernant les immobilisations incorporelles :

Tableau n°VIII: Immobilisations incorporelles (en Ariary)

DESIGNATION	Quantité	PU en Ariary	Montant total
Logiciel Windows XP professionnel	1,00	1 200 000,00	1 200 000,00
Logiciel Microsoft office 2007	1,00	840 000,00	840 000,00
Logiciel SAGE SAARI ligne 100	1,00	1 200 000,00	1 200 000,00
TOTAL			3 240 000,00

Source : Auteur

§.2- Concernant les immobilisations corporelles

Tableau n°IX : Immobilisation corporelles (en Ariary)

Mobilier de bureau			
DESIGNATION	Quantité	PU en Ariary	Montant total
Bureau Gérant	1	420 000,00	420 000,00
Tables de bureau	5	80 000,00	400 000,00
Tables d'ordinateurs	5	100 000,00	500 000,00
Armoires de bureau	3	160 000,00	480 000,00
Placard médical	1	300 000,00	300 000,00
Chaises	20	50 000,00	1 000 000,00
Table de conférence	1	250 000,00	250 000,00
TOTAL			3 350 000,00

Source : Auteur

Tableau n°X: Liste des matériels informatiques (en Ariary)

Matériel informatique			
DESIGNATION	Quantité	PU en Ariary	Montant total
Appareils téléphoniques	2	50 000,00	100 000,00
Photocopieuse numérique	1	650 000,00	650 000,00
Ordinateurs (Ecran + UC + claviers + souris)	7	570 000,00	3 990 000,00
Imprimante laser	3	400 000,00	1 200 000,00
Matériel pour reluire	2	60 000,00	120 000,00
Perforateur	4	10 000,00	40 000,00
Serveurs – informatiques	1	700 000,00	700 000,00
Vidéo projecteur	1	650 000,00	650 000,00
Onduleurs	7	70 000,00	490 000,00
Accessoires informatiques	10	30 000,00	300 000,00
Modem ADSL	2	640 000,00	1 280 000,00
TOTAL			9 520 000,00

Source : Auteur

Tableau n°XI : Matériels de transport (en Ariary)

Matériel de transport			
DESIGNATION	Quantité	PU en Ariary	Montant total
Voiture de direction	1	12 000 000,00	12 000 000,00
TOTAL			12 000 000,00

Source : Auteur

Tableau n° XII : Coût de la réhabilitation (en Ariary)

Terrain et construction			
DESIGNATION	Superficie (m²)	Prix / m² (en Ar)	Montant total
Terrain	2000*		
Salle de classe	1500	370 000,00	555 000 000,00
Bureau	100	250 000,00	25 000 000,00
Toilettes + douches	200	200 000,00	40 000 000,00
Vigie gardien	15	200 000,00	3 000 000,00
Parking			0,00
TOTAL			68 000 000,00

Source : Auteur

Tableau n° XIII : Installations diverses

Installation diverses	
DESIGNATION	Montant total
Installation matériel didactique	7 000 000,00
Paramétrages des matériels par des spécialistes	5 000 000,00
Frais administratifs	2 000 000,00
TOTAL	14 000 000,00

Source : Auteur

Tableau N°XIV : Matériel Didactique.

Matériels didactiques				
DESIGNATION		Quantité	PU en Ar	Montant total
ensemble de logiciels électronique		1	600 000,00	600 000,00
ensemble de logiciels de type professionnel : saisie des schémas – simulations – routage, traitement de texte, tableur ;		1	800 000,00	800 000,00
Kit comprenant : -générateur de fonctions – fréquencemètre – compteur ; -banc d'expérimentation avec plaque d'essai ;multimètre ; système de gravure pour circuits imprimés -station de soudage/dessoudage pour composants traversants		15	5 543 333	83 150 000,00
Lot comprenant : cisaille guillotine pour circuits imprimés perceuses pour circuits imprimés ; perceuse sensitive d'établi ;		15	1 333 333	20 000 000
Lot comprenant : cisaille guillotine pour circuits imprimés perceuses pour circuits imprimés ; perceuse sensitive d'établi ;		15	1 333 333	20 000 000
Achats de table bancs individuels		60	500 000	30 000 000
imprimante réseau rapide (10 pages par minute), laser, format A3 ;		1	350 055	350 055,00
<u>Kits comprenant systèmes didactisés pour l'enseignement de l'électronique</u> - programmeur universel (EPROM, PAL, GAL, microcontrôleurs...) ; - stock de composants ; - armoires de rangement ; - classeur de composants		15	2 000 000	30 000 000,00
TOTAL				165 792 075,00

Source : Auteur

Ce type de formation que nous offrons exige des matériels spécifiques et le centre essaie de s'en doter pour un meilleur résultat.

§.3- Tableau d'amortissement des immobilisations

L'amortissement est la constatation comptable d'un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif résultant de son usage, du temps de changement de technique et de toute autre cause dont les effets est irréversible. Au fur et à mesure que l'immobilisation est en emploi, elle constate donc un amoindrissement de valeur. Ce qui explique l'amortissement des immobilisations.

Nous utiliserons pour l'amortissement des immobilisations la méthode linéaire par amortissement constant.

Tableau n° XV : Amortissement des Immobilisations incorporelles (en Ariary)

Immobilisation

incorporelle

Licence

logiciel

Valeur

nominale: 3 240 000,00

Amortissement constant

Durée 10 ans

U.M: ariary

taux 10%

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	3 240 000,00	324 000,00	324 000,00	2 916 000,00
2	3 240 000,00	324 000,00	648 000,00	2 592 000,00
3	3 240 000,00	324 000,00	972 000,00	2 268 000,00
4	3 240 000,00	324 000,00	1 296 000,00	1 944 000,00
5	3 240 000,00	324 000,00	1 620 000,00	1 620 000,00
6	3 240 000,00	324 000,00	1 944 000,00	1 296 000,00
7	3 240 000,00	324 000,00	2 268 000,00	972 000,00
8	3 240 000,00	324 000,00	2 592 000,00	648 000,00
9	3 240 000,00	324 000,00	2 916 000,00	324 000,00
10	3 240 000,00	324 000,00	3 240 000,00	0,00

Source : Auteur

Tableau n°XVI : Amortissement des Immobilisations Corporelles (en Ariary)**Immobilisation corporelle****Matériel Informatique****Valeur nominale 9 520 000,00****Amortissement: constant****taux de base: 25%****U.M: ariary****Durée de vie: 4 ans**

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	9 520 000,00	2 380 000,00	2 380 000,00	7 140 000,00
2	9 520 000,00	2 380 000,00	4 760 000,00	4 760 000,00
3	9 520 000,00	2 380 000,00	7 140 000,00	2 380 000,00
4	9 520 000,00	2 380 000,00	9 520 000,00	0,00

*Source : Auteur***Tableau n°XVII : Amortissement du mobilier de bure au (en Ariary)****Valeur nominale 780 000,00****Amortissement: constant****taux de base: 20%****U.M: ariary****Durée de vie: 5 ans**

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	780 000,00	156 000,00	156 000,00	624 000,00
2	780 000,00	156 000,00	312 000,00	468 000,00
3	780 000,00	156 000,00	468 000,00	312 000,00
4	780 000,00	156 000,00	624 000,00	156 000,00
5	780 000,00	156 000,00	780 000,00	0,00

Source : Auteur

Tableau n° XVIII : Amortissement des Mobiliers de bureau (tables et Chaises)**Mobilier de bureau****Tables et chaises****Valeur nominale 2 570 000,00****Amortissement: constant****taux de base: 10%****U.M: ariary****Durée de vie: 10 ans**

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	2 570 000,00	2 570 000,00	2 570 000,00	2 313 000,00
2	2 570 000,00	2 570 000,00	514 000,00	2 056 000,00
3	2 570 000,00	2 570 000,00	771 000,00	1 799 000,00
4	2 570 000,00	2 570 000,00	1 028 000,00	1 542 000,00
5	2 570 000,00	2 570 000,00	1 285 000,00	1 285 000,00
6	2 570 000,00	2 570 000,00	1 542 000,00	1 028 000,00
7	2 570 000,00	2 570 000,00	1 799 000,00	771 000,00
8	2 570 000,00	2 570 000,00	2 056 000,00	514 000,00
9	2 570 000,00	2 570 000,00	2 313 000,00	257 000,00
10	2 570 000,00	2 570 000,00	2 570 000,00	0,00

*Source : Auteur***Tableau n° XIX : Amortissement du Matériel de transport****Matériel de transport****Valeur nominale 780 000,00****Amortissement: constant****taux de base: 20%****U.M: ariary****Durée de vie: 5 ans**

