

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE
SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

**PROJET D'IMPLANTATION
D'UN LYCEE PRIVE
D'ENSEIGNEMENT GENERAL
DANS LA COMMUNE RURALE
DE MANDROSOA
FIV- ANDRAMASINA**

Présentée par : RASATAHARIMANALINA Sehenon Eliane

Encadreur Pédagogique :

ANDRIANTSEHENO Lodvig
Enseignant-Chercheur
EES-DEGS

Encadreur Professionnel :

RAKOTOARIMANANA René Marcel
Proviseur du Lycée ANDRAMASINA

Date de Soutenance : 19 Aout 2010

AU : 2009/2010

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Dieu de m'avoir donné la force, le courage et surtout la foi dans tout ce que j'entreprends.

•J'exprime ensuite toute ma gratitude à l'égard de :

•Monsieur Abel RANDRIATSIMAHAVANDY, Président de l'Université d'Antananarivo.

•Monsieur Andriamaro RANOVONA, Doyen de la FAC-DEGS.

•Monsieur Origène ANDRIAMASIMANANA, Chef de Département Gestion, Maître de Conférences.

•Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Directeur du Centre d'Etude et de Recherche en Gestion.

•Monsieur Lodvig ANDRIANTSEHENO, mon encadreur Pédagogique

•Monsieur RAKOTOARIMANANA René Marcel, Proviseur du Lycée Andramasina, mon encadreur Professionnel

•Tout le personnel administratif dans la FAC-DEGS

•Tous les enseignants depuis la première Année jusqu'à maintenant.

•Tous les membres du Jury

Je ne saurais enfin clore cette liste sans avoir une pensée toute particulière pour mes parents, ma sœur et mes frères, le Maire de la commune Mandrosoa et ses collaborateurs, Monsieur le Chef du District d'Andramasina, Monsieur le Chef SISCO d'Andramasina, tout le personnel et enseignants du Lycée d'Andramasina, Monsieur le Chef ZAP Mandrosoa, tous les établissements qui m'ont reçus durant l'enquête, et enfin, tous mes amis ainsi qu'à toutes les personnes qui sont de près ou de loin, m'ont apportées leur aide et leur soutien.

LISTE DES ABREVIATIONS

AO : Autorisation d'Ouverture

CA : Chiffre d'Affaires

CAF : Capacité d'Autofinancement

CF : Coût fixe

CV : Coût variable

DPO : Direction Par Objective

DPPO : Direction Participative Par Objective

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

FRI : Fonds de Roulement Initial

INV : Investissement

IP : Indice de Profitabilité

MBA : Marge brut d'Autofinancement

MSCV : Marge Sur Coût Variable

ONEP : Office Nationale de l'Enseignement Privé

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PU : Prix Unitaire

R1 : Ratio de rentabilité

R2 : Ratio de marge d'entreprise

SR : Seuil de Rentabilité

SVT : Science de la Vie et de la Terre

TRI : Taux de Rentabilité Interne

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

VO : Valeur d'Origine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Distance des Fokontany par rapport au chef lieu de la commune

Tableau 2 : répartition des ressources naturelles

Tableau 3 : Tableau de l'évolution du nombre d'habitants

Tableau 4 : Répartition des établissements de Niveau III dans le Fiv-Andramasina

Tableau 5 : Clients cibles

Tableau 6: Frais d'études du lycée d'Ambohimiadana

Tableau 7:Répartition des concurrents indirects

Tableau 8: Part de marché visé par le projet

Tableau 9 : Forces et faiblesses des concurrents

Tableau 10: Opportunités et menaces

Tableau 11: Forces et faiblesses

Tableau12 : Frais de scolarité mensuel

Tableau n°13 : Calcul de la marge brute d'autofinancement

Tableau n° 14 : Résumé des différents critères d'évaluation

Tableau 15 : Tableau de répartition des matériaux et mobiliers de bureau (en AR)

Tableau 16 : Tableau de répartition des fournitures de bureau

Tableau 17 : Tableau du CA prévisionnel

Tableau 18: Ventilation des tâches

Tableau 19 : Volume horaire du personnel enseignant par semaine

Tableau 20 : coût de construction des infrastructures (en Ar)

Tableau 21 : Coût de matériel d'enseignement (en Ariary)

Tableau 22: coûts du matériel et mobilier de bureau

Tableau 23 : coûts des matériels informatiques

Tableau 24 : coût total des immobilisations

Tableau 25 : Coûts d'achat des fournitures de bureau (en Ariary)

Tableau 26 : Récapitulation des charges consommées

Tableau 27 : Coût des matériels d'entretien

Tableau 28 : Coût des services extérieurs

Tableau 29 : Coûts des publicités

Tableau 30 : Coûts des autres services extérieurs

Tableau 31 : Prévision des masses salariales

Tableau 32 : Les charges sur salaires

Tableau 33 : Budget de trésorerie des 12 premiers mois et détermination du FRI

Tableau 34 : Amortissements des Immobilisations

Tableau 35 : Financement en année 0

Tableau 36 : remboursement d'emprunt

Tableau 37 : Compte de résultat prévisionnel

Tableau 38 : Plan de trésorerie

Tableau 39 : Placement

Tableau 40 : Bilan d'ouverture

Tableau 41 : Bilan prévisionnel pour les cinq années

Tableau 42 : CAF

Tableau 43 : Récapitulation des bénéfices annuels

Tableau 44 : La VAN

Tableau 45 : TRI

Tableau 46 : Ratio de rentabilité financière d'entreprise

Tableau 47 : ratio de marge d'entreprise

Tableau 48 : PIB

SOMMAIRE

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Introduction

Partie I-IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : Présentation du projet

Section I- Présentation du projet

Section II- Historique du projet

Section III- Les caractéristiques du projet

Chapitre II : Etude de marché

Section I- Description du marché

Section II- Analyse de l'offre

Section III- Analyse de la demande

Section IV- La concurrence

Section V- Politique et stratégie marketing

Chapitre III : les outils d'évaluation et critères d'évaluation

Section I- Les outils d'évaluation

Section II- Les critères d'évaluation

Partie II-CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : Réalisation technique

Section I- Formalités administratives

Section II- Les principales normes techniques

Chapitre II : techniques des ressources humaines et CA prévisionnel

Section I- Technique des ressources humaines

Section II- CA prévisionnel

Chapitre III : Structure organisationnelle

Section I- Organigramme envisagé

Section II- Organisation de travail

Section III-Chronogramme

Partie III – ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I : Coût des investissements

Section I – Coût des investissements et comptes de gestion

Section II – Tableau d’amortissement

Section III – Financement prévisionnel

Section IV – Remboursement des emprunts

Chapitre II : Analyse de la rentabilité et étude de faisabilité

Section I – Compte de résultat prévisionnel

Section II – Plan de trésorerie

Section III – Bilan prévisionnel de chaque phase

Chapitre III : Evaluation et impact du projet

Section I – Evaluation du projet

Section II – Evaluation financière

Section III – Evaluation sociale

Section IV – Impact du projet

Conclusion générale

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIES

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION

Comme nous savons tous, l'éducation est une des voies qui peut nous sortir de la pauvreté, tout particulièrement dans le milieu rurale. Conscient de cela, nous avons décidé de créer une école qui assouvira les besoins des familles qui veulent éduquer leurs enfants par des méthodes modernes et efficaces.

Au niveau général de l'économie, l'implantation des écoles pour les jeunes est indispensable car tout commence dès notre enfance.

Au niveau de l'économie régionale, l'éducation ne trouve pas encore sa place à cause de son insuffisance, tant pour les écoles préscolaires, primaires et surtout pour les lycées.

Après avoir fait des études et des enquêtes auprès de la population de la commune rurale de Mandrosoa, on a constaté l'évolution du nombre des parents qui veulent aider leurs enfants à aller à l'école.

Avant l'année 2005, les jeunes n'avaient pas eu le courage de continuer leurs études jusqu'au niveau secondaire première cycle parce qu'il n'y avait pas encore d'enseignement second cycle dans la commune. Mais durant les trois dernières années, les parents se sont rendus compte de l'importance de l'éducation et font tout leur possible pour que leurs enfants terminent leurs études même jusqu'à l'obtention du baccalauréat.

D'où le présent projet qui vise la population de la commune et surtout l'éducation des jeunes jusqu'à ce qu'ils entrent à l'université. Nous avons choisi cette commune parce qu'elle présente une grande opportunité sur le plan de l'enseignement et nous avons l'intention d'apporter notre contribution pour le développement de cette commune.

Ce projet comporte des avantages : l'amélioration des connaissances des publics cibles et de la minimisation du déplacement et des charges des parents qui veulent éduquer leurs enfants.

En effet, nous constatons aussi que 90% de la population de cette commune sont tous des agriculteurs. Par conséquent, le pouvoir d'achat des parents est encore un peu faible. C'est pourquoi ils n'arrivent pas à prendre en charge tous les besoins de leurs enfants qui comptent aller poursuivre leurs études dans les autres Fivondronana ou dans la capitale.

L'éducation qui est l'élément de base pour le développement économique, politique, social, impliquant réellement la réduction de la pauvreté dans son ensemble .Elle

se voit alors et reste toujours comme un facteur essentiel de mesure. D'où notre intérêt sur ce domaine.

Pour preuve, l'éducation est réellement un facteur de mesure. Cette assertion se voit dans plusieurs domaines. Prenons le domaine de l'économie. Dans cette commune qui dispose de bonne conditions de production en matière de culture vivrières comme le riz, la pomme de terre, le maïs,...., la majorité de la population reste toujours dans le besoin à cause de l'ignorance..

D'où notre projet dont le thème s'intitule : **“PROJET D'IMPLANTATION D'UN LYCEE PRIVE DANS LA COMMUNE DE MANDROSOA”**.

De plus, le thème représente un intérêt certain pour le promoteur puisqu'il nous donne la possibilité de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises durant nos études universitaires.

Pour mener à bien ce projet, plusieurs méthodes ont été utilisées, à savoir, la documentation, la réalisation des enquêtes et enfin la recherche personnelle.

Notre étude sera divisée alors en trois grandes parties dont l'identification du projet, sa conduite, et son étude financière.

Dans la première partie sera présenté le projet, suivi par l'étude de marché et la suite, la théorie générale sur les critères d'évaluation.

La deuxième partie par contre, sera axée sur la conduite du projet dont nous verrons en premier lieu la réalisation technique du projet, les techniques des ressources humaines ainsi que sa structure organisationnelle.

Tandis que la troisième partie se concentrera sur l'étude financière du projet. Elle constitue l'essentiel du projet car nous pourrons y apprécier la faisabilité proprement dit du projet. Dans cette partie, seront étudiés les investissements, le financement nécessaire, ensuite une analyse sur la rentabilité et la faisabilité; et pour terminer, l'évaluation et les impacts que le projet aura apporté.

Une conclusion générale terminera définitivement l'étude du projet.

PREMIERE PARTIE :
IDENTIFICATION DU
PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

Tout d'abord, on va définir ce qu'un « PROJET »

« Un projet est une activité précise qu'on désire réaliser dans l'avenir. Elle consiste à vouloir réaliser une IDÉE ayant un caractère nouveau et il faut un certain temps pour la réaliser ».

Comment traduire une IDÉE en PROJET ?

Sur le plan technique, on définit ce qu'on veut faire.

Ensuite, en combien de temps ?

Et avec quel Budget ?

Lorsqu'on établit un projet, on se propose d'investir des fonds pour créer, développer certains moyens afin d'accroître la production des biens et services dans l'entreprise pour un période déterminée.

Cette définition nous conduit à diviser la première partie en trois chapitres:

En premier lieu, Présentation du projet

En second lieu, l'étude du marché

Et en troisième lieu, les outils et critères d'évaluation

Chapitre I : Présentation du projet

Dans ce chapitre, nous essayons de présenter ce projet en montrant le lieu d'implantation, l'historique de la filière, la raison de ce choix, ensuite les caractéristiques du projet en précisant la forme juridique, l'intérêt du projet et son objectif.

Section I : Présentation du milieu

Aucun objectif ne serait atteint sans connaissance du milieu

I.1) : Localisation Administrative

La commune de Mandrosoa se trouvant dans la partie sud du capital d'Antananarivo, fait partie du Fivondronana Andramasina et sous la direction de la Région d'Analamanga.