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	12 000 000,00	2 400 000,00	2 400 000,00	9 600 000,00
2	12 000 000,00	2 400 000,00	4 800 000,00	7 200 000,00
3	12 000 000,00	2 400 000,00	7 200 000,00	4 800 000,00
4	12 000 000,00	2 400 000,00	9 600 000,00	2 400 000,00
5	12 000 000,00	2 400 000,00	12 000 000,00	0,00

Source : Auteur

Tableau n°XX : Amortissement du Matériel Médical

Matériel médical

Valeur nominale 2 500 000,00

Amortissement: constant

taux de base: 10%

U.M: ariary

Durée de vie: 10 ans

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	2 500 000,00	2 500 000,00	2 500 000,00	2 250 000,00
2	2 500 000,00	2 500 000,00	500 000,00	2 000000,00
3	2 500 000,00	2 500 000,00	750 000,00	1 750 000,00
4	2 500 000,00	2 500 000,00	1 000 000,00	1 500 000,00
5	2 500 000,00	2 500 000,00	1 250 000,00	1 250 000,00
6	2 500 000,00	2 500 000,00	1 500 000,00	1 000 000,00
7	2 500 000,00	2 500 000,00	1 750 000,00	750 000,00
8	2 500 000,00	2 500 000,00	2 000 000,00	500 000,00
9	2 500 000,00	2 500 000,00	2 250 000,00	250 000,00
10	2 500 000,00	2 500 000,00	2 500 000,00	0,00

Source : Auteur

Tableau n°XXI : Amortissement de l'agencement de l'immeuble

Valeur nominale 165 792 075,00

Amortissement: constant

taux de base: 20%

U.M: ariary

Durée de travaux: 5 ans

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	165 792 075,00	33 158 415,00	33 158 415,00	132 633 660,00
2	165 792 075,00	33 158 415,00	66 316 830,00	99 475 245,00
3	165 792 075,00	33 158 415,00	99 475 245,00	66 316 830,00
4	165 792 075,00	33 158 415,00	132 633 660,00	33 158 415,00
5	165 792 075,00	33 158 415,00	165 792 075,00	0,00

Source : Auteur

Tableau n°XXII : Amortissement de la réhabilitation

Valeur nominale 68 000 000,00

Amortissement: constant

taux de base: 5%

U.M: ariary

Durée de vie: 20 ans

Période	Vo	Amortissement	Amortissement cumulé	VNC
1	68 000 000,00	3 400 000,00	3 400 000,00	64 600 000,00
2	68 000 000,00	3 400 000,00	6 800 000,00	61 200 000,00
3	68 000 000,00	3 400 000,00	10 200 000,00	57 800 000,00
4	68 000 000,00	3 400 000,00	13 600 000,00	54 400 000,00
5	68 000 000,00	3 400 000,00	17 000 000,00	51 000 000,00
6	68 000 000,00	3 400 000,00	20 400 000,00	47 600 000,00
7	68 000 000,00	3 400 000,00	23 800 000,00	44 200 000,00
8	68 000 000,00	3 400 000,00	27 200 000,00	40 800 000,00
9	68 000 000,00	3 400 000,00	30 600 000,00	37 400 000,00
10	68 000 000,00	3 400 000,00	34 000 000,00	34 000 000,00
11	68 000 000,00	3 400 000,00	37 400 000,00	30 600 000,00
12	68 000 000,00	3 400 000,00	40 800 000,00	27 200 000,00
13	68 000 000,00	3 400 000,00	44 200 000,00	23 800 000,00
14	68 000 000,00	3 400 000,00	47 600 000,00	20 400 000,00
15	68 000 000,00	3 400 000,00	51 000 000,00	17 000 000,00
16	68 000 000,00	3 400 000,00	54 400 000,00	13 600 000,00
17	68 000 000,00	3 400 000,00	57 800 000,00	10 200 000,00
18	68 000 000,00	3 400 000,00	61 200 000,00	6 800 000,00
19	68 000 000,00	3 400 000,00	64 600 000,00	3 400 000,00
20	68 000 000,00	3 400 000,00	68 000 000,00	0,00

Source : Auteur

Le partenaire du centre de formation a comme apport un vieux bâtiment qui va être réhabilité et celle-ci s'élève à 68 000 000,00 d'Ariary et qui sera amorti dans 20 ans.

IV RECAPITULATION DES AMORTISSEMENTS PRATIQUES

Tableau n° XXIII : Récapitulation des amortissements pratiqués

Libellé	Amortissement
<u>Immobilisation Incorporelle</u>	
Licence logiciel	324 000,00
<u>Immobilisation Corporelle</u>	
Agencement immeuble	33 158 415,00
Construction	3 400 000,00
Matériel médical	250 000,00
Matériel de transport	2 400 000,00
Matériel informatique	2 380 000,00
Mobilier	257 000
TOTAL	42 100 415,00

Source : Auteur

Section II : Budget des charges et des produits

Le budget des charges prévoit les montants nécessaires pour l'activité courante d'une entreprise. Tandis que le budget des ventes détermine les prévisions de vente.

Pour le cas du Centre de Formation, nous les avons évalués comme suit :

§.1- Budget des charges

Nous allons présenter ci-après un budget de base sur les charges que l'entreprise pourra occasionner. Toutefois, il est à noter que ces montants ne représentent qu'une base de calcul mais il faut toujours prendre en considération les différentes augmentations des coûts qui pourront se présenter dont nous faisons remarquer comme *NOTA BENE*

Tableau N°XXIV: Liste des achats consommés

Classe 60 : Achats consommés

602 : Autre approvisionnements

6022 : Fournitures consommables

Désignations	Coût d'acquisition en Ariary
Produit d'entretien	1 000 000,00
Fourniture de bureau	1 530 000,00
TOTAL	2 530 000,00

Source : Auteur

606 : Achats non stockés de matières et fournitures

Désignations	Quantité mensuelle	PU Ar	Unité	Montant global en Ariary
Eau	500	936	m ³	468 000,00
Electricité	2 500	230	KWh	575 000,00
Gasoil	250	2 640	litre	660 000,00
TOTAL				1 703 000,00

Source : Auteur

Tableau N° XXV : Liste des Services extérieurs

Classe 61 : Services extérieurs

613 : Location

Désignations	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
Location voiture	250 000,00	3 000 000,00
TOTAL		3 000 000,00

*Source : Auteur*615 : Travaux d'entretiens, de réparations et de maintenance

Désignations	Coût mensuelle en Ariary
Entretien matériel de transport	210 000,00
Entretien immobilier	125 000,00
TOTAL	335 000,00

*Source : Auteur*616: Prime d'assurances

Désignations	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
Assurance RC matériel de transport	40 000,00	480 000,00
Assurance vol	48 000,00	576 000,00
Assurance responsabilité civile		800 000,00
TOTAL		1 856 000,00

Source : Auteur

Tableau n° XXVI: Listes Autres Services extérieures

Classe 62: Autres services extérieurs

623: Publicité, publications et relations publiques

Désignations	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
Relation publique	31 250,00	375 000,00
Publication revue		60 000,00
TOTAL		435 000,00

*Source : Auteur*623: Services bancaires et assimilés

Désignations	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
Frais bancaire	21 600,00	259 200,00
TOTAL		259 200,00

*Source : Auteur***Tableau n° XXVII : Impôts et Taxes**

Classe 63 : Impôts et taxes

631 : Impôt, taxes et versement sur rémunérations

Désignations	Caractéristiques	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
IRSA 25% du Salaire	2 480 000,00	62 000,00	744 000,00
TOTAL			744 000,00

*Source : Auteur*Classe 64 : Charges de Personnel

Désignations	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
641- Rémunérations du personnel enseignant	2 400 000	24 000 000
644- Rémunération du dirigeant et personnel	2 596 000	25 960 000
TOTAL		42 960 000

Source : Auteur

N.B : Ces informations sur les charges de personnel sont détaillées en Annexe

645 : Cotisations aux organismes sociaux

Désignations	Caractéristiques	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
CNaPS Cotisation patronale	13% du SB	169 000,00	2 028 000,00
CNaPS Cotisation travailleur	1% du SB	11 800,00	141 600,00
OSIE Cotisation patronale	5% du SB	65 000,00	780 000,00
OSIE Cotisation travailleur	1% du SB	11 800,00	141 600,0
TOTAL		257 600,00	3 091 200,00

Source : Auteur

SB : Salaire de Base

Classe 66 : Charges financières

Pour les 12 premières mois : Intérêt sur emprunt = 32 469 117,62 Ar

soit 2 705 759,80 Ar par mois

Les intérêts restants se trouvent dans le tableau d'amortissement de l'emprunt.

Tableau n° XXVIII : Dotations aux amortissements

Classe 68 : Dotations aux amortissements, aux pertes de valeur et provisions

685 : Dotations actifs courants

Désignations	Caractéristiques	Valeur mensuelle	Montant annuel en Ariary
Dotations aux amortissements AC	Tout actif	3 508 367,92	42 100 415,00
TOTAL		3 508 367,92	42 100 415,00

Source : Auteur

Classe 69 : Impôts sur les revenus

25% du résultat avant impôt (voir tableau sur les comptes de résultats)

Tableau n° XXIX : Récapitulation des Charges

Récapitulation des charges

N° des comptes	Désignations	Total mensuel	Total annuel en Ariary
602	Autres approvisionnement	2 530 000,00	30 360 000,00
606	Achat non stocké de matières et fournitures	4 233 000,00	50 796 000,00
61	Charges externes	432 583,33	5 191 000,00
62	Autres charges externes	57 850,00	694 200,00
63	Impôt et taxes	62 000,00	744 000,00
64	Charges personnelles	2 737 600,00	32 851 200,00
66	Charges financières	°	°
68	Dotations aux amortissements	1 593 868,00	19 126 415,00
69	Impôt sur le revenu	°	°
TOTAL		11 646 901,33	139 762 815,00

Source : Auteur

Informations complémentaires sur les charges de l'entreprise :

- Concernant la **classe 606** « *Achat non stocké de matière et fourniture* »

Suite à l'instabilité du prix de baril de pétrole sur le plan international, nous avons pris en considération une augmentation du prix du carburant de l'ordre de **8 % tous les ans**.

Le prix de la consommation en électricité tend aussi à augmenter de **5%** tous les 2 ans.

- Concernant la **classe 615** travaux « *d'entretien, de réparation et de maintenance* »

Le prix de l'entretien augmente de **3%** tous les trois ans.

- Concernant la **classe 64** « *charge de personnel* »

La rémunération augmente de **10%** tous les 3 ans.

A- Budget des Produits

706: Ventes de prestations de service

Nous allons présenter ci-après les prévisions de vente (en millier d'Ar) durant les 5 premières années suivant l'ouverture:

	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Chiffres d'affaire annuel en Ariary	115 842 275,00	129 743 348,00	145 312 549,76	164 203 181,23	187 191 626,60

Source : Auteur

Informations complémentaires sur les produits de l'entreprise :

Nous prenons comme base de calcul pour l'analyse financière la 2/3 des prix par personnes, et 1/3 des prix par groupe.

N.B: Il est à noter que le prix de vente des 3 premières années sera gardé constant, vu que notre centre est encore une nouvelle entreprise qui prend position sur le marché. Toutefois, concernant les autres années, nous avons décidé de suivre une évolution de 25% du prix actuellement adopté, pour pouvoir récupérer les investissements mais tout en tenant compte du pouvoir d'achat des clients existants et aussi les futurs clients.

Toutes nos ventes se font au comptant. De ce fait, nous n'avons pas de crédit clients. Aussi, les paiements des fournisseurs sont payés au comptant, ce qui explique l'absence des dettes fournisseurs dans les états financiers du Centre de formation.

Chapitre II : Etablissement des états financiers prévisionnels

Dans ce chapitre, nous allons établir quelques états financiers prévisionnels du Centre de formation à savoir : le bilan et le comptes de résultats des 12 premiers mois ainsi que celui des 6 premières années. Toutefois, avant d'entamer l'établissement proprement dit, il est important de préciser le programme de financement et la méthode de financement.

Section I: Programme de financement

On entend par plan de financement les fonds investis par l'entreprise pour les immobilisations, et les fonds de roulement initial concernant les frais de fonctionnement de la société, afin de démarrer l'activité.

Tableau n°XXX: Programme de financement

Désignations	Montant en Ariary
Immobilisations (Investissement)	298 922 075,00
Fonds de roulement initial	9 536 000,00
TOTAL	289 386 075,00

Source: Auteur

Section II: Méthode de financement

§.1- Apport personnel

Le projet sera financé par fonds propres (apport en capital) du promoteur jusqu'à concurrence de 32% soit un capital de Ariary 92.603.544.

§.2- Emprunt

Le reste du montant nécessaire aux financements, soit les 68%, sera emprunté à la Banque. Il est à noter que le T.B.B (Taux de base bancaire) fixé par la banque centrale de Madagascar depuis l'année 2007 jusqu'à ce jour est de 14.9 %. De ce fait, le

taux d'emprunt de la Banque ordinaire est de l'ordre de 16,5% par an, remboursable en 15 ans sur annuité constante.

Ce mode d'apport se présente comme suit:

Tableau n°XXXI : Méthode de financement

Libellés	Type d'apport	% actions	Montant en Ariary
Promoteur	Numéraire	32%	92.603.544
Banque	Numéraire	68%	196.782.531
TOTAL			289.386.075

Source: Auteur

§.3- Tableau de remboursements des emprunts

Tableau n° XXXII : Tableau de remboursement des emprunts en Ariary

Période	Valeur au début	Intérêt	Amortissement	Annuité	VCN
1	196 782 531,00	32 469 117,62	9 005 905,43	41 475 023,05	187 776 625,57
2	187 776 625,57	30 983 143,22	10 491 879,83	41 475 023,05	177 284 745,73
3	177 284 745,73	29 251 983,05	12 223 040,00	41 475 023,05	165 061 705,73
4	165 061 705,73	27 235 181,45	14 239 841,60	41 475 023,05	150 821 864,12
5	150 821 864,12	24 885 607,58	16 589 415,47	41 475 023,05	134 232 448,66
6	134 232 448,66	22 148 354,03	19 326 669,02	41 475 023,05	114 905 779,63
7	114 905 779,63	18 959 453,64	22 515 569,41	41 475 023,05	92 390 210,22
8	92 390 210,22	15 244 384,69	26 230 638,36	41 475 023,05	66 159 571,86
9	66 159 571,86	10 916 329,36	30 558 693,69	41 475 023,05	35 600 878,17
10	35 600 878,17	5 874 144,90	35 600 878,15	41 475 023,05	0,01

Source : Auteur

Calcul de l'annuité :

$A = V_0 \times (i / (1 - (1+i)^{-n}))$, qui nous donne une annuité constante de : Ar 41 475 023,05.

Section III: Etats financiers

Les différents états financiers que nous allons présenter successivement sont les suivantes :

- Bilan d'ouverture du Centre de Formation pour l'exercice pour l'exercice N
- Bilan de clôture des 12 premiers mois de l'exercice N
- Bilan de clôture des 5 premiers exercices

- Compte de Résultat des 12 premiers mois de l'exercice N
- Compte de Résultat des 5 premiers exercices

Nous allons à présent voir le Bilan Professionnel d'ouverture du projet.

Tableau n° XXXIII : Bilan Prévisionnel d'ouverture

Unité Monétaire : Ariary

ACTIF	Note	Montant Brut	Mont Amort/P.V	Montant Net	CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Montant N
ACTIF NON COURANT					CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation Incorporelle:					Capital émis	92 603544,00
Concession, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires		3 240 000,00	-	3 240 000,00	Prime et réserves consolidées	
Immobilisations corporelles					Ecarts d'évaluation	
Terrains		-	-	-	Ecart d'équivalence	
Agencement et aménagement terrain		165 792 075,00		165 792 075,00	Résultat net	
Constructions		68 000 000,00		68 000 000,00	Autres capitaux propres	
Installations techniques		14 000 000,00		14 000 000,00		
Autres		27 370 000,00		27 370 000,00		
TOTAL DES ACTIFS NON COURANT		278 402 075,00	-	278 402 075,00	TOTAL 1	92 603544,00
ACTIFS COURANTS					PASSIFS NON COURANTS	
Stocks et en cours					Produits différés	
Matières premières		-	-	-	Impôts différés	
En cours de production		-	-	-	Emprunts et dettes financières	196 782 531,00
Produits finis		-	-	-	Provisions et produits constitués	
Créances et emplois assimilés					TOTAL 2	196 782 531,00
Clients et autres débiteurs				-	PASSIFS COURANTS	
Impôts				-	Dettes court- terme - partie court	
Autres créances et actifs assimilés				-	Fournisseurs et compte rattachés	
Trésorerie et équivalent de trésorerie					Provisions et produits constatés	
Placement et autres équivalents de trésorerie		10 000 000,00		10 000 000,00	Comptes de trésorerie	
Trésorerie		984 000,00		984 000,00	TOTAL 3	-
TOTAL ACTIFS COURANTS		10 984 000,00		10 984 000,00		
TOTAL ACTIF		289 386 075,00		289 386 075,00	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	289 386 075,00