Auparavant la commune de Mandrosoa est appelée Mandrosohasina. Lorsque le Roi Merina Andriampanarivomanjaka et Andriatsimaheribe d'Ambory furent décédés, les gens de cette région ont diminué son appellation, d'où le nom de Mandrosoa.

Cette commune est limitée :

- Au nord par la commune d'Ambatofahavalo
- Au sud par la commune de Sabotsy Manjakavahoaka
- A l'est par la commune d'Ankadinandrina
- A l'ouest par la commune d'Andramasina

La commune de Mandrosoa est composée de 7 Fokontany à savoir :
Mandrosoa, Manjabohitra, Antovontany, Andranovelona, Antanetibe, Morarano, Ambika.

Tableau 1 : Distance des Fokontany par rapport au chef lieu de la commune

N°	Fokontany	Distance
1	Mandrosoa	00Km
2	Manjabohitra	02 Km
3	Antovontany	02 Km
4	Andranovelona	04 Km
5	Antanetibe	05 Km
6	Morarano	07 Km
7	Ambika.	6Km

Source : Commune rurale de Mandrosoa

I – 2 : Localisation géographique

La commune de Mandrosoa se situe à 44 Km de la ville d’Antananarivo en passant par la Route Nationale numéro 07 reliant Antananarivo et Ambatofotsy. Elle se trouve à 12 Km du Fivondronana Andramasina.

La superficie de la commune est de 144 Km². Le nombre de la population est de 7504 habitants par m².

En général, 90% de la population totale tire leur revenu de l’agriculture et des activités qui y sont liées.

I.1.1- Ressources naturelles

- Forêt
- Pépinière

Tableau 2 : répartition des ressources naturelles

Pépinière	Localisation	Nombre de pieds
Cyprès	tous les Fokontany	2700
Eucalyptus		34500
Pins		5810

Source : Commune rurale de Mandrosoa

a) Type du sol

Les types du sol dominants sont les sols ferralitiques des tanety et les sols Hydro morphe des bas fonds typiques aux hautes terres Malgache. Cependant, les sols de tanety de Mandrosoa sont très lessivés en base et en éléments nutritifs de sorte qu'un amendement calco-magnésien et un apport en éléments fertilisant essentiel sont nécessaires pour obtenir des rendements significatifs. En outre, les sols de bas fonds transformés en rizières sont exploités en contre saison avec un apport important d'engrais minéraux.

b) Reliefs et bassins versants

La commune de Mandrosoa fait partie du domaine des hauts plateaux du centre. Le paysage est dominé par des collines. L'altitude varie entre 1200 et 1400 m .les bas fonds sont plus ou moins large en fonction du profil Topographique. Les reliefs résiduels formés par des roches résistants constituent aussi des éléments du paysage naturel.

Le relief est formé par des vallées réservées à la riziculture et par des zones montagneuses orientées aux cultures vivrières.

Le paysage agro- écologique de cette commune peut être caractérisé par la zone alluviale : Zone des rizières sur lesquelles on peut pratiquer aussi les cultures de contre saison.

c) Climat

Le Climat est du type d'altitude des hautes terres Malgaches :

- Saison chaude et pluvieuse : d'octobre à avril avec des Aléas cycloniques de janvier à Mars
- Saison Fraîche et sèche : de mai à septembre soumise à l'influence de l'Alizé Austral.

Cependant, des crachins sont fréquents pendant cette saison du fait de la proximité de la forêt de l'Est.

- Températures moyennes annuelles : maxima 26° C, minima 10° C
- Pluviométrie moyenne annuelle : 14 000 mm

La maîtrise de l'eau est donc indispensable dans cette commune.

L'alternance des saisons sèches au cours de laquelle l'irrigation est toujours nécessaire et la saison pluvieuse est caractérisée par une abondance d'eau, permet de cultiver des légumes et des fruits des pays tempérés : pomme de terre, carotte, chou, pêche etc.

Les températures ne présentent pas trop de risque pour les diverses spéculations agricoles :

La commune rurale de Mandrosoa pourrait donc produire toute une gamme de produits alimentaires variés susceptibles de constituer une nourriture équilibrée pour sa population à condition de réhabiliter les infrastructures routières.

I - 3 : Données démographiques ou situations démographiques

- Densité : 7504 habitants par Km²

Taille moyenne des ménages : 6 personnes

Tableau 3 : Tableau de l'évolution du nombre d'habitants

Année	2004	2006	2007	2008	2009
Nombre d'habitants	8717	9349	10377	10573	10859
Naissance	276	252	298	307	333
Décès	62	36	34	51	47
Taux de naissance	3,16%	2,69%	2,87%	2,90%	3,06%
Taux de mortalité	0,71%	0,38%	0,32%	0,48%	0,43%
Taux de croissance	2,45%	2,35%	2,54%	2,42%	2,63%

Source : Commune rurale de Mandrosoa

Section II : Historique du projet

II- 1 : Historique

Le pourcentage des analphabètes à Madagascar reste encore plus élevé. De plus, très peu d'élèves ont eu accès à l'enseignement secondaire. Cela revient à dire que le nombre des établissements secondaires est insuffisant et il n'arrive pas à satisfaire les besoins de population.

La construction des infrastructures comme l'implantation d'un lycée dans la commune de Mandrosoa représente donc beaucoup d'importance à l'historique de l'éducation Malgache, plus particulièrement dans le Fivondronana d'Andramasina.

II-2 : L'idée du choix du projet

Ayant constaté :

- que l'éducation est une des voies qui puisse sortir Madagascar de la pauvreté
- Le fait que nous sommes nous même des produits d'une école
- L'inexistence d'une école dans la commune
- Que la commune se localise loin du capital

Nous avons décidé d'implanter ce lycée dans la commune de Mandrosoa en vue d'alléger les charges des parents et des étudiants de la commune, du fait que ces derniers n'auront plus à supporter les charges possibles, dues à l'envoi de leurs enfants poursuivant leurs études dans d'autres lycées éloignés, et afin de contribuer au développement de la commune et cela, dans l'objectif de réduire la pauvreté.

Section III : Les caractéristiques du projet

Un projet est un ensemble d'activités ou d'opérations interdépendantes à réaliser dans un délai déterminé à l'aide des moyens et des ressources limitées, mis en œuvre de façon ordonnée afin d'atteindre un ou plusieurs objectifs et dont la société ou la collectivité ou les individus attendent des avantages monétaires ou non monétaires. Les ressources sont de plusieurs sortes : Financière, humaine, matériel, incorporelle, technologie.

III-1 : Caractéristique d'un projet

En général, un projet :

- est né d'un problème ou d'un besoin ressenti et non comblé
- est une entreprise qui n'est pas routinière
- est un ensemble d'opération ou d'activité interdépendante et coordonnée
- est réalisé dans le but d'atteindre des objectifs
- nécessite la mise en œuvre d'un ensemble de moyens et de ressources limitées
- est soumis à une triple contrainte : temps, ressource et technique

Lorsqu'on veut créer une entreprise, on se pose toujours la question concernant la forme juridique de celle-ci. La réponse à cette question relève de la nature de la société à créer. Avant de prendre la décision sur la nature de notre établissement, nous allons brièvement nous contenter d'analyser quelques types de forme juridique.

III -1-1 : Typologie des différentes formes juridiques

a) Entreprise individuelle

Elle se caractérise par sa simplicité. Il n'y a pas de capital minimum. La liberté de gestion et de décision est un avantage caractéristique de ce genre d'entreprise. Néanmoins, la responsabilité du dirigeant est illimitée.

Concernant le régime fiscal, l'entreprise paie un impôt forfait (impôt synthétique). Mais quant au développement, les perspectives sont limitées.

b) SARL (Société à responsabilité limitée)

- Le capital minimum est de 10 000 000 Ariary.
- Parts sociales : 20 000 Ariary (valeur nominale minimum).
- Librement accessible sauf en cas de désaccord de la majorité des associés.
- Régime fiscal : Impôt sur le bénéfice des sociétés.
- Responsabilité du dirigeant : limité aux apports.
- Nombre des associés : entre 2 à 7.

- Souscription : en totalité au moment de la consultation.

c) SA (Société Anonyme)

- Capital minimum : 100 000 000 Ariary si la société comprend plusieurs associés.
- Perspective de développement : élevée.
- Valeur de l'action : 20 000 Ariary (valeur nominal minimum).
- Régime fiscal : Impôt sur les bénéfices des sociétés.
- Responsabilité du dirigeant : Limitée aux apports.
- Nombre d'associés : au moins 7.
- Les actions sont des titres librement négociables
- Formalité de construction complexe.
- Souscription et versement : $\frac{1}{4}$ de capital au moment de la souscription, $\frac{3}{4}$ avant 5 ans.

III -1-2 : Choix de la forme juridique de notre projet

Après avoir analysé les différentes formes juridiques que nous avons montrées précédemment et pour éviter toute complication, nous choisissons la forme juridique de l'entreprise individuelle.

Ce lycée ne sera dirigé et géré que par une seule personne qui sera le Proviseur.

Même si on n'exige pas un capital minimum, le Promoteur a décidé d'investir une somme de 5 000 000 Ariary comme capital.

III -2 : Intérêt du projet

Une école est réputée par ses résultats aux examens. Les résultats des examens dépendent surtout de la qualité de l'enseignement qu'on donne aux étudiants.

La qualité de l'enseignement à son tour est fonction de la compétence des enseignants et du suivi des étudiants.

Pédagogiquement, le nombre d'étudiants par salle est limité à 40. Cela assure un bon suivi de chaque étudiant afin d'obtenir de meilleurs résultats. Nous limitons donc le nombre d'étudiant par classe pour maximiser nos résultats. Nous allons aussi

embaucher des professeurs expérimentés du capital. C'est un atout pour notre lycée par rapport aux autres.

Chapitre II : Etude de marché

L'étude de marché est une démarche essentielle à suivre. Elle est importante dans la réalisation d'un projet car elle est la base du choix décisif. Elle nous montre s'il est intéressant de faire des investissements dans une filière.

L'étude de marché peut se définir comme un ensemble de méthodes et de techniques permettant de recueillir des informations pertinentes et fiables sur une cible ou un élément de son environnement.

Avant d'entreprendre successivement la description du marché, l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que les concurrents, nous allons présenter tout de suite la définition du marché.

Définition

« L'étude documentaire et les enquêtes quantitatives et qualitatives couvrent toutes les questions que se pose une entreprise pour connaître les marchés sur lesquelles elle intervient ou projette d'entrer »⁽¹⁾.

Pour les consommateurs, le marché est la possibilité d'acquérir le produit ou le service dont il a besoin.

Pour l'entreprise, le marché est l'ensemble des personnes ou organisations qui achète ou susceptible d'acheter un bien ou service qu'elle a produit ou fournit.

Section I : Description du marché

I-1 : Domaine d'études

Le but de notre étude sera de préciser si une clientèle existe pour le service envisagé ou s'il y a lieu de la modifier pour l'adapter à la demande potentielle. Pour avoir de plus amples informations, nous avons effectué une descente sur terrain et mené des enquêtes auprès de quelques établissements secondaires de la commune.

⁽¹⁾[Guy Serraf, in Dictionnaire Méthodologique du Marketing, 1985]

I-2 : Marché cible

A propos de notre zone d'étude nous allons nous concentrer sur le marché de la commune de Mandrosoa. Toutefois, on peut envisager de cibler les autres communes voisines.

Section II : Analyse de l'offre

II -1 : Le produit offert

Les économistes utilisent le concept « offre » pour décrire la quantité d'un bien ou d'un service qu'un ménage ou une entreprise souhaite vendre à un prix donné.

L'offre de marché d'un biens ou service n'est rien d'autre que la quantité totale que toutes les entreprises présentées dans l'économie sont disposées à offrir à un prix donné.

D'une manière générale, la courbe d'offre est croissante.

Pour notre projet, nous offrons un service à nos clients. Ce service est l'éducation des élèves. Mais tous les établissements d'enseignement ont leur propre caractéristique mais l'objectif commun est celui de la réussite à l'examen et l'obtention du diplôme. C'est de part la qualité de leur service que les offreurs se caractérisent les uns avec les autres, et que les demandeurs font leur choix suivant les critères comme le taux de réussite, les frais de scolarité et la distance à parcourir.

Le tableau que nous allons présenter ci-dessous nous montre qu'un lycée n'a jamais encore existé dans cette commune. Il y a donc une grande opportunité d'implanter ce projet dans cette commune. C'est une large potentialité pour le Promoteur.