Source : Auteur

Tableau n°XXXIV : Bilan Prévisionnel de clôture

Première année

Unité monétaire : Ariary

ACTIF	Note	Montant Brut	Mont Amorti/P.V	Montant Net	CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Montant N
ACTIF NON COURANT					CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation Incorporelle:					Capital émis	92 603 544,00
Concession, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires		3 240 000,00	-	3 240 000,00	Prime et réserves consolidées	
Immobilisations corporelles					Ecarts d'évaluation	
Terrains		-	-	-	Ecart d'équivalence	
Agencement et aménagement terrain		165 792 075,		165 792 075,00	Résultat net	
Constructions		68 000 000,0		68 000 000,00	Autres capitaux propres	
Installations techniques		14 000 000,0		14 000 000,00		
Autres		27 370 000,0		27 370 000,00		
TOTAL DES ACTIFS NON COURANT		278 402 075,	-	278 402 075,00	PASSIFS NON COURANTS	
ACTIFS COURANTS					Impôts différés	
Stocks et en cours					Emprunts et dettes financières	196 782 531,00
En cours de production		-	-	-		
Trésorerie et équivalent de trésorerie					TOTAL 2	196 782 531,0
Placement et autres équivalents de trésorerie		10 000 000,0		10 000 000,00	TOTAL 3	-
Trésorerie		984 000,00		984 000,00		
TOTAL ACTIFS COURANTS		10 984 000,0		10 984 000,0		
TOTAL ACTIF		289 386 075,		289 386 075,00	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	289 386 075,00

Source : Auteur

Dans le tableau, nous pouvons observer le Bilan Prévisionnel des 12 premiers mois.

Tableau n°XXXV : Bilan Prévisionnel des 12 premiers mois

Unité Monétaire : Ariary

ACTIF	Note	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
ACTIF NON COURANT							
Immobilisation Incorporelle:							
Concession, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires		3 213 000,00	3 186 000,00	3 159 000,00	3 132 000	3 105 000,	3 078 000
Immobilisation corporelle							
Agencement et aménagement terrain		163 028 873,75	160 265 67	157 502 471,25	154 739 270	151 976 06	149 212 86
Constructions		67 716 666,67	67 433 333,33	67 150 000,00	66 866 666	66 583 333	66 300 000
Installations techniques		14 000 000,00	14 000 000,00	14 000 000,00	14 000 000	14 000 000	14 000 000
Autres		27 133 083,33	26 896 166	26 659 250,00	26 422 333	26 185 416	25 948500
TOTAL DES ACTIFS NON COURANT		275 091 623,75	271 781 172	268 470 721,25	265 160 270	261 849 81	258 539 36
ACTIFS COURANTS							
Trésorerie et équivalent de trésorerie							
Placement et autres équivalents de trésorerie		12 915 223,10	15 475 182,20	18 024 822,10	20 546 363	24 169 627	26 684 725
Trésorerie							
TOTAL ACTIFS COURANTS		12 915 223,10	15 475 182,20	18 024 822,10	20 546 363	24 169 627	26 684 725
TOTAL ACTIF		288 006 846,85	287 256 354	286 495 543,35	285 706 633	286 019 44	285 224 09

Source : Auteur

Tableau n° XXXVI : Bilan Prévisionnel des 12 premiers mois (suite)

Unité Monétaire : Ariary

ACTIF	Note	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
ACTIF NON COURANT							
Immobilisation Incorporelle:							
Concession, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires		3 051 000	3 024 000	2 997 000	2 970 000	2 943 000	2 916 000
Immobilisation corporelle							
Terrains							
Agencement et aménagement terrain		146 449 666	143 686 465	140 923 263	138 160 062	135 396 861,25	132 633 660
Constructions		66 016 666,67	65 733 333,33	65 450 000,00	65 166 666	64 883 333,33	64 600 000
Installations techniques		14 000 000,00	14 000 000,00	14 000 000,00	14 000 000	14 000 000,00	14 000 000
Autres		25 711 583,33	25 474 666,67	25 237 750,00	25 000 833	24 763 916,67	24 527 000
TOTAL DES ACTIFS NON COURANT		255 228 916,25	251 918 465,00	248 608 013,75	245 297 562	241 987 111	238 676 660
ACTIFS COURANTS							
Stocks et en cours							
En cours de production		-	-	-	-	-	-
Créances et emplois assimilés							
Clients et autres débiteurs							
Trésorerie et équivalent de trésorerie							
Placement et autres équivalents de trésorerie		29 188 887	31 681 963	34 163 800	37 002 812	39 461 705	42 622 164
Trésorerie							
TOTAL ACTIFS COURANTS		29 188 887,90	31 681 963,50	34 163 800,30	37 002 812	39 461 705,60	42 622 164
TOTAL ACTIF		284 417 804,15	283 600 425	282 771 814	282 300 374	281 448 81	281 298 824

Source : Auteur

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Note	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
CAPITAUX PROPRES							
Capital émis		92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544
Prime et réserves						-	-
Ecarts d'évaluation							
Ecart d'équivalence							
Résultat net		628 736,05	618 416,78	607 955,63	-614 988,13	490 453	498 627
Autres capitaux propres							
TOTAL 1		91 974 807	91 985 127	91 995 588	91 988 555	93 093 997	93 102 171
PASSIFS NON COURANTS							
Produits différés							
Impôts différés							
Emprunts et dettes financières		196 032 038	195 271 227	194 499 954	193 718 077	192 925 449	192 121 922
Provisions et produits constitués d'avance							
TOTAL 2		196 032 038	195 271 227	194 499 954	193 718 077	192 925 449	192 121 922
PASSIFS COURANTS							
Dettes court- terme - partie court terme des dettes long terme							
TOTAL 3		-	-	-	-	-	-
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		288 006 846	287 256 354	286 495 543	285 706 633	286 019 446	285 224 093

Source : Auteur

Tableau n° XXXVII : Bilan prévisionnel d'Ouverture (suite)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Note	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois11	Mois 12
CAPITAUX PROPRES							
Capital émis		92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544
Résultat net		506 913,62	515 313,93	523 829,74	901 031,40	909 783,01	918 654
TOTAL 1		93 110 457	93 118 857	93 127 373	93 504 575	93 513 327	93 522 198
PASSIFS NON COURANTS							
Emprunts et dettes financières		191 307 346	190 481 570	189 644 440	188 795 799	187 935 489	187 776 625
Provisions et produits constitués d'avance							
TOTAL 2		191 307 346	190 481 570	189 644 440	188 795 799	187 935 489	187 776 625
PASSIFS COURANTS							
Dette court- terme - partie court terme des dettes long terme							
Fournisseurs et compte rattachés							
Provisions et produits constatés d'avance							
Autres dettes							
Comptes de trésorerie							
TOTAL 3		-	-	-	-	-	-
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		284 417 804	283 600 428	282 771 81	282 300 374	281 448 816	281 298 824,

Source : Auteur

Tableau N° XXXVIII : Bilan prévisionnel des 5 premières années (en Ariary) (suite)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	Note	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAPITAUX PROPRES						
Capital émis		92 603 544,	92 603 544	92 603 544	92 603 544	92 603 544
Prime et réserves						
Ecart d'évaluation						
Ecart d'équivalence						
Résultat net		5 460 867	9 010 079	19 710 583	35 322 328	54 275 957
Autres capitaux propres						
TOTAL 1		98 064 411	101 613 623	112 314 127	127 925 872	146 879 501
PASSIFS NON COURANTS						
Produits différés						
Impôts différés						
Emprunts et dettes financières		187 776 625	177 284 745,	165 061 705	150 821 864	134 232 448
Provisions et produits constitués d'avance						
TOTAL 2		187 776 625	177 284 745	165 061 705	150 821 864	134 232 448
PASSIFS COURANTS						
TOTAL 3		-	-	-	-	-
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		285 841 036	278 898 369	277 375 833	278 747 736	281 111 950

Source : Auteur

Dans les tableaux ci-après, nous allons établir le compte de résultat prévisionnel par mois de la première année.

Tableau N°XXXIX : Compte de résultat prévisionnel de la première année

RÉSULTAT PRÉVISIONNEL DE PREMIÈRE ANNÉE

Période du

Unité Monétaire : Ariary

LIBELLES	Note	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Chiffre d'affaires		8 935 000,00	8 935 000,00	8 935 000,00	8 935 000,00	9 828 500,00	9 828 500,00
PRODUCTION DE L'EXERCICE		8 935 000,00	8 935 000,00	8 935 000,00	8 935 000,00	9 828 500,00	9 828 500,00
Achats consommés		352 750,00	352 750,00	352 750,00	370 387,50	370 387,50	370 387,50
Services extérieurs et autres consommations		432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33
CONSOMMATION DE L'EXERCICE		785 333,33	785 333,33	785 333,33	802 970,83	802 970,83	802 970,83
VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION		8 149 666,67	8 149 666,67	8 149 666,67	8 132 029,17	9 025 529,17	9 025 529,17
Charges de personnel		2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00
Impôts, taxes et versements assimilés		62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		5 950 066,67	5 950 066,67	5 950 066,67	5 932 429,17	6 825 929,17	6 825 929,17
Dotations aux amortissements, provision, et perte de valeur		3 508 367,92	3 508 367,92	3 508 367,92	3 508 367,92	3 508 367,92	3 508 367,92
RESULTAT OPERATIONEL		2 441 698,75	2 441 698,75	2 441 698,75	2 424 061,25	3 317 561,25	3 317 561,25

Source : Auteur

Tableau N°XL : Résultat prévisionnel première année (suite)

Période du

Unité Monétaires : Ariary

LIBELLES	Note	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Dec
Chiffre d'affaires		9 828 500,00	9 828 500,00	9 828 500,00	10 319 925,00	10 319 925,00	10 319 925,00
PRODUCTION DE L'EXERCICE		9 828 500,00	9 828 500,00	9 828 500,00	10 319 925,00	10 319 925,00	10 319 925,00
Achats consommés		370 387,50	370 387,50	370 387,50	370 387,50	370 387,50	370 387,50
Services extérieurs et autres consommations		432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33	432 583,33
CONSOMATION DE L'EXERCICE VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION		802 970,83	802 970,83	802 970,83	802 970,83	802 970,83	802 970,83
Charges de personnel		2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00	2 137 600,00
Impôts, taxes et versements assimilés		62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00	62 000,00
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		6 825 929	6 825 929,17	6 825 929,17	7 317 354,17	7 317 354,17	7 317 354
Dotations aux amortissements, provision, et perte de valeur		3 508 367	3 508 367	3 508 367	3 508 367	3 508 367	3 508 367
RESULTAT OPERATIONEL		3 317 561	3 317 561	3 317 561	3 808 986	3 808 986	3 808 986
Produit financier					2 607 611		
Charges financières		2 641 676	2 630 476	2 619 121		2 595 942	2 584 112
RESULTAT FINANCIER		- 2 641 676	- 2 630 476	2 619 121	- 2 607 611	- 2 595 942	- 2 584 112
RESULTAT AVANT IMPOT		675 884	687 085	698 439	1 201 375	1 213 044	1 224 873,
Impôt exigible sur résultat		168 971	171 771	174 609	300 343	303 261	306 218
RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		506 913	515 313	523 829	901 031	909 783	918 654
RESULTAT EXTRAORDINAIRE		-	-	-	-	-	-
RESULTAT NET DE L'EXERCICE		506 913	515 313	523 829	901 031,	909 783	918 654,

Source : Auteur

Section IV: Analyse de la rentabilité

Dans cette section, nous allons démontrer la faisabilité financière de notre projet. De ce fait, nous allons démontrer par divers calculs financiers que notre centre de formation est un projet qui mérite d'être réalisé.

A titre d'indicatif, nous allons procéder à cette évaluation de la rentabilité du projet par:

- L'étude de l'effet de levier, de la rentabilité économique et des capitaux propres
- L'étude du point mort opérationnel et financier
- L'étude de la valeur actuelle nette (VAN)
- L'étude du Taux de Rentabilité Interne (TRI)
- L'étude du délai de récupération (DDR)
- L'étude de l'indice de rentabilité (IR)

Tableau n°XLI : Comptes de Résultats Prévisionnels des cinq premières années (en Ariary)

Données de base	Année 1	Année 2	Année 3	année 4	Année 5
CA	115 842 275,00	129 743 348	145 312 549	164 203 181	187 191 626
Résultat courant RC	227 008 250	21 973 063	9 541 399	8 087 146	29 390 350
+ charge financière nette des produits	32 469 117	30 983 143	29 251 983	27 235 181	24 885 607
= résultat d'exploitation RE	5 460 867	9 010 079	19 710 583	35 322 328	54 275 957
Immobilisation nettes Im	236 301 660	194 201 245	152 100 830	110 000 415	130 280 000
+ Besoin en fonds de roulement	-	-	-	-	-
= ACTIF ECONOMIQUE AE	236 301 660	194 201 245	152 100 830	110 000 415	130 280 000
Capitaux propres CP	98 064 411	101 613 623	112 314 127	127 925 87	146 979
+ Endettement net D	138 237 248	92 587 621	39 786 702	17 925 457	16 599 501
= ACTIF ECONOMIQUE	236 301 660	194 201 245	152 100 830	110 000 415	130 280 000
Taux d'impôt sur les sociétés IS	25%	25%	25%	25%	25%

Source : Auteur

A travers ce tableau, nous pouvons voir que durant les 5 années, le taux d'imposition sur les sociétés est de 25%.

Nous allons calculer dans le tableau suivant l'effet de levier.

Tableau n°XLII : Effet de Levier

Tableau de calcul	Formule	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
i	coût de l'endettement = $(CF \times (1 - IS))/D$	18%	25%	55%	-114%	-112%
Re	Rentabilité économique après impôt $(RE \times (1 - IS))/AE$	2%	3%	10%	24%	31%
Re - i		-16%	-22%	-45%	138%	144%
D / CP	Levier Financier (D/CP)	141%	91%	35%	-14%	-11%
Effet levier	$(Re - i) \times (D/CP)$	-22%	-20%	-16%	-19%	-16%
Rcp	Rentabilité des capitaux $((RC \times (1 - IS))/CP)$	-21%	-16%	-6%	5%	15%
	ou $Re + ((D/CP) \times (Re - i))$	-21%	-16%	-6%	5%	15%

Marge économique après impôt	$(RE \times (1 - IS))/CA$	4%	5%	10%	16%	22%
x						
Taux de rotation de l'AE	(CA/AE)	49%	67%	96%	149%	144%
Rentabilité économique RE		2%	3%	10%	24%	31%

Rentabilité économique - coût net de dette	$(Re - i)$	-16%	-22%	-45%	138%	144%
x						
Levier financier	(D / C)	141%	91%	35%	-14%	-11%
Effet de levier		-22%	-20%	-16%	-19%	-16%

Rentabilité des capitaux propres		-21%	-16%	-6%	5%	15%
---	--	-------------	-------------	------------	-----------	------------

Source : Auteur

Interprétation

Nous constatons que pour les cinq premières années, la rentabilité économique du Centre de Formation est le fruit d'une faible marge économique. Cependant nous constatons que pour les cinq années d'exercices, la rentabilité des capitaux propres est plus ou moins satisfaisante.

Le tableau des points morts sera abordé dans le tableau suivant.

Tableau n°XLIII : Tableau des points morts

	Mode de calculs	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	CA	115 842 275	129 743 348	145 312 549	164 203 181	187 191 626
Coûts fixes opérationnels	CF	68 123 615	72 862 015	75 838 015	75 838 015	75 838 015
Coûts fixes financiers	Cfi	32 469 117	30 983 143	29 2551 983	27 235 181	24 885 607
Coûts variables	CV	9 424 000,00	13 884 750	13 841 774	14 033 547	14 100 060
Marges sur coûts variables en % du CA	$m=(CA-CV)/CA$	91,86%	89,30%	90,41%	91,45%	92,47%
Point mort opérationnel	$caop=CF/m$	74 156 384	81 593 959	83 886 353	82 925 176	82 015 789
Position de centre l'entreprise par rapport au point mort opérationnel en %						
Point mort financier	$(CA/caop)-1$	56,21%	59,01%	73,23%	98,01%	128,24%
Position du centre par rapport au point mort financier en %	$Caof=((CF+Cfi)/m)$	109 500 844	116 290 191	116 242 714	112 705 520	108 928 581
	$(CA/Caof)-1$	5,79%	11,57%	25,01%	45,69%	71,85%

Source : Auteur

Interprétation:

Nous constatons que la position du centre par rapport à son point mort opérationnel est plus ou moins satisfaisante.

Toutefois, une régression se fait sentir pour la 3ème et 4ème année mais heureusement que cette situation s'améliore à la 5ème année.