Tableau 4 : Répartition des établissements de Niveau III dans le Fiv-Andramasina

Commune Rurale	NIVEAU III			
	existants	noms	Fermés	Fonctionnelles
1- Andramasina	1	Lycée publique	0	1
2- Mandrosoa	0	-	-	-
3-Sabotsy- Ambotromby	0	-	-	-
4- Andoarina	0	-	-	-
5- Alatsinainy- Bakaro	2	Lycée Privé St Joseph Lycée Privé FIKOLOINA	0	2
6- Antotohazo	0	-	-	-
7- Fitsinjavana- Bakaro	0	-	-	-
8- Antankafatra	0	-	-	-
9- Ambomiadana	1	Lycée Privé MITSINJO FARA	0	1
10- Alarobia- Vatosola	0	-	-	-
11- Sabotsy Manjakavahoaka	1	Lycée FJKM Mangabe	0	1
12- Anosibe Trimoloharano	0	-	-	-

Source : CISCO Andramasina

II- 2 : Caractéristique de l'offre

La vocation de l'école est aussi de former des citoyens responsables capables de s'adapter à toutes les circonstances, possédant des qualités sociales et relationnelles.

L'établissement s'efforcera aussi de développer l'autonomie des élèves, l'esprit créatif et l'esprit critique.

II- 3 : Quantification du service offerte suivant l'effectif envisagé

L'idéal serait d'avoir un effectif élevé tout en enregistrant un taux de réussite acceptable. Les clients en seront satisfaits, l'établissement fera des profits non négligeables qui nous permettront d'améliorer les installations, de motiver un peu plus les personnels, de se procurer des équipements et matériels plus modernes.

Etant donné que nous sommes en phase de lancement, nous estimons qu'il y a environ 40 élèves pour la classe de seconde ; 60 pour la classe de première L et S et 70 pour la classe terminale L et S.

Au total nous aurons 170 élèves, ceci est largement suffisant pour une année de démarrage.

Section III : Analyse de la demande

Dans cette section, il est important de définir plus précisément l'ensemble de la clientèle, alors il faut poser le critère de segmentation afin de préciser exactement les clients cibles.

III – 1 : Le marché en général

Le marché en général est composé par des clients réels, potentiels et actuels.

- **Clients réels** : Ce sont les clients qui auront fait leur inscription dans notre établissement et ceux qui sont obligatoirement titulaire du BEPC. Pour ce type de client, nous pensons appliquer la stratégie de fidélisation.
- **Clients potentiels** : Ce sont les clients qui achètent les produits similaires. Dans notre cas ce sont les jeunes âgés de 15 à 20 ans. Ce sont les futurs titulaires de

BEPC voulant faire des études en vue de l'obtention du BACC dans notre établissement. En effet nous accueillons des personnes de tout âge et de toute catégorie.

- **Clients actuels** : c'est l'ensemble des étudiants des établissements secondaires du premier cycle.

III-2 : Le marché visé

Nous viserons le marché de nos clients potentiels mais nous pouvons aussi projeter de cibler les autres marchés. C'est-à-dire essayer d'attirer l'attention des clients susceptibles d'étoffer notre équipe sauf ceux qui ne peuvent jamais entrer dans notre établissement quelque soit la qualité de notre service.

Le tableau ci-après nous donne un aperçu général de l'ensemble de nos clients cibles.

Tableau 5 : Clients cibles

Rubriques	CEG MAndrosoa				Collège FJKM Mandrosoa				Collège FJKM Amboatavo			
Année	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
6è	69	67	77	63	-	55	58	56	65	70	54	60
5è	45	61	78	85	-	38	55	52	48	54	51	55
4è	31	32	32	45	-	35	45	47	40	49	45	52
3è	20	33	26	35	-	30	40	38	34	46	45	51
Total	165	193	213	228	-	158	198	193	187	219	195	218
Taux de réussite 3è	50%	36,36%	53,83%			60%	57,50%		41.58%	38.47%	59.12%	

III – 3 : Analyse des besoins des clients

Dans ce paragraphe, nous allons faire une analyse de ce qui manque à la population dans le domaine des études et les problèmes qui les empêchent de continuer leurs études après le BEPC.

Suite à quelques sondages auprès des élèves de l'établissement secondaire du premier cycle, nous avons recueilli des informations relatives aux problèmes s'ils veulent continuer leurs études dans les autres communes et même dans la capitale.

- **Du point de vue financier** : sur les frais de déplacement, le loyer, les frais d'études et les autres besoins personnels. On doit engager des sommes importantes pour envoyer les enfants dans les autres villes. Parce que les parents doivent dépenser au moins 30 000 Ariary par enfant par mois pour les études et pour les besoins personnels.

Il est à noter que nos clients cibles sont issus des familles de la classe moyenne et aisée. Ces familles vivent surtout de l'agriculture et de l'élevage, du commerce et de l'artisanat. Pour ces classes, le revenu annuel est de 600 000 Ariary en moyenne. Alors il leur est impossible d'inscrire leurs enfants dans une école un peu chère.

- **Du point de vue moral** : ils disent qu'ils sont loin de leurs enfants et ils ne sont pas là pour les surveiller, c'est-à-dire que leurs enfants ne seront pas sous leur responsabilité. Leurs besoins sont donc de voir leurs enfants continuer ses études aux environs de leur localité pour alléger les dépenses.

Résultats des sondages auprès des clients cibles

Les résultats de sondage auprès de la classe de quatrième et troisième des écoles publiques, privés confessionnels, sont les suivants :

- 100% des élèves questionnés veulent poursuivre leurs études au Lycée.
- 22% choisissent le série L.
- 78% choisissent le série S.
- 64% des élèves questionnés disent que leur revenu annuel est supérieur à 120.000Ar.
- 24% disent, avoir un revenu annuel moins de 50.000Ar.
- 12% n'ont pas de réponses.

Section IV : La concurrence

Il s'agit d'analyser la part de marché des concurrents, la part de marché visée par le projet, les atouts et faiblesses de nos concurrents. Mais avant toutes choses il faut énumérer les types de concurrents.

IV -1 : Type de concurrents

Il faut noter qu'il existe deux types de concurrent à savoir :

- Les concurrents directs

Sont ceux qui offrent le même produit que le notre dans une même localisation. Dans notre cas, l'enseignement privé du second cycle (lycée). Nous n'avons pas encore de concurrents directs car la commune de Mandrosoa ne dispose pas encore d'un établissement comme le notre.

- Les concurrents indirects

Sont ceux qui produisent le même service que le notre mais qui sont éloignés de notre lieu d'implantation, comme dans la capitale ainsi que ceux, dans le Fivondronana Andramasina. Mais les plus proches ce sont : un lycée public situé à 12 Km de la commune, à Andramasina et à Ambomiadana, un lycée privé chrétien situé à 22 Km de la commune.

Dans le tableau suivant, nous allons donner les échantillons des frais d'études du lycée d'Ambohimiadana qui est considérée comme notre premier concurrent indirect.

Tableau 6: Frais d'études du lycée d'Ambohimiadana

Rubriques	LYCEE PRIVEE D'AMBOHIMIADANA					
	Seconde	1ère L	1ère S	TA	TC	TD
Droit d'inscription /an +Frais généraux	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Ecolage / an	40 000	45 000	45 000	50 000	50 000	50 000
Vary (50Kp)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
TOTAL	59 000	64 000	64 000	69 000	69 000	69 000

Source :Lycée AMBOHIMIADANA

IV -2 : La part de marché de nos concurrents indirects

Nous avons déjà vu auparavant que l'entreprise n'a pas encore de concurrents directs. Ainsi nous espérons obtenir une grande part de marché. Les étudiants qui ont obtenu leurs BEPC sont tous nos clients. Néanmoins, nous ne pouvons pas négliger la part de marché de nos clients indirects. C'est-à-dire ceux du lycée privé chrétien d'Ambomiadana et du lycée public d'Andramasina.

Le tableau suivant nous permet de présenter le pourcentage des élèves ayant obtenus leur BEPC et qui ont choisi de continuer leurs études dans ces lycées.

Tableau 7: Répartition des concurrents indirects

ANNEE	Nombre d'élèves (BEPC)	Lycée publique Andramasina		Lycée chrétien Ambomiadana	
		Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
2006-2007	24	4	17%	5	20%
2007-2008	30	6	20%	4	13.33%
2008-2009	37	7	18.9%	5	13.51%
2009-2010	68	15	22.05%	12	17.67%

Source : SISCO Andramasina

IV – 3 : La part de marché visé par le projet

Cette section nous permet de connaître le marché total disponible et la part de marché visée par le projet.

IV – 3 – 1 : Le marché total disponible

Nous avons déjà vu auparavant que le taux de réussite de la classe de troisième est en moyenne de 51.54% de l'effectif total. 30% d'entre eux rejoignent les établissements de nos concurrents indirects. Le marché disponible est donc environ 70%.

IV– 3 – 2 : Marché visé par le projet

L'établissement pense offrir ses services pour 170 élèves pendant la première année. Par rapport à l'effectif total des élèves estimant réussir le diplôme de BEPC pour l'année 2009-2010, cet effectif constitue 67.92 % de ce dernier.

Tableau 8: Part de marché visé par le projet

Désignation	Nombre	Pourcentage
Marché disponible	265	51,54%
Part de marché	170	35,02%
Marché restant	85	13,44%

Source : Auteur

IV – 4 : Les forces et faiblesses des concurrents

Après avoir présenté nos concurrents, il est important de connaître leurs forces et faiblesses avant d'élaborer la politique et la stratégie marketing.

Les forces et les faiblesses de nos concurrents sont résumées dans le tableau ci-après.

Tableau 9 : Forces et faiblesses des concurrents

Forces	Faiblesses
- Les étudiants peuvent habiter là bas pendant leurs études - Ecolage abordable - Accès à l'eau potable et à électricité	- Très loin pour les habitants de la commune de Mandrosoa - Trop de charges pour les parents qui ont des enfants venant de loin - Les étudiants sont obligés de louer un appartement - Manque d'infrastructure

IV – 5 : Diagnostic interne et externe de l'entreprise

a) Facteurs externes

Tableau 10: Opportunités et menaces

OPPORTUNITES	MENACES
- Existence d'un lycée dans la commune - Diminution des charges - Minimisation du déplacement	- Avantage compétitif de la concurrence

b) Facteurs internes

Tableau 11: Forces et faiblesses

FORCES	FAIBLESSES
- Détention de local adapté à l'activité - Prix compétitif et abordable - Facilement accessible à la clientèle - Service de qualité - Enseignants compétents	- Non maîtrise du coût de démarrage - Manque d'expériences dans le domaine

Section V : Politique et stratégie marketing à adopter

Si vendre se préoccupe d'abord d'échanger le produit contre de l'argent, le Marketing s'attache à l'idée de satisfaire le besoin du client :

- Au moyen du produit et de tout ce qui a trait à sa création
- A sa livraison et finalement à sa consommation

- Le marketing est donc un certain état d'esprit et un ensemble de technique d'analyse prévisionnel de la demande.

V-1) Stratégie Marketing

1- La stratégie de domination par les couts

C'est la stratégie du concurrent dont les couts sont les plus bas du secteur pour un produit qui répond néanmoins de façon acceptable aux besoins de la plupart des clients du secteur.

[Michael Porter, in Le Marketing Intégré]

2- La stratégie de différenciation

C'est celle d'un concurrent qui satisfait le mieux un ou plusieurs des besoins les plus importants de la plupart des clients du secteur pour un prix qui reste acceptable.

[Michael Porter, in Le Marketing Intégré]

Cette stratégie a pour objectif de se distinguer des autres concurrents, cette particularité peut s'obtenir dans la stratégie pédagogique, de l'infrastructure, des matériels, des formes de loisirs.....

Avant de choisir la stratégie adaptée pour notre entreprise, nous allons tout d'abord présenter une étude environnementale de la commune laquelle, a une relation étroite avec la stratégie marketing que nous choisirons d'adopter :

a) emplois

La population urbaine est composée de :

- Paysans.....72%
- Commerçants.....10%
- Fonctionnaires.....2%
- Intermédiaires de commerce.....5%
- Artisans.....7%
- Employés de commerce.....1%
- Employés de quelques programmes et projets.....3%

b) Transports

Seule la voie terrestre existe dans la commune. On emprunte le taxi- brousse pour rejoindre Antananarivo.