Néanmoins, la stabilité du résultat d'exploitation du centre se fait sentir.

Concernant sa position par rapport au point mort financier, nous constatons que pour la 1ère année, le centre de formation se trouve en situation très instable.

En effet durant cette année, son chiffre d'affaire se situe à 5,79% de son point mort financier.

Les 4 autres années se trouve encore dans une situation plus ou moins stable du fait qu'elle se trouve à plus de 10% au dessus de son point mort financier.

Le tableau du Taux de Rentabilité Interne sera ou dans le tableau suivant :

Tableau n° XLIV : Calcul du taux de rentabilité interne

postes	
Taux 1	8,00%
Taux 2	11,00%
CAF 1	259 424 966,43
CAF 2	237 721 540,94
Investi	236 301 660,00
Inv – CAF 1	-23 123 306,43
CAF 2 – CAF 1	-21 703 425,49
Taux 1 – Taux 2	3
TRI %	
Indice de profitabilité	1,10

Source : Auteur

Nous pourrons ainsi voir que le Taux de Rentabilité Interne est de 11,20%.

Tableau n° XLV : Capacité d'autofinancement

Calcul du CAF en Ariary

Postes	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat Net	5 460 867	9 010 079	19 710 583	35 322 328	54 275 957
Dotations aux Amorti et prov.	42 100 415	42 100 415	42 100 415	42 100 415	42 100 415
Reprise/ prov. °et PV					
CAF	47 561 282	51 110 494	61 810 998	77 422 743	96 376 372

Source : Auteur

Tableau n° XLVI : Calcul de la valeur actuelle nette

Postes	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissement (I)	236 301 660				
Taux (a)	1,08	1,1664	1,259712	1,36048896	1,469328077
CAF	47 561 282	51 110 494	61 810 998	77 422 743,	96 376 372
CAF/ (1+ a)^t	44 038 224	43 819 011	49 067 563	56 908 027	65 592 139
VAN	23 123 306,43				

Calcul du VAN 2

Postes	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissement (I)	236 301 660,00				
Taux (a)	1,11	1,2321	1,367631	1,51807041	1,685058155
CAF	47 561 282	51 110 494	61 810 998	77 422 743	96 376 372
CAF/ (1+ a)^t	42 848 002	41 482 424	45 195 669	51 000 758	57 194 686
VAN	1 419 880,94				

Source : Auteur

Interprétation

L'entreprise peut investir jusqu'à un taux de capitalisation de 11,20% qui lui permet d'avoir une capacité d'autofinancement nul.

Son indice de profitabilité est supérieur à l'unité, qui démontre que le projet d'investissement est rentable. Cet indice de rentabilité signifie que, 1,10Ar est la valeur actuelle des cash flows pour 1Ar de coût d'investissement.

Section V : Etude du délai de récupération (DDR) et indice de profitabilité

Tableau n° XLVII : Calcul du délai de récapitulatio n

Calcul du DDR

Année	Cash flows	Cash flow cumulé	Montant à récupérer
1	47 561 282,39	47 561 282,39	188 740 377,62
2	51 110 494,84	98 671 777,22	137 629 882,78
3	61 810 998,29	160 482 775,51	75 818 884,49
4	77 422 743,02	237 905 518,53	- 1 603 858,53
5	96 376 372,86	334 281 891,38	- 97 980 231,38
DDR			3,979284401

Source : Auteur

Soit DDR 3 ans 11 mois et 22 jours

Interprétation

Le Centre de formation peut récupérer son investissement vers 3 ans 11 mois et 22 jours. En effet, sa capacité d'autofinancement cumulé est égale à la somme des investissements vers 4 ans et 4 mois d'exploitation.

Tableau N° XLVIII : Capacité d'autofinancement (en Ariary)

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	52 154 814	119 304 711	109 248 942	109 257 690	134 610 702
Dotation aux amortissements et provisions	93 137 450	93 137 450	93 137 450	93 137 450	93 137 450
Plus value de cession d'actif					
Moins value de cession d'actif					
Reprise sur la perte de valeur					
CAF	145 292 264	212 442 161	202 386 392	202 395 140	227 748 152
RATIO DE STRUCTURE FINANCIERE ET DE TRESORERIE					

Libellés	note	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Autonomie financière	Capitaux propres/Total des dettes	52%	57%	68%	85%	109%

Source : Auteur

CONCLUSION

Nous avons pu voir dans tout notre travail, les différents axes principaux pour la création de notre futur Centre de formation. Ainsi, nous pouvons constater que la création d'un projet notamment un centre de formation nécessite de connaître le but et son intérêt, qui n'est autre que de satisfaire les besoins en formation des étudiants désirant se consacrer à la formation professionnelle mais aussi pour le perfectionnement technique des travailleurs.

Nous pouvons aussi voir que la mise en place d'un projet nécessite de faire une analyse de la concurrence et d'une étude de marché. Pour cela il s'avère nécessaire de connaître les futurs étudiants ciblés, nous avons utilisé comme stratégie à adopter le marketing mix.

La création d'un Centre de Formation nécessite ainsi une étude de faisabilité Financière et technique. Dans ce cas là, nous avons pu énumérer les investissements requis puis établi les états financiers prévisionnels afin d'en faire une étude de rentabilité.

Comme notre pays a une population majoritairement jeune, il y a lieu d'être optimiste quant à l'adéquation formation-emploi. Notre domaine d'étude intéresserait les jeunes et les moins jeunes qui voudraient se perfectionner en électronique. La mise en place de ce centre permettrait aussi aux fournisseurs des produits électroménagers et autres à trouver le personnel qu'il faut pour assurer le service après-vente ô combien cher pour battre les concurrents.

Ce centre de formation contribuerait alors à la préparation de futurs techniciens qui assurent les tâches délicates qu'engendrent le domaine de l'électronique.

Mais le centre pourrait-il par la suite mettre en place d'autres types de formation, vue sa capacité d'accueil et les matériels didactiques performants qu'elle dispose.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages généraux

- BUGARD Feban, « Gestion et création d'entreprise », Edition Faucher, Année 2000, 220 pages.
- SOUCIE Danol, « Analyse économique et stratégique d'Entreprise », Edition, Année 2000, 200 pages.
- SMIRNOV A., « Dictionnaire du Marchet », Ouvrage collectif, Hatier, Année 1998, 748 pages.
- SEQUALA Jacques, « La publicité », Les Essentiels Milom, Année 1997, 200 pages.
- MOHAJY Andriatiana, « Cours de Politique Financière 4ème année », Université de Toamasina

Ouvrages Spécialisés

- Arsène Pérez Mas, « Electroniques pratiques : formation continue », Edition Hachette, Année 1999, 389 pages
- Pascal Mayeux, « Formation pratique à l'électronique », Edition Foucher, Année 1989, 185 pages
- Michel Sauzade, « Introduction à l'électronique analogique », Edition Hatier, Année 1996, 104 pages

Documents et autres

- www.electronique.biz
- www.lelectronique.com
- Documents fournis par le Ministère de l'Education Nationale

Documents et autres

- Site web

ANNEXES

ANNEXE I : FICHE TECHNIQUE DU DOSSIER TECHNIQUE RELATIF A L'AGRÉMENT DE FILIÈRE ET DE L'OUVERTURE D'ÉTABLISSEMENT

Fiche : Présentation de la demande

- A. Renseignement sur la (les) filière(s) à agréer et/ ou l'établissement à ouvrir
- B. Renseignement sur l'établissement ou l'organisme
- C. Justifications économiques et sociales du besoin en formation
- D. Consultation avec avis favorable des entités
- E. Date de la demande



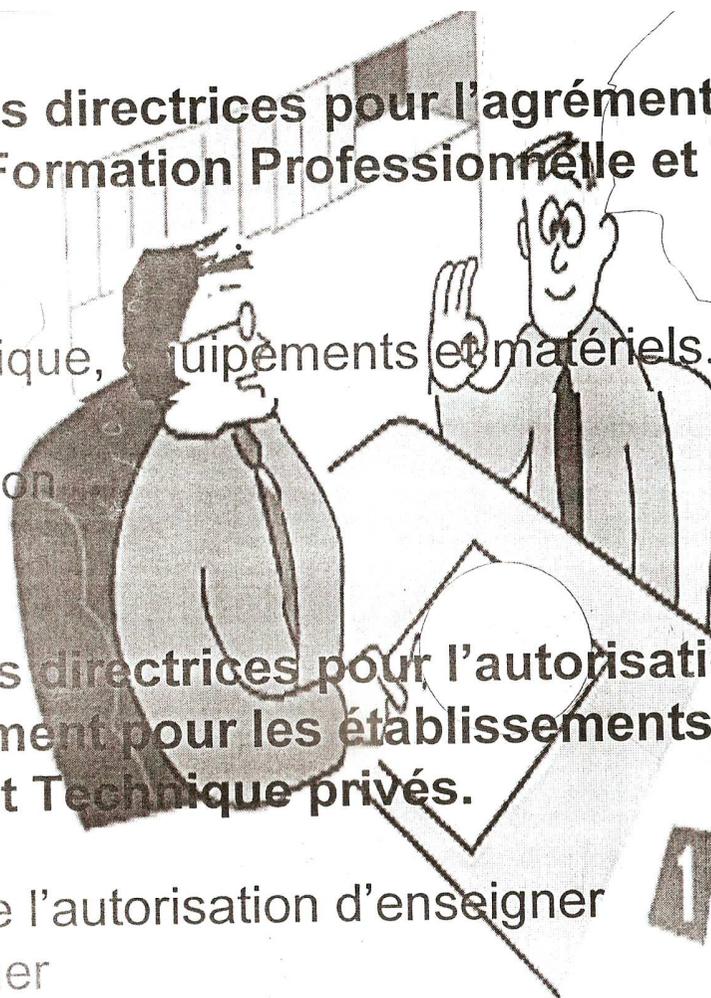
**ANNEXE II : REFERENCES ET LIGNES DIRECTRICES DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET TECHNIQUE
DES ETABLISSEMENTS DE LA FPT**

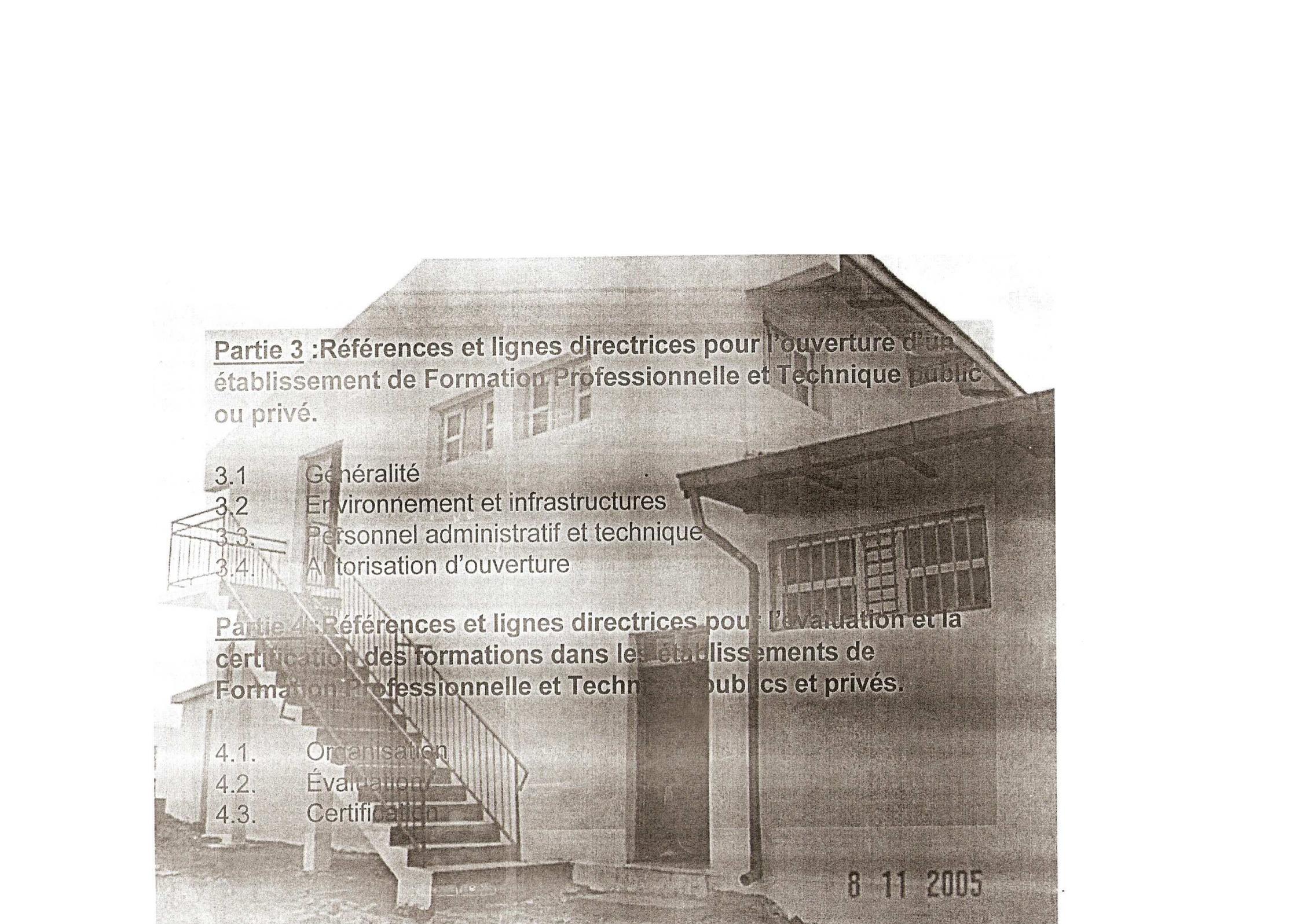
Partie 1 : Références et lignes directrices pour l'agrément de filière dans les établissements de Formation Professionnelle et Technique publics et privés.

- 1.1. Organisation pédagogique, équipements et matériels.
- 1.2. Formateurs
- 1.3. Programme de formation
- 1.4. Agrément de filière

Partie 2 : Références et lignes directrices pour l'autorisation d'enseigner, exceptionnellement pour les établissements de Formation Professionnelle et Technique privés.

- 2.1. Critères d'obtention de l'autorisation d'enseigner
- 2.2. Autorisation d'enseigner





Partie 3 : Références et lignes directrices pour l'ouverture d'un établissement de Formation Professionnelle et Technique public ou privé.

- 3.1 Généralité
- 3.2 Environnement et infrastructures
- 3.3 Personnel administratif et technique
- 3.4 Autorisation d'ouverture

Partie 4 : Références et lignes directrices pour l'évaluation et la certification des formations dans les établissements de Formation Professionnelle et Technique publics et privés.

- 4.1. Organisation
- 4.2. Évaluation
- 4.3. Certification

8 11 2005

**ANNEXE III : RÉFÉRENCES JURIDIQUES CONCERNANT L'OUVERTURE D'UN CENTRE DE FORMATION
PROFESSIONNELLE TECHNIQUE**

professionnelle technique

**LOI N°2008-011 DU 17 JUILLET 2008 modifiant certaines dispositions de la loi
n°2004-004 du 26 juillet 2004 portant orientation générale du Système
d'Éducation, d'Enseignement et de Formation à Madagascar**



**Décret N° 2001/237 du 21 mars 2001 portant structure
générale de l'Enseignement Technique et de la
Formation Professionnelle et organisation des divers
types de formation.**



**Arrêté N°11193/2006 du 30 juin 2006 portant législation
des Établissements de la Formation Professionnelle et
Technique privés**

ANNEXE IV : RÉFÉRENCES DE CERTIFICATION

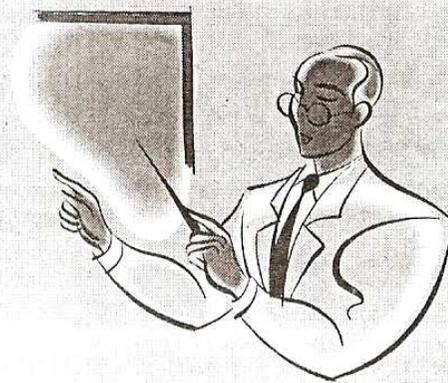
A. Condition d'admission des apprenants

B. Descriptions des évaluations

C. Titre délivré
CAP

D. Profil de sortie

E. Renseignements post – formation



ANNEXE V : PROFIL REQUIS DES FORMATIONS

- Titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme au moins équivalent reconnu par l'Etat et ayant deux (02) années d'expériences, pour la formation de niveau d'ouvrier professionnel ou d'ouvrier spécialisé.
- Titulaire d'un Baccalauréat plus deux (02) années de formation ou d'un diplôme au moins équivalent reconnu par l'Etat et ayant deux (02) années d'expériences, pour la formation de niveau de Technicien ou agent de Maîtrise ou d'Employé Qualifié.
- Titulaire d'un baccalauréat plus trois (03) années de formation ou d'un diplôme au moins équivalent reconnu par l'Etat et ayant deux (02) années d'expériences, pour la formation de niveau de Technicien Supérieur.
- Titulaire d'une Maîtrise ou d'un diplôme au moins équivalent reconnu par l'Etat et ayant cinq (05) années d'expériences, pour la formation des cadres professionnels en Formation Professionnelle Qualifiante.