Les marchandises et les produits agricoles sont acheminés par camions.

La charrette, la bicyclette restent les moyens de transport par excellence au niveau local.

Les coopératives sont au nombre de trois (3) à savoir :

- KOFIANT
- MADATRANS
- KAMBANA

Une dizaine de taxi-brousse relie régulièrement MANDROSOA au capital chaque jour.

c) Industries

L'usine de fabrication ou de transformation n'existe pas encore dans la commune à cause du manque d'énergie et d'électricité. De plus, la population se contente seulement d'aménager ses terres cultivables parce qu'elle en possède beaucoup et c'est la priorité.

d) Communication

- Presse écrite : néant

Seuls les journaux émanant de la capitale arrivent de main en main.

- Presse orale

Radio : captage à toute heure, toutes les stations radios de Tana avec celle de Manjakandriana appelée : Radio VAKINIADIANA.

Télé : captage seul de la Télévision Malagasy à toute heure

e) Stratégie marketing à adopter

Pour atteindre suffisamment de clients, nous allons convaincre les parents d'augmenter le budget d'éducation de leurs enfants dans un établissement moderne comme la notre. Un établissement qui pourra les éduquer selon les critères exigés par le monde moderne.

La qualité de service et le résultat obtenu sont les facteurs prépondérants pour tenir la place du Leader.

Pour ces raisons, on a donc choisi la stratégie de différenciation car nous nous efforcerons à satisfaire plusieurs besoins de nos futurs clients, à savoir : diminution des charges, éducation à moindre couts, lieu calme.....

V – 2 : Politique Marketing

a) Le prix

Le prix sera fixé à partir du coût de service.

La stratégie de prix que nous allons adopter sera le « prix d'écémage », c'est-à-dire, un prix relativement élevé de façon à toucher une clientèle restreinte et de réaliser un chiffre d'affaire important ainsi qu'un maximum de profit.

Le prix reflète la qualité du service.

Nous allons fixer l'écologie à 7 000 Ar pour la classe de seconde, 8 000 Ar pour la classe de première et 10 000 Ar pour la terminale.

Tableau12 : Frais de scolarité mensuel

Niveau	Nombre d'étudiants	Nombre de classe parallèle	Ecolage par étudiants	Ecolage mensuel
Seconde	40	1	7.000	280.000
Première	60	2	8.000	480.000
Terminale	70	2	10.000	700.000
Total	170	5		1.460.000

Source : Auteur

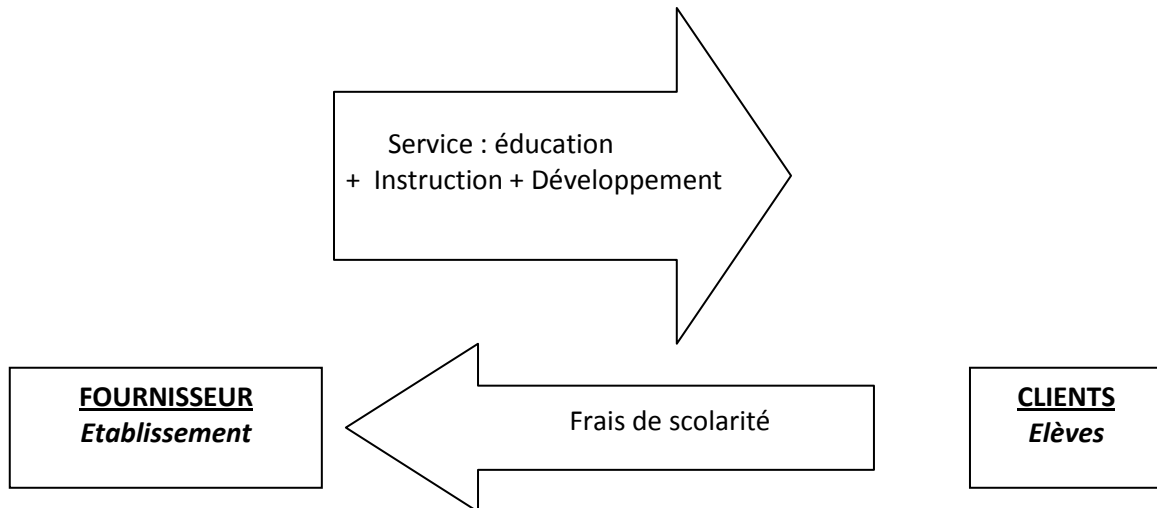
b) Produit

Le produit est un ensemble de satisfaction physiologique, psychologique et sociologique.

Dans l'optique marketing, ce qui importe ce n'est plus l'aspect objectif du produit mais ce que les consommateurs croient acheter et ce que le produit représente pour eux.

En effet, on n'achète pas un produit mais le service qu'il rend.

Schéma du produit offert



Suivant ce schéma, l'offre de l'éducation auprès des élèves peut se présenter sous une forme commerciale, l'établissement scolaire prend la place du vendeur et les élèves, les acheteurs. Ainsi toutes les opérations de vente et d'achat obligent chacune des parties à honorer ses engagements : au fournisseur, offrir au moment voulu et à l'acheteur de payer le prix convenu.

c- Placement

Il est important de définir avec précision les notions de canal et circuit de distribution.

- canal de distribution : c'est le chemin qui permet d'assurer l'acheminement des biens ou services d'un point à un autre.

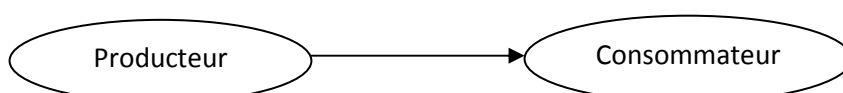
La distribution consiste aussi à véhiculer les produits jusqu' à celui qui le consommera.

- circuit de distribution : correspond au chemin qui conduit à produire du producteur au consommateur.

C'est l'ensemble des canaux utilisés pour distribuer ce produit.

Ici, on parle du circuit direct car il ne compte aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

Schéma du circuit de distribution



d- Promotion

Le terme « Promotion » englobe la publicité, la promotion de vente et les relations publiques. Bref, toute activité visant à communiquer avec le marché cible.

La publicité est inévitable lors de la phase de lancement.

Elle a pour objectif de :

- faire connaître l'existence de notre école
- Attirer la clientèle vers notre école
- Créer et entretenir la notoriété de notre école

Notre choix se base sur les supports les plus reconnus tels que : l'affichage dans les lieux le plus fréquenté, la banderole, les prospectus, les animations.....

De plus, compte tenu du lieu d'implantation de notre projet, qui se trouve dans un milieu rural, il nous semble souhaitable aussi de pratiquer la publicité directe qui consiste à transmettre notre message au moyen du « bouche à oreille ».

Le message qui sera véhiculé insiste sur les avantages de l'éducation au niveau de la jeunesse rurale, et le slogan qui sera avancé est le suivant : « izay adala no toan-drainy ».

CHAPITRE III: LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION

Pour mesurer la rentabilité économique d'un investissement, la théorie micro-économique classique retient quatre méthodes d'appréciation.

- Valeur Actuelle Nette (VAN)
- Taux de Rentabilité Interne (TRI)
- Délai de récupération des Capitaux Investis (DRCI)
- Indice de Profitabilité (IP)

Section I- Les outils d'évaluation

Le choix des investissements peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif : la rentabilité des capitaux investis.

Les capitaux investis sont comparés flux générés, la MBA ou cash-flow.

Le calcul des flux dégagés est donc fonction des éléments d'exploitation.

- Durée prévue
- Recettes envisagées
- Charges estimées
- Amortissement des biens acquis

La synthèse des différents éléments doit être présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°13 : Calcul de la marge brute d'autofinancement

Eléments	Montants
+ Recettes	+ R
- Charges	
Charges décaissées (avec flux)	-D
Charges calculées (sans flux)	-A
=Résultat imposable	r
- Impôts sur les sociétés	-rk/100
= Résultat net	r-rk/100
+ Amortissement	+A
Marge brute de l'autofinancement (MBA)	R- rk/100 + A

1-1 La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN correspond à la somme des valeurs des flux financiers provenant de l'investissement de la quelle on déduit le montant de ce dernier.

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

La formule de la VAN est la suivante :

$$VAN = \sum_{n=1}^n MBA(1+i)^{-n} - I$$

I : Investissement

n : Durée de vie

i : Le cout du capital

$MBA_1, MBA_2, \dots, MBA_n$: Les revenus attendus, la valeur du coefficient $(1+i)^{-n}$ est toujours > 1

Interprétation

Si la VAN est > 0 , la rentabilité de l'investissement est supérieure au taux d'actualisation retenu, dans le cas contraire : $VAN < 0$, elle est inférieure.

1-2 L'indice de Profitabilité

L'indice de profitabilité est le rapport entre la valeur actuelle nette et le coût de l'investissement initial.

Formule

$$IP = \frac{1}{\text{investissement}} * \sum_{i=1}^n MBA(1+i)^{-n} - 1$$

Interprétation

L'IP doit être supérieur à 1.

- IP > 1, la rentabilité est supérieure au taux exigé t
- IP = 1, la rentabilité est égale au taux exigé t
- IP < 1, la rentabilité est inférieure au taux exigé t

1-3 Le Taux de rentabilité Interne (TRI)

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

Cash-flow actualisé = Investissement

Où $MBA(1+i)^{-n} - 1 = 0$. Ce taux est calculé avec la formule suivante

Formule

$$\sum_{n=1}^n CFT(1+i)^{-n} - 1$$

Pratiquement pour trouver ce taux on calcule par approximation jusqu'à ce que le résultat obtenu par CFA- INV < 0

Il suffit alors d'effectuer une interpolation pour trouver (r)

Interprétation

Plus le taux est élevé, plus l'investissement est intéressant, les taux inférieurs au seuil défini par l'entreprise feront rejeter le projet.

I 1.4 Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

Il s'agit du calcul du délai nécessaire pour que la somme des flux supplémentaires provenant de l'investissement soit égale à ce dernier.

Formule

Le DRCI peut être obtenu en utilisant la relation :

$$\frac{\Sigma MBA(T+1) - \Sigma MBA(T)}{\Sigma MBA(T+1) - I} = \frac{(T+1) - (T)}{(T+1) - DRCI}$$

Interprétation

Plus le délai est court, plus le projet est intéressant et moins il comporte de risque.

Section II: Les critères d'évaluation

Le succès d'un programme ou projet peut être apprécié en combinant divers critères comme : la pertinence, l'efficacité, l'efficacités et la durabilité ou viabilité du projet.

2.1 La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou bien fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Les objectifs du programme sont-ils pertinents par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires?

2.2 L'efficacité

L'efficacité se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultat

Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs.

C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Voici quelques questions qui révèlent l'efficacité:

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

2.3 **L'efficacité**

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations).

C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Voici quelques questions efficaces:

- Quel est le degré de réalisation des objectifs du programme / projet (qualité, quantité, respect de délai d'exécution).
- Ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?

2.4 **La durabilité**

La durabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance (national ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

- Dans quelle mesure les bénéficiaires peuvent-ils gérer et faire fonctionner le programme sans l'assistance extérieure ?
- Dans quelle mesure le programme s'intègre-t-il dans le fonctionnement normal de l'institution ?
- Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonctionnement du programme après l'aide extérieur ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement et d'autogestion du programme ?

Notons bien que dans certains programmes ou projets, on met un accent particulier dans l'évaluation sur le critère de l'intervention. Par exemple, le nombre d'individu, d'entreprise et d'organisation touchée par une intervention.

2.5 L'impact du projet

L'impact du projet : c'est l'analyse des effets directs et indirects du programme. Il existe deux questions qui déterminent l'impact du projet.

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

Le tableau ci-après donne un exemple et le résumé de ces critères.

Tableau n° 14 : Résumé des différents critères d'évaluation

Critères	Signification	Indicateur possible
Pertinence	Rapport programme / projet et besoins : attentes	Indice du développement
Efficienne	Coût par unités produit Rapport coût efficacité en comparaison avec d'autres programmes similaires	Coût par emploi crée
Efficacité	Nombre d'unités produites	Nombre d'emploi créés
Impact	Contribution d'unités produites à la réalisation des objectifs du développement Degré de satisfaction des besoins / attentes par les résultats	Augmentation en % des revenus dus aux emplois créés
Durabilité	Degré de viabilité et profitabilité continues des résultats Degré d'autonomie des groupes cibles	Augmentation en % du nombre de micro entreprises qui sont viables

Cette première partie nous a permis d'identifier le projet. Pour cela, nous avons présenté le projet en chapitre 1 et étudié le marché au chapitre 2. La présentation du projet est indispensable afin de définir les objectifs, les intérêts. Alors que l'étude de marché quant à elle, nous permet d'identifier les caractéristiques générales du marché afin d'élaborer des stratégies de pénétration sur le marché.

Après avoir mené à terme cette première partie, nous allons maintenant aborder la partie qui se rapporte aux techniques de construction, les moyens adéquats ainsi que l'étude organisationnelle.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

Après avoir identifié le projet, objet de notre première partie, nous allons exposer la manière dont il faut conduire le dit projet.

Pour ce faire, il convient de voir dans le chapitre premier, la réalisation technique. Dans le second chapitre, de préciser les techniques des ressources humaines et le CA prévisionnels. Et dans le troisième chapitre, d'aborder la structure organisationnelle de l'entreprise.

CHAPITRE I : REALISATION TECHNIQUE

La réussite de l'activité concernant l'établissement scolaire repose essentiellement sur le suivi des normes techniques.

Section I : Formalité administrative du projet

Comme toute entreprise, l'ensemble d'un établissement scolaire y compris le personnel sont soumis à diverses conditions.

Le décret numéro 98-433 du 16 juin 1998 décrit le statut de l'enseignement général privé. Il indique les pièces nécessaires et la démarche à suivre pour créer un établissement scolaire.

1.1 Les autorisations d'ouverture

Dans le cas ici présent, c'est-à-dire pour le niveau 3, les lycées, on s'adresse à l'Office National de l'Enseignement Privé (ONEP). Si on reçoit une réponse favorable, cela signifie qu'on a l'autorisation d'ouverture. Parallèlement à cette demande, une autre est adressée à l'autorisation administrative, en l'occurrence au Fivondronana pour un Lycée, et on reçoit un dossier appelé : le procès verbal de délibération.

1.2 Pièces nécessaires

Cette rubrique touche à la fois l'établissement lui-même et le personnel administratif et pédagogique.

1-2-1 Concernant l'établissement

AUTORISATION D'OUVERTURE (nouvelle création)

Nature des pièces	Observations
1°- Demande sur papier libre	Avec : a- en objet soit : Demande d'AO d'un établissement de niveau I, II, III Demande d'extension Demande de transfert de locaux b- nom et adresse permanente du déclarant c- dénomination : école, collège, lycée d- nombre de classes et d'élèves prévus à l'ouverture e- nombre d'enseignant à employer f- régime de l'établissement : externat, demi-pensionnat, internat
2°- Lettre de nomination Contrat de travail légalisé entre Directeur et propriétaire	Lettre de nomination émanant de la DN pour les établissements confessionnels Si le Directeur est propriétaire, il stipulera à sa signature
3°- Photocopie certifié de l'AE du Directeur	
4°- Photocopie certifié du CIN du Directeur	
5°- Certificat de résidence du Directeur	Le Directeur doit résider aux environs immédiats de l'établissement
6°- Etat portant le montant mensuel des frais de scolarité par élève et par classe	
7°- Etat nominatif des enseignants avec leurs AE certifiée	A l'ouverture, un établissement de N II doit présenter au minimum 2 ens. Litt et 2 ens. Scientifiques et pour le N III, 3 de chaque
8°- Copie du contrat de bail si le Directeur n'est pas propriétaire Dans le cas contraire, titre de propriété ou certificat juridique	Durée minimale : 5 ans Contrat entre déclarant et propriétaire des murs
9°- plan	
10°- Procès verbal émanant du district avec avis motivé de l'autorité administrative compétente	
11°- Procès-verbal de constatation de la CISCO	

Source : cisco Andramasina

1-2-2 Concernant le personnel

1) Etat nominatif des enseignants

Noms	Diplômes	Fonctions	Matières	Classes	Nombres d'heures

2) Une photocopie certifiée de l'AE de chaque professeur

3) Un contrat de travail, s'il y en a lieu, en prévision des conflits entre le Personnel et le Dirigeant.

Section II : Les principales normes techniques

II.1 Implantation

La situation géographique de l'établissement exerce une influence psychologique sur les élèves. Leur concentration en dépend pour une grande partie.

Il faut donc éviter toute perturbation. L'idéal serait un lieu calme, isolé, à l'écart des bruits de la foule, de la circulation de la voiture et du vacarme des usines.

II.1.1 Critères pédagogiques

Parmi les caractéristiques du projet, des critères sont à considérer obligatoirement pour son bon fonctionnement, les critères pédagogiques y compris et ils représentent l'élément moteur, le programme du projet. Nous pouvons citer entre autre : l'organisation, le programme, les disciplines, l'infrastructure et d'autres que nous verrons point par point.

Organisation

Les établissements scolaires présentent des points communs : les principes pédagogiques sont les mêmes, ils sont sous l'égide de Ministère de l'Education National (MEN).

Ils fonctionnent comme une société où l'on trouve d'un côté la direction, de l'autre côté, le personnel administratif et le personnel enseignant.

Programme

Ceci touche principalement les différentes matières courantes de l'enseignement y compris l'éducation sportif. Nous pouvons citer les matières littéraires comme le Français, l'Anglais, le Malagasy et les matières scientifiques comme la science (SVT), la physique-chimie, les mathématiques...

Disciplines

Pour chaque discipline, elles sont données au début de l'année scolaire, nécessaires aussi pour le bon déroulement des études. Elles contribuent à faire des élèves de bons citoyens dans l'avenir. Normalement, chaque établissement impose un uniforme et des disciplines internes.

Infrastructure

Il faut se conformer aux normes de création d'un établissement scolaire, les salles de classes, la bibliothèque, les salles d'études, les bureaux, les toilettes, buvettes ou d'autres doivent en tenir compte, sans oublier la cours et l'enceinte qui enferme l'école.

Temps de travail

Il est conseillé un volume horaire moyen de trente deux heures par semaine. Toutefois, l'établissement est libre de prendre les dispositions qu'il juge utile.

II.2 Infrastructure

Nous pouvons avoir à notre disposition un établissement de 9 salles de classe et une grande salle pour le bureau du Directeur Général et pour la réunion.

Les 6 salles seront les salles de classes.

Les 3 autres seront pour les bureaux du surveillant, du secrétaire, et la bibliothèque.

Les deux premières salles se trouvent au rez de chaussée, les quatre salles suivantes au premier étage et les trois dernières salles au deuxième étage.

Toutes les salles de classe ont une dimension de 3.90x2.70, c'est-à-dire les étudiants bénéficient d'un grand espace pour étudier avec une bonne aération.

II.3 Les matériels d'enseignements et les activités

II.3.1 Les matériels d'enseignement

Matériels d'enseignements

Toutes les salles de classe sont équipées de 14 tables bancs, une table de bureau pour l'enseignant, une armoire à étage pour les dossiers du professeur et les accessoires de la salle de classe. Et un tableau noir.

Tandis que pour le personnel c'est-à-dire, pour les bureaux, le proviseur dispose d'une table bureau avec 2 chaises et une armoire classeur ; le secrétaire dispose d'une table bureau avec 3 chaises et une armoire classeur et le SG dispose aussi d'une table bureau de 2 chaises et une armoire classeur.

En fait, pour l'espace bibliothèque, on dispose de 2 grandes étagères pour les livres et deux tables avec 4 chaises chacun pour les lecteurs.

Ici, nous tenons à remarquer que tous les livres seront approvisionnés par les aides et subventions que l'Etat pourra amener à l'école.

Tableau 15 : Tableau de répartition des matériaux et mobiliers de bureau (en AR)

Désignation	Quantités	P.U	Montant total
Tables bancs	84	20.000	1.680.000
Chaises	13	6.000	78.000
Table	6	10.000	60.000
Table bureau	3	40.000	120.000
Armoire classeur	3	60.000	180.000
Tableau noir	3	15.000	180.000
Etagère (bibliothèque)	2	20.000	40.000
		total	2.338.000

II.3.2 Activités

L'objectif de cette école n'est pas seulement de donner aux jeunes étudiants ce dont ils ont besoin en général, mais aussi le développement de chacun d'entre eux. L'établissement met alors en disposition de tous les élèves, à part la bibliothèque, un terrain de basket et un terrain de foot.

Toutes ces activités font partie de l'éducation physique et sportive de tous les élèves pour que ces derniers puissent avoir une bonne force physique et un esprit d'équipe.

Tous les matériels nécessaires pour l'éducation physique seront approvisionnés par les aides et les subventions que la commune pourra amener à l'établissement.

Tableau 16 : Tableau de répartition des fournitures de bureau

Désignation	Quantités	P.U	Montant total
<u>Craies</u>			
- Blanches	20 boîtes de 100	6.000	120.000
- Couleur	10 boîtes de 100	10.000	100.000
<u>Stylo à bille</u>			
- Noir	1 boîte de 20	3.600	3.600
- Rouge	1 boîte de 20	3.600	3.600
<u>Encreur</u>	3	2.000	6.000
<u>Cachets</u>			
- Dateur	2	2.500	5.000
- Entête	2	1.500	3.000
- Nom	2	1.500	3.000
<u>Matériel de nettoyage</u>			
- Eponge	10	500	5.000
- Seau en plastique	6	2000	12.000
- Balais	6	300	1.800
- Pèle	6	600	1.200
- Chiffons	10	2.500	25.000
- Bac à ordures	10	2.000	20.000
<u>Fournitures de bureau</u>			
- Ramme de papier	1	7500	7.500
- Cahier 200pages	1 paquet	5000	5.000
- Stylo	2 paquet	2000	4.000
- Reçu	3	500	1.500
- Porte cachet	2	4000	8.000
- Porte document	5	200	1.000
- Colle	2	1000	2.000
- Agrafeuse	1	3000	3.000
- Agraffe	1 paquet	2000	2.000
- Cahier de texte	6	3000	18.000
- Cahier de registre	6	1800	10.800
- Chemise	10	200	2.000

<u>Matériel d'enseignement</u>			
- Règle plat	1	6000	6.000
- Equère	1	6000	6.000
- Rapporteur	1	6000	6.000
- Compat	1	6000	6.000
- Carte du monde	1	8000	8.000
- Carte de Madagascar	1	5000	5.000
			426.700

II.4 Qualités des matériels et mobiliers de bureau

La santé est primordiale pour exécuter les tâches. Les fournitures utilisées ne doivent pas nuire à la santé des professeurs et des élèves et des élèves, ainsi que celles des administrateurs.

Les craies utilisées devront être des craies d'importation, pour que les poudres de craies ne nuisent pas à la santé des professeurs.

Les tableaux noirs seraient en contre plaqué avec des peintures spéciaux tableaux noirs.

Les tables et les tables bureaux ainsi que les chaises de bureau seront entièrement fabriqués en bois. Les tables bancs auront des casiers pour que les étudiants puissent y mettre leurs affaires. Les tables pour bureau auront des tiroirs coulissants.

Les seaux pour le nettoyage seront en plastique de capacités 5 litres.

Les fournitures seront achetées auprès des magasins grossistes du capital. Les cachets seront fabriqués par les artisans de la capitale sauf les tampons dateurs qui seront achetés auprès des magasins.

Chapitre II : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET C.A PREVISIONNEL

Les moyens humains consistent à déterminer le profil exigé à chaque poste de travail

Section I : Gestion des ressources humaines

Les ressources humaines sont constituées par le personnel administratif et le personnel enseignant.

Les études des élèves et le travail des enseignants sont organisés par l'administration : répartition des classes, emploi du temps, ...

Les membres de l'administration sont des éducateurs à part entière même s'ils passent moins de temps avec les élèves.

On distingue 2 catégories de personnel enseignant : les titulaires et les chargés de cours. Les professeurs titulaires en permanence, perçoivent un salaire fixe par mois. Ils assurent les heures de cours dont le nombre total est fixé dans les dispositions internes de l'établissement. Les heures en plus de services dus par un titulaire sont comptées comme heures supplémentaires, donc payées à part.

Les chargés de cours sont des professeurs qui exercent à titre temporaire. Leur salaire dépend du nombre d'heures assurées.