ANNEXE VI : DETAILS DE CALCUL DES SALAIRES

Poste	Montant salaire par mois	Total
Dirigeant	700 000	
Secrétaire principal	350 000	
Surveillant général	296 000	
Comptable	350 000	
Gardien	120 000	
Femme de ménage	86 000	
Enseignant	1 680 000	
Total	3 582 000	3 582 000

Détail de calcul salaire enseignant par an

Module	Nombre d'heure par an *	Salaire horaire	Total
Electronique de base	800	7 000	5600
Electronique analogique	800	7 000	5600
Electronique numérique	800	7 000	5600
Total	2400	7000	16 800 000

***Cours théoriques, travaux dirigés, cours pratiques**

ANNEXE VII : LES NORMES : LES 3 DOSSIERS

Références et lignes directrices de la Formation
Professionnelle et Technique - Etablissements de la FPT

Guide des équipements et matériels

ouverture des Etablissements de
création de filière

Dossier Technique relatif à l'ouv
la FPT et /ou à la

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

LISTE DE FIGURE

Figure 1 : Organigramme du Centre de Formation.....	28
---	----

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°I : Répartition de la population par tranches d'âges au sein de la CUA.....	16
Tableau n°II : Facteurs clés de réussites (FCR) ..	17
Tableau n°III : Etude de l'environnement PEST du projet	20
Tableau n°IV : Ventilation de la clientèle	21
Tableau n°V: Prévision des ventes en quantité et en valeur	23
Tableau n°VI : Frais de scolarité en Ariary	25
Tableau n°VII : Représentante les attributions du personnel.....	29
Tableau n°VIII: Immobilisations incorporelles (en Ariary)	33
Tableau n°IX : Immobilisation corporelles (en Ariary).....	33
Tableau n°X: Liste des matériels informatiques (en Ariary).....	34
Tableau n°XI : Matériels de transport (en Ariary).....	34
Tableau n°XII : Coût de la réhabilitation (en Ariary).....	35
Tableau n°XIII : Installations diverses.....	35
Tableau N°XIV : Matériel Didactique.	36
Tableau n°XV : Amortissement des Immobilisations incorporelles (en Ariary)	37
Tableau n°XVI : Amortissement des Immobilisations Corporelles (en Ariary)	38
Tableau n°XVII : Amortissement des mobilier de bureau (en Ariary).....	38
Tableau n°XVIII : Amortissement des Mobilier de bureau (tables et Chaises)	39
Tableau n°XIX : Amortissement du Matériel de transport.....	39
Tableau n°XX : Amortissement du Matériel Médical.	40
Tableau n°XXI : Amortissement de l'agencement de l'immeuble	40
Tableau n°XXII : Amortissement de la réhabilitation.....	41
Tableau n°XXIII : Récapitulation des amortissements pratiqués	42
Tableau N°XXIV: Liste des achats consommés	43
Tableau N°XXV : Liste des Services extérieurs.....	44
Tableau n°XXVI: Listes Autres Services extérieures	45
Tableau n°XXVII : Impôts et Taxes.....	45
Tableau n°XXVIII : Dotations aux amortissements ..	46
Tableau n°XXIX : Récapitulation des Charges	47
Tableau n°XXX: Programme de financement.....	49
Tableau n°XXXI : Méthode de financement.....	50
Tableau n°XXXII : Tableau remboursement Emprunts en Ariary.....	50
Tableau n°XXXIII : Bilan Prévisionnel d'ouverture	51
Tableau n°XXXIV : Bilan Prévisionnel de clôture.....	52
Tableau n°XXXV : Bilan Prévisionnel des 12 premiers mois	53

Tableau n°XXXVI : Bilan Prévisionnel des 12 premiers mois (suite)	54
Tableau n°XXXVII : Bilan prévisionnel d'Ouverture (suite)	56
Tableau N°XXXVIII : Bilan prévisionnel 5 premières années (en Ariary) (suite).....	57
Tableau N°XXXIX : Compte de résultat prévisionnel première année.....	58
Tableau N°XL : Résultat prévisionnel première année (suite)	59
Tableau n°XLI : Comptes de Résultats Prévisionnels des cinq premières années (en Ariary)	60
Tableau n°XLII : Effet de Levier.....	61
Tableau n°XLIII : Tableau des points morts.....	62
Tableau n°XLIV : Calcul du taux de rentabilité interne	63
Tableau n°XLV : Capacité d'autofinancement	64
Tableau n°XLVI : Calcul de la valeur actuelle nette.....	64
Tableau n°XLVII : Calcul du délai de récapitulatio n.....	65

5

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

INTRODUCTION	5
PREMIÈRE PARTIE : IDENTIFICATION ET JUSTIFICATION DU PROJET	6
Chapitre I: Présentation du Projet	7
Section I: Présentation du projet	7
§.1- But du projet	7
§.2- Intérêt du projet.....	7
Section II: Principales activités du projet	7
§.1- Formation en électronique de base	8
§.2- Formation en électronique analogique.....	8
§.3 - Formation en électronique numérique	8
Chapitre II: Etude de marché et stratégie marketing.....	9
Section I: Caractérisation du marché	10
§.1- Identification de la clientèle.....	10
A- Segmentation.....	10
B - Le ciblage	11
C- Le positionnement	11
§.2- Etude des besoins et désir à satisfaire	12
A- Besoins des étudiants.....	12
a)- nombre de pratiquants	12
b)- les pratiques de l'électronique	12
c)- le niveau des pratiques.....	12
B- Désir des étudiants	13
C- Comportement des étudiants	13
§.3- Le marché.....	14
A- Type de marché.....	14
B- Taille et évolution du marché	15
§.2- Forces et faiblesses des concurrents	18
A- Forces.....	18
B- Faiblesses	18
§.3- Analyse de l'environnement du projet.....	18
A- Environnement interne.....	18
B- Environnement externe.....	19
Section II : Evaluation du marché	20
§.1- Evaluation de la demande globale.....	20
§.2- Estimation du part de marché de l'entreprise :	22
Section III: Evaluation d'un mix marketing.....	24
§.1- Politique de produit	24
§.2- Politique de prix	25
§.3- Politique de communication	26
§.4- La politique de promotion	26
Section IV: Organisation générale de l'Entreprise	27

§.1- Fiche signalétique du Centre de Formation	27
§.2- Organigramme général de l'entreprise	27
A- Organigramme de l'entreprise	27
B- Organigramme de l'entreprise	28
C- Description des fonctions et des tâches	29
DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE DE FAISABILITÉ TECHNIQUE ET FINANCIÈRE ET	
ÉVALUATION DU PROJET	31
Chapitre I: Identification des investissements requis	33
Section I: Budget d'investissements	33
§.1- Concernant les immobilisations incorporelles :	33
§.2- Concernant les immobilisations corporelles.....	33
§.3- Tableau d'amortissement des immobilisations	37
Section II : Budget des charges et des produits	43
§.1- Budget des charges.....	43
A- Budget des Produits	48
Chapitre II : Etablissement des états financiers prévisionnels	49
Section I: Programme de financement	49
Section II: Méthode de financement	49
§.1- Apport personnel	49
§.2- Emprunt.....	49
§.3- Tableau de remboursements des emprunts	50
Section III: Etats financiers.....	50
Section IV: Analyse de la rentabilité	60
Section V : Etude du délai de récupération (DDR) et indice de profitabilité.....	65
CONCLUSION	66
BIBLIOGRAPHIE	67
ANNEXES.....	67
ANNEXE I : Fiche technique du dossier technique relatif à l'agrément de filière et de l'ouverture d'Etablissement.....	68
ANNEXE II : Références et lignes directrices de la formation professionnelle et technique des Etablissements de la FPT.....	69
ANNEXE III : Références juridiques concernant l'ouverture d'un centre de formation professionnelle technique.....	71
ANNEXE IV : Références de certification.....	72
ANNEXE V : Profil requis des formations.....	73
ANNEXE VI : Détails de calcul des salaires.....	74
ANNEXE VII : Les normes : les 3 dossiers	75
LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX.....	76
LISTE DES TABLEAUX.....	76
TABLE DES MATIÈRES.....	78