Nous proposons les techniques d'encouragement suivantes :

- 1) La première chose qu'un travailleur attend de son travail est le salaire : un salaire élevé est plus motivant.
- 2) Les avantages sociaux : par exemple un enseignement gratuit pour les enfants du personnel.
- 3) L'instauration d'une ambiance familiale : elle se réalise de plusieurs manières :
 - Prévoir un déjeuner contact en début d'année pour le personnel administratif et enseignant. C'est une occasion pour faire connaissance surtout « les nouvelles têtes ».
 - Dans tous les cas, favoriser la communication entre tous les membres du personnel : tenir de temps en temps une assemblée générale où tout le monde peut s'exprimer.

Les parents constituent un maillon de la grande chaîne de l'éducation, ils participent aussi à l'entreprise d'éducation : en quelque sorte, on peut les considérer comme faisant partie des ressources humaines.

L'établissement ne peut réussir sans la contribution des parents, ils doivent collaborer dans le contrôle du travail de leurs enfants, l'observation et leur comportement, le modelage de leur esprit. Sans les parents, on ne peut pas préserver les élèves de la délinquance, de l'alcoolisme ou autres délits.

Il est aussi nécessaire d'organiser une réunion des parents pour leur exposer les grandes lignes de la discipline.

Enfin, l'utilisation d'un carnet de liaison parents-direction, parents-professeurs, est aussi nécessaire.

I-1- Profil de chaque poste

a) Profil du Proviseur

- Etre un enseignant d'abord
- Ensuite, être titulaire d'une autorisation d'enseignant datant d'un mois à trois ans.
- Titulaire d'un diplôme au moins Bacc+3

b) Profil du professeur

L'Etat exige une autorisation d'enseigner, celle-ci est délivrée après une demande déposée auprès de la Direction Régionale de l'Education de base, sur présentation des diplômes ou des certificats ci-après :

- 1) Diplôme de Fin d'Etude du Premier Cycle de l'enseignement supérieur. Le titulaire de ce diplôme pourra exercer aux Lycées, mais seulement les 2 premières années c'est-à-dire les classes seconde et première
- 2) Diplôme de Licence pour les enseignants du Lycée
- 3) CAPEN : certificat d'Aptitude Pédagogique à l'Enseignement pour les professeurs sortant de l'Ecole Normale Niveau 3.

Le professeur titulaire de l'un de ces diplômes aura l'autorisation d'Enseigner correspondant s'il en fait la demande.

c) Profil du surveillant général

- Diplôme d'étude supérieur en niveau BAC+3 minimum
- Connaissance en gestion des établissements scolaires

- Savoir s'adapter aux caractères des élèves
- Sérieux, sincère
- Savoir garder ses sentiments

d) Profil de l'Econome

- Titulaire d'un Bac+3 minimum
- Avoir une connaissance en élaboration d'un budget
- Avoir une connaissance en matières et deniers
- Bonne maitrise de la comptabilité
- Méthodique et sincère

I-2 -Description des tâches

La description des tâches permet au personnel de savoir ce qu'il doit faire. Ainsi, chacun s'occupe de son attribution sans gêner les autres dans l'accomplissement de leur tâche.

Nous allons décrire les tâches de chaque groupe de personnel tel que le personnel administratif et les enseignants :

a) Tâches du personnel administratif

L'administratif est composé de la Direction, de la surveillance et du secrétaire. Nous développerons successivement leurs tâches respectives :

De l'organigramme, nous pouvons dire que c'est la direction qui supervise tout le personnel. C'est lui qui fait la gestion de ce dernier.

Le Surveillant général exerce ses fonctions dans une perspective éducative sous l'autorité du Chef d'établissement. Son action éducative implique le dialogue avec les parents et toute personne qui assume des responsabilités à l'égard des élèves. Il tient le registre matricule des élèves, a la responsabilité du contrôle des effectifs avec délibération des autorisations d'entrée et de sortie de l'établissement, de la ponctualité et de l'assiduité des élèves.

Bref, il fait régner l'ordre dans l'établissement.

L'économe, à son tour, est chargé de l'élaboration du budget en vue de sa présentation en conseil d'Etablissement, de la gestion des matières et deniers. Il effectue les commandes et achats de vivres, fournitures et matériels nécessaires au bon fonctionnement du Lycée. En tant que dépositaire comptable, il tient la comptabilité dans les conditions et formes réglementaires.

b) Tâches du personnel enseignant

Les enseignants sont responsables de la régularité des cours et l'avancement normal du programme. Ils apportent une aide au travail personnel des élèves et en assument le suivi. Ils procèdent à leur évaluation par les notes journalières donnés lors des interrogations orales ou des devoirs écrits réguliers et la notation des compositions qu'ils organisent, surveillent et corrigent. Ils établissent les bulletins scolaires en collaboration avec la surveillance générale. Ils conseillent les élèves dans le choix de leurs projets d'orientation.

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

I-3- Technique de formation

Nous y attachons une grande importance parce qu'il s'agit d'édifier la personnalité des élèves.

1) Pour éviter le gaspillage de temps, les élèves travailleront à plein temps : de 8 h à 12 h pour la matinée et de 14 h à 17 h l'après midi. Ce qui fait 8 h par jour y compris la récréation, sauf le vendredi où l'après-midi est vaqué.

2) Comme la lecture contribue à la formation et à la culture, nous nous efforcerons d'éduquer les élèves à l'aimer : lecture d'ouvrage inscrit au programme, lecture librement choisie.

Pendant les heures dites « creuses », les élèves passeront dans une salle d'étude pour étudier ou lire, ils y seront encadrés par un surveillant.

3) Les professeurs, piliers de l'éducation, seront sérieusement sélectionnés. Le recrutement repose sur également critères : diplômes et formation, expérience et aptitude physique et intellectuelle, vocation pour l'enseignement

A la fin de l'année scolaire, nous pensons proposer aux élèves des questionnaires à remplir qui nous permettront de juger de la compétence des enseignants et du personnel administratif.

4) La discipline doit être appliquée avec fermeté quelque soit l'effectif des élèves.

5) La collaboration avec d'autres établissements permettra à la Direction de proposer des sujets d'examen à la place du professeur titulaire. Cette pratique permettra aux élèves de traiter des sujets élaborés par d'autres professeurs, suivant des styles différents.

6) Généralement, les élèves ne maîtrisent pas bien les langues étrangères. Nous pensons résoudre ce problème par le système de la formation continue durant l'année scolaire. Avec le système les élèves vont maîtriser parfaitement le français et l'anglais après le BAC, il n'est plus question pour eux d'avoir besoin de suivre des cours de langues après le BAC.

7) Les élèves seront regroupés par niveau, on mettra dans une même classe ceux de même niveau, ainsi il sera plus facile de s'occuper particulièrement des plus faibles. Ceux-ci pourront bénéficier des cours d'appuis de mercredi après-midi ou le samedi matin.

I-4- Relations avec les Parents ou Tuteurs des élèves

Les parents ou les tuteurs font aussi partie des ressources non négligeables. Leur contribution à l'éducation des enfants et le contrôle de leurs études à la maison influent largement le résultat de l'établissement.

Par conséquent, l'organisation des réunions des parents d'élèves en vue de leur exposé la discipline de l'école et les problèmes qui peuvent en être liés, doivent être prévus en avance.

Section II : Chiffre d'affaires (CA) prévisionnel

Les frais de scolarité sont la contrepartie de nos services.

Le montant de la totalité constitue notre CA. Le montant de ces frais est déterminé en fonction de la clientèle cible

Notre clientèle faite surtout partie de la classe sociale moyenne.

- 7.000 Ariary pour la classe de seconde
- 8.000 Ariary pour la classe de première
- 10 000 Ariary pour la classe terminale

Notre stratégie est exposée plus haut : effectif moyen, frais de scolarité réduite, une discipline ferme, un taux de réussite acceptable.

Si nous atteignons l'effectif prévisionnel, notre CA mensuel est représenté dans le tableau suivant.

Tableau 17 : Tableau du CA prévisionnel

Classe	Effectifs	Frais de scolarité	Montant en Ariary
Seconde	40	7.000	280.000
Première	60	8.000	480.000
Terminale	70	10.000	7.00.000
	170		1 460 000

CA prévisionnel par mois = 1.460.000 Ariary

Ce chiffre de vingt millions d'Ariary pour les dix mois de l'année scolaire

Les frais généraux sont à exclure dans notre CA. Mais ils seront fixés à 5 000 Ariary par inscription.

Avec un effectif de 170 élèves, nous recevrons donc : 8.500.000 AR.

Chapitre III : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Des qu'il y a participation de plusieurs personnes, il est nécessaire de structurer, c'est-à-dire de mettre en place un système de répartition des tâches de direction, de gestion et d'exécution.

Section 1 : Organigramme envisagé

Premièrement, donnons d'abord la définition de la structure

1.1 Définition de la structure

La structure est l'organisation des relations entre les personnes qui la constituent. C'est donc la conception des moyens nécessaires au fonctionnement d'organisation social.

Alors, la répartition des fonctions entre les services et l'ensemble des liaisons qui permettent d'assurer que leur coordination représente la structure.

Après avoir présenté la définition de la structure, nous allons voir quelques différentes structures pour qu'on puisse choisir la structure appropriée à notre projet.

1.2 Typologie des structures

On distingue :

- La structure hiérarchique ou linéaire
- La structure fonctionnelle
- La structure hiérarchico-fonctionnelle

a. La structure hiérarchique ou linéaire

Elle est basée sur l'autorité hiérarchique qui est une forme d'autorité liée à la situation officielle dans l'organisation.

La répartition de l'autorité se fait sur le principe de l'unité de commandement, c'est-à-dire, qu'à l'intérieur de la structure ne relève qu'un seul supérieur et c'est à lui seul qu'il devra rendre compte de ses activités et de ses responsabilités. Un ordre ne doit être émané que d'un seul chef.

Avantage :

C'est une structure simple dans laquelle l'autorité et les responsabilités sont clairement définies. Les lignes de communication et les lignes d'autorité sont claires.

Inconvénient :

Cette structure est rigide et donne aux détenteurs de l'autorité un pouvoir dictatorial. Cette structure tend à surcharger les personnes responsables des échelons supérieurs.

b. La structure fonctionnelle

La structure fonctionnelle est basée sur l'autorité fonctionnelle qui est une forme d'autorité liée à la compétence, l'autorité de celui qui commande réside dans la spécialité. L'autorité fonctionnelle est celle qu'exerce légitimement un spécialiste en vertu de ses fonctions spécialisées sur des subordonnés dépendant d'autres lignes hiérarchiques que la sienne.

Avantage :

La prise d'une décision suppose de compétence particulière. Un chef ne peut pas donner d'ordre que s'il est compétent dans le domaine en question, d'où l'autorité liée à la spécialisation.

Inconvénient :

Ce système comporte de la pluralité de commandement. Les décisions des chefs spécialisés peuvent être contradictoires.

c. La structure hiérarchico-fonctionnelle

Elle est encore appelée : structure mixte ou structure hybride car combinant la structure hiérarchique et fonctionnelle. Dans cette structure, l'autorité est partagée grâce à une combinaison : principe de la double ligne, c'est-à-dire, une ligne dispose d'une autorité générale et détient le pouvoir de commandement, c'est dans cette ligne qu'existe une unité de commandement très nette et que sont placés les décideurs et les opérationnels. Une autre ligne dispose d'une autorité dans la spécialité et détient le pouvoir de conseil, c'est dans cette ligne que sont placés les fonctionnels, les spécialistes. Il propose, suggère mais ne décide pas.

Avantage :

Cette structure permet de maintenir « l'unité de commandement » tout en apportant au Chef, dans la préparation et la contrôle de ses décisions, la compétence de ses fonctionnels. Elle permet donc d'améliorer l'efficacité du chef.

Inconvénient :

Il est parfois difficile aux fonctionnels de se contenter de donner des conseils. La limite entre ordre et conseil n'est pas bien claire.

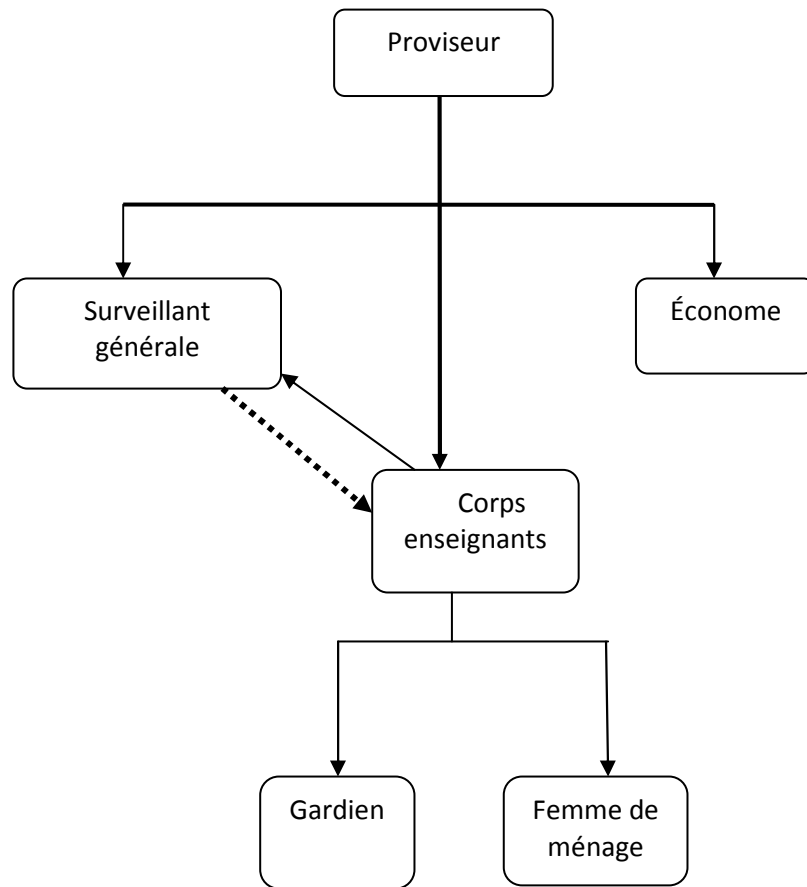
Après avoir analysé les différentes structures que nous avons présentées précédemment, nous allons choisir la structure simple pour notre projet. C'est une société individuelle qui n'emploie que quelques personnes et le promoteur avec sa capacité de contrôler, de superviser et de coordonner est le premier responsable du succès de cette société.

2.1 Organigramme de la société

Avant de présenter l'organigramme de notre société, nous allons présenter toute suite la définition de l'organigramme.

L'organigramme est la forme de représentation d'une structure la plus adéquate. En effet, à travers un dessin d'organigramme, on peut constater différentes fonctions.

Schéma de l'organigramme envisagé



.....➔ Echanges d'information, c'est-à-dire, échanges d'informations sur le comportement et sur l'activité de chaque élève, afin de rechercher en commun l'origine des difficultés et interventions nécessaires pour les surmonter.

————➔ Echanges d'informations, c'est-à-dire, les enseignants doivent signaler à la surveillant Générale tout élève en retard ou ayant un mauvais comportement ou une conduite répréhensible.

Section II : Organisation du travail

Le développement d'une entreprise nécessite un générateur du progrès plus précis c'est-à-dire, mettre en place une organisation appropriée pour que l'activité soit rentable.

Il reste un lien entre l'organisation de travail et le comportement des individus. La compétence de chaque membre de l'organisation est donc indispensable parce que la compétitivité d'une entreprise découle aujourd'hui de la compétence de son personnel, plus que du coût de ses équipements.

L'entreprise qui veut réussir aujourd'hui doit investir dans le développement des compétences de son personnel. Puis pour bien orienter cet investissement, il faut qu'elle ait une vue de ce qui est la compétence.

La compétence est l'aptitude d'un homme à utiliser des moyens à atteindre un objectif. C'est une capacité à mener une action de façon au moins aussi efficace que les concurrents.

Une compétence professionnelle repose sur l'accumulation du savoir, mais elle ne peut se réduire aux savoirs institués par voie réglementaire, mesuré par examens et diplômes, donnant accès à un rang mandarinal.

Actuellement, beaucoup d'entreprises sont confrontées à des problèmes de déperdition des cadres hiérarchiques et le mauvais style de direction appliquée par ces derniers. Ce mauvais style de direction provoque le désintéressement des personnels au travail et met les entreprises dans une situation très difficile. Donc, le choix des cadres est un élément essentiel pour le succès d'une entreprise.

Pour ce présent projet, nous exigerons aux professeurs d'autres critères que leurs diplômes et leurs expériences professionnelles tels que :

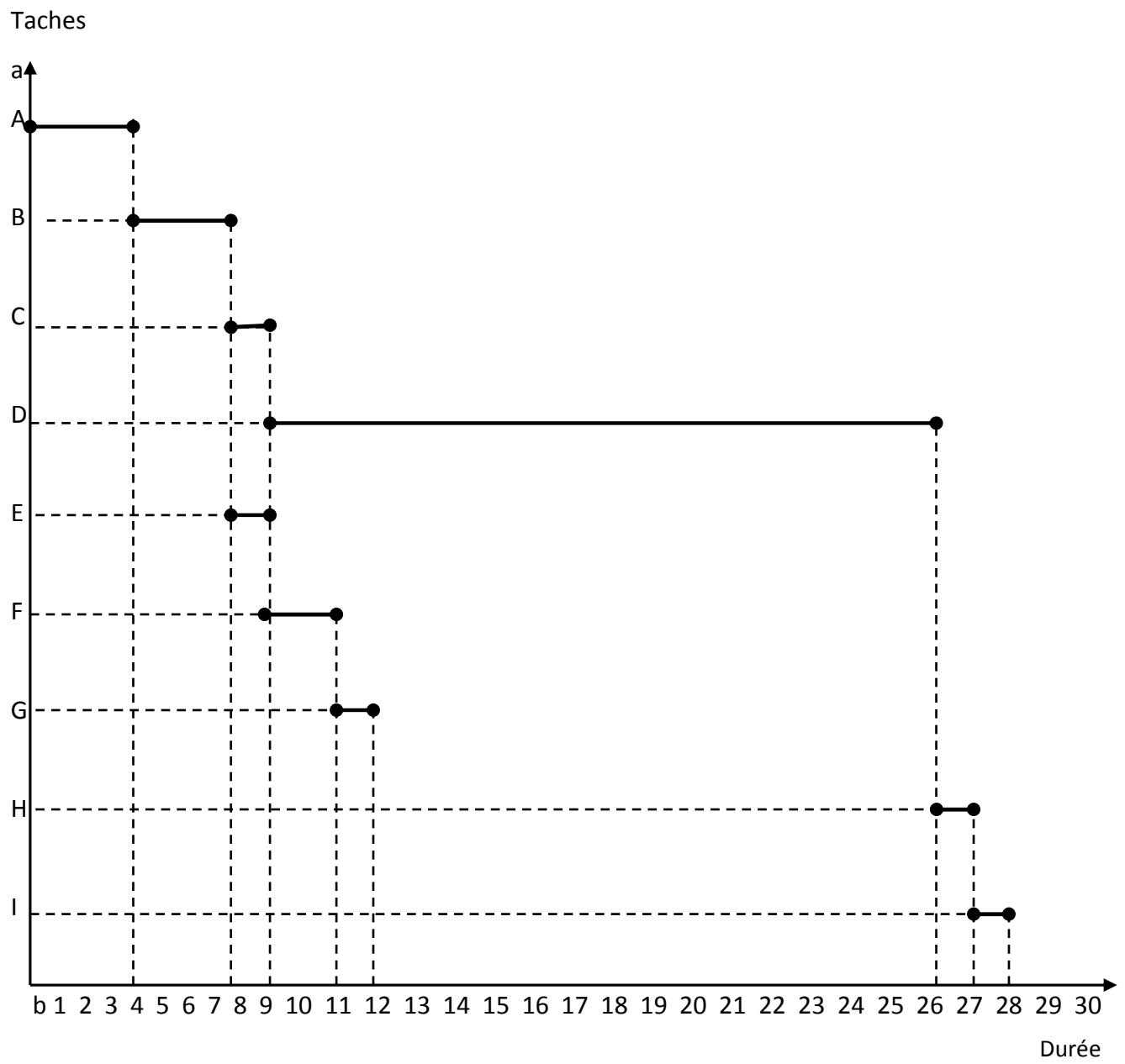
- Nous donnerons priorité à leur relation avec les hommes c'est-à-dire penser aux hommes « avec cœur » et capable d'obtenir leur confiance et de mobiliser leur énergie « de les entraîner dans le combat ».
- Ils doivent avoir la compétence « éducative ». Il s'agit de renforcer le rôle de l'agent de maîtrise comme formateur de ses ouvriers.

Section 3 : CHRONOGRAMME

Le chronogramme équivaut à un calendrier de réalisation. Ce calendrier débute au jour de la prise de décision d'investir jusqu'au lancement de l'exploitation.

Tableau 18: Ventilation des tâches

SYMBOLES	TACHES	DUREE (semaine)	TACHES ANTERIEURS
a	Début	-	-
A	Elaboration du plan	4	A
B	Demande d'autorisation administrative	4	A
C	Entretien du terrain	6	A
D	Construction du bâtiment	16	C
E	Achats des matériels d'enseignements	3	B
F	Recrutement du personnel	2	E
G	Formation du personnel administratif	1	F
H	Installation des matériels d'enseignements	1	D, E
I	Mise au point	1	H
b	Fin	0	I

Graphique GANTT

Les travaux durent donc 28 semaines.

Tableau 19 : Volume horaire du personnel enseignant par semaine

Matières	Seconde	Première		Terminale		
		L	S	A	C	D
Français	4 h	4h	2h	4h	2h	2h
Histo-géo	4h	4h	4h	4h	4h	4h
SVT	4h	3h	3h	2h	2h	6h
Anglais	2h	2h	2h	2h	2h	2h
Mathématique	4h	4h	4h	2h	6h	4h
Physique chimie	4h	4h	4h	2h	6h	2h
Malagasy	3h	3h	2h	4h	4h	4h
Philosophie	-	-	-	6h	4h	4h
EPS	2	2	2	2h	2h	2h
TOTAL	27h	27h	23h	28h	32h	30h

**TROISIEME PARTIE :
ETUDE FINANCIERE DU
PROJET**

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Cette partie est plus importante puisqu'elle intéresse beaucoup de personnes, à noter plus particulièrement le créateur qui peut apprécier la réalité et la faisabilité de son projet.

Elle est destinée également aux tiers comme la banque et les partenaires qui veulent financer le projet.

A souligner que les objectifs principaux de l'étude financière sont :

- D'apprécier tout d'abord la rentabilité et les bénéfices.
- De vérifier l'équilibre financier c'est-à-dire que les ressources disponibles peuvent couvrir les besoins. L'étude financière du projet est la synthèse de toutes les informations rassemblées pendant l'étude de faisabilité du projet. En effet l'étude financière permet de vérifier la cohérence de toutes les options retenues.

CHAPITRE I : COUT DES INVESTISSEMENTS

Les investissements sont composés de toutes les dépenses nécessaires pour la mise en place du projet. Ils peuvent être matériels ou immatériels. Ce sont donc les dépenses qui produisent des revenus sur une longue période tel que :

- terrain
- construction
- matériel informatique
- mobilier de bureau
- matériel d'enseignement

Section I : Coût des investissements et des comptes de gestion

On appelle « investissement », l'acquisition de biens en propriété de l'entreprise et désigne plus précisément par: IMMOBILISATION

Il est représenté par des immobilisations nouvelles corporelles ou incorporelles (éléments de dépenses dont la durée de vie est supérieure à 1 an). [Analyse et évaluation financière d'un projet, p.8]

Ces investissements peuvent être obtenus par :

- le capital apporté dans l'entreprise
- les prêts donnés par la banque

Ils sont composés de coût des investissements et des activités administratives.

I -1 : Les investissements

I-1-1 : Les investissements des activités techniques

Ils sont composés par :

a) Terrain

L'installation de l'école fait l'objet d'un achat de terrain de 1500 m² évaluée à 2 250 000 Ar. C'est un moyen de production primordial quelque soit le type du projet.

b) Aménagement

L'aménagement concerne les travaux de réhabilitations du terrain avant la construction. Ce coût est évalué à 300 000 Ar.

c) Construction

Il s'agit des coûts de constructions de l'école :

- 1- Bâtiments
- 2- Bassin
- 3- Toilette

Tableau 20 : coût de construction des infrastructures (en Ar)

RUBRIQUES	MONTANT
Bâtiment	10 000 000
Bassin	40 000
Toilette	300 000
TOTAL	10 40 000

d) Matériel d'enseignement

Ce sont les moyens matériels nécessaires au fonctionnement de l'enseignement.

Tableau 21 : Coût de matériel d'enseignement (en Ariary)

Désignation	Quantités	Pu	Montant
Tables bancs	84	20 000	1680000
Chaises	6	6 000	36000
Tables	6	15 000	90000
Tableau noir	6	15 000	90000
Total			1 896 000

I -1 – 2 : Investissement des activités administratives

a) Frais de constitution

Il englobe tous les frais engagés pour la mise en place du projet vis-à-vis de l'administration et des tiers.

Il s'agit de frais de constitution proprement dit, des achats d'imprimés, les services photocopies, les frais de déplacement et autres.

Le frais de constitution est évalué à 400.000AR

b) Matériel et mobilier de bureau

Il s'agit des meubles et autres à usage du personnel

Tableau 22: coûts du matériel et mobilier de bureau

Désignation	Quantités	Pu	Montant
Tables bureau	3	40 000	120 000
Armoire à classeur	3	60 000	180 000
Tables bibliothèques	4	10 000	40 000
Etagère (bibliothèque)	2	20 000	40 000
Chaises	13	6 000	78 000
Total			458 000

c) Matériel informatique

Vu le développement de la technologie actuelle, on a décidé de se familiariser avec les outils informatiques.

Tableau 23 : coûts des matériels informatiques

Désignation	Quantités	Pu	Montant
Ordinateur	2	400 000	800 000
Onduleur	2	70 000	140 000
Table ordinateur	2	60 000	120 000
Groupe électrogène	1	300 000	300 000
TOTAL			1 360 000

Estimation totale des immobilisations

La valeur totale des immobilisations nécessaires au fonctionnement de l'école peut être résumée dans le tableau ci-après :

Tableau 24 : coût total des immobilisations

RUBRIQUES	MONTANT
Frais de constitution	400 000
Terrain	2 250 000
Aménagement	300 000
Construction	10 340 000
Matériel d'enseignement	1 866 000
Matériel et Mobilier de bureau	458 000
Matériels informatiques	1 360 000
TOTAL	16 974 000

Le cout de l'immobilisation est estimé à : 16 974 000 Ariary

I -2 Les comptes de gestion

Ils sont formés par les comptes de charges et les comptes de produits.

I-2 -1 Les charges

Selon l'article 132-2 du PCG 2005, les charges sont des diminutions d'avantages économiques au cours de la période sous forme de consommations, de sorties, de diminution d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que les distributions aux participants aux capitaux propres.

a) Les achats consommés

Ils se caractérisent par l'achat des fournitures administratives et autres pour le fonctionnement de l'enseignement.

Dans notre cas, il s'agit du coût d'achat des fournitures de bureau.

Tableau 25 : Coûts d'achat des fournitures de bureau (en Ariary)

Désignations	Montant annuel
Craie	220 000
Stylos à bille	7 200
Tampon encre	6 000
Cachets	11 000
Cahier	4 000
Eponge	5 000
Encreur	6 000
RAMME	7 500
Carnet de correspondance	108 000
Bulletin	54 000
TOTAL	428 700

Récapitulation des achats

Tableau 26 : Récapitulation des charges consommées

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
Fournitures de bureau	428 700	471 570	518 727	596 536	715 843	11 731 376

D'après ce tableau, les charges relatives aux fournitures de bureau augmenteront de 10% pour l'année 2. En ce qui concerne les trois dernières années, l'origine de l'augmentation c'est l'accroissement du taux des nouveaux venus qui s'élève successivement à 10%,15% et 20%.

b. Services extérieurs

1. Entretien et réparation

En premier lieu, l'entretien va se faire journalièrement et le coût est représenté dans le tableau ci- après :

Tableau 27 : Coût des matériels d'entretien

Désignation	Quantités	Pu	Montant
Seau plastiques	6	2 000	12 000
Balais	6	300	1 800
Pèle	6	600	3 600
Eponge	10	500	5 000
Chiffons	10	2 500	25 000
Bac à ordure	10	2 000	20 000
TOTAL			67.400 /an

2. Assurance

Les coûts d'assurance peuvent atteindre 10 000 Ar par an.

Récapitulation des services extérieurs

Tableau 28 : Coût des services extérieurs

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
Entretien	47 800	50 190	52 670	55 304	58 069	264 033
Assurance	10 000	10 000	18 000	27 000	30 000	1 057 000
TOTAL	227 800	230 190	250 670	282 304	330 069	1 321 033

c-Autres services extérieurs

1- Publicité

Nous allons faire une publicité pour le lancement de notre établissement. Nous essayons de faire cette publicité en début de chaque année. Les coûts pour la première année peuvent se résumer dans le tableau ci après :

Tableau 29 : Coûts des publicités

Désignation	Quantités	Pu	Montant
Affichage	140	500	70 000
Brochure	514	25	12 850
Banderole	1	80.000	80 000
Animation			40 000
TOTAL			182 850

Récapitulation des charges des autres services extérieurs

Tableau 30 : Coûts des autres services extérieurs

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
Publicité	182 850	182 850	182 850	182 850	182 850	9140

c. Les charges de personnels

Elles sont constituées en général par les rémunérations mensuelles dues aux personnels.

Elles seront présentées dans le tableau ci- dessous :

Tableau 31 : Prévision des masses salariales

Taches	Ann�e1 et 2				Année 3,4 et 5 Augmentation 5%			
	VH	PU	SM	SA	VH	PU	SM	SA
Proviseur			180 000	1 800 000			189 000	1 890 000
SG			150 000	1 500 000			157 500	1 575 000
Econome			100 000	1000 000			105 000	1 050 000
Secrétaire			80 000	800 000			84 000	840 000
Professeurs								
Français	18	2 500	36 000	360 000	18	2 750	40 320	403 200
Histo & geo	24	2 500	48 000	480 000	24	2 750	53 760	537 600
SVT	20	2 500	40 000	400 000	20	2 750	44 800	448 000
Anglais	12	2 500	24 000	240 000	12	2 750	26 880	268 800
MT	24	2 500	48 000	480 000	24	2 750	53 760	537 600
PC	22	2 500	44 000	440 000	22	2 750	49 280	492 800
Malagasy	20	2 500	40 000	400 000	20	2 750	44 800	448 000
Philosophie	14	2 500	28 000	280 000	14	2 750	31 360	313 600
EPS	8	2 500	16 000	160 000	8	2 750	17 920	179 200
TOTAL	162		834 000	8 340 000	162		842 688	8 426 880

Il y aura une augmentation de 5% par an de salaire à partir de la troisième année. Cette augmentation a pour but de motiver les personnels et de prévoir la hausse de salaire impos e par l'Etat.

Tableau 32 : Les charges sur salaires

Taches	nombres	Salaire mensuel	CNAPS	Ostie	IRSA	Net à payer
SG	1	150 000	1 500	1 500	2 000	145 000
Secrétaire	1	80 000	800	800	200	78 200
Econome	1	100 000	1 000	1 000	200	97 800
Total	13	330 000	3.300	3.300	2.400	321.000

d. Imprévus

C'est le montant nécessaire afin de résoudre les problèmes financiers tout au long de l'année d'exercice. Nous l'estimons à 20 000Ar par mois.

e. les charges financières

Sont le total de remboursement des dettes contractées par l'entreprise. Le montant est calculé dans le tableau de calcul de remboursement des dettes à la section III de ce chapitre.

f. Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements est la valeur financière que l'on attribue à l'usure des matériels. Son taux dépend de la durée probable d'utilisation des matériels.

I-2 -2 : Les produits

Ce sont les contre parties des charges ; Ils sont caractérisés par la vente des services aux élèves et se matérialisent par le paiement d'écolage chaque fin de mois.

I-3 : Détermination du fond de roulement initial

En attendant les recettes de ses activités, l'entreprise doit avoir une certaine somme d'argent pouvant financer ses besoins d'exploitation. C'est le fonds de roulement initial.

Le fonds de roulement initial se calcule à partir de la trésorerie mensuelle. C'est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses mensuelles. Il est nécessaire à la première année de l'exploitation de trouver le fonds de roulement initial.

Le plan de trésorerie est donné dans le tableau ci-après :

Tableau 33 : Budget de trésorerie des 12 premiers moi et détermination du FRI

Dépenses	M0	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10
Achats											
Fournitures de bureau	428 700										56 059
Services extérieurs											
Entretien	3 983	3 983	3 983	3 983	3 983	3 983	3 983	3 983	3 984	3 984	3 984
Assurance	100 000										
Autres services											
Publicité	182 850										
Charges de personnels	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	834 000	
Imprévus	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	
TOTAL DEPENSES	1 569 533	857 983	857 983	857 983	857 983	857 983	857 983	857 983	857 983	857 983	60 043
RECETTES											
Frais généraux	850 000										
écolage		1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	2 000 000
TOTAL RECETTES	850 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	1 460 000	2 000 000
TRESORERIE	-719 533	602 017	602 017	602 017	602 017	602 017	602 017	602 017	602 017	602 017	1 939 957
CUMUL	-719 533	-117 516	484 501	1 086 518	1 688 535	2 290 552	2 892 569	3 494 586	4 096 603	4 698 620	12 056 693

Le fonds de roulement initial est le solde négatif le plus élevé du solde mensuel.

D'après ce tableau la valeur du fonds de roulement initial s'élève à 719 533AR.

I-4 : Détermination du coût des investissements

Il est donné par la formule suivante

$$\text{D'où : INV} = 16\,974\,000 + 719\,533 = 17\,693\,533$$

Section II : Tableau d'amortissement

Définition

L'amortissement est la constatation comptable de la perte de valeur subie par un bien du fait de son utilisation par l'Entreprise. Il recouvre donc l'usure d'un bien, meuble, machine, etc.

Il y a trois types de méthode d'amortissements

- 1 Méthode linéaire ou constant : consiste à étaler régulièrement la perte de valeur de biens sur sa durée probable d'utilisation, la valeur résiduelle étant considérée comme nulle au terme de cette période déterminée initialement. Il est calculé au prorata temporis c'est-à-dire en fonction du temps en tenant compte du nombre exact du jour d'amortissement depuis la date d'acquisition jusqu'au 31/12 de l'exercice.
- 2 L'amortissement dégressif : il s'agit de déterminer une fraction significative par année. Le dénominateur est égal au total des chiffres représentant chacune des années. Le numérateur est le chiffre de chaque année pris en ordre inverse. Les annuités sont calculées suivant la durée de vie de l'immobilisation diminuée d'année en année.
- 3 L'amortissement en fonction de la production envisagée : donne lieu à une charge basée sur l'utilisation de la production prévue de l'actif.

Il y a un taux d'amortissement admis fiscalement que nous allons appliquer par la suite. Ce taux dépend de la durée de vie des éléments considérés.

Le calcul se fait comme suit :

Soit VO : valeur d'origine

n : durée de vie

A : amortissement

Tableau 34 : Amortissements des Immobilisations

Immobilisation	VO	Durée	Taux %	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Terrain	2 250 000			2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Construction	10 340 000	20	5	517 000	517 000	517 000	517 000	517 000
Aménagement	300 000	20	5	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Matériels d'enseignements	1 896 000	10	10	189 600	189 600	189 600	189 600	189 600
MMB	458 000	10	10	45 800	45 800	45 800	45 800	45800
Matériels informatiques	1 360 000	5	25	136 000	136 000	136 000	136 000	136 000
TOTAL	16 974 000			3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400

Commentaires : Tous les matériels amortis seront renouvelés donc l'amortissement de chaque bien reste toujours le même, même si leur durée d'utilisation est inférieure à 5ans.

SECTION III : Financement prévisionnel

Permet de répondre aux questions suivantes :

- 1) combien va-t-il falloir d'argent pour payer les moyens de production ?
- 2) quel est le montant des crédits nécessaires pour financer les besoins durables de l'utilisation
- 3) Il faut alors déterminer les EMPLOIS et les RESSOURCES :

EMPLOIS

- les frais de constitution
- le programme des investissements pour atteindre le chiffre d'affaires
- le besoin en fonds de roulement
- le remboursement d'emprunt

RESSOURCES

- les capitaux propres

- les ressources générées par l'établissement dans l'année constituent la CAF
- les capitaux empruntés à long et moyens terme pour financer les immobilisations.

Tableau 35 : Financement en année 0

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
Immobilisation	16 974 000	Apport en nature	0
FR initial	719 533	apport en numéraire	5 400 000
Imprévus	1 306 467	Emprunt à LMT	14 000 000
Total	19 000 000	Total	19 000 000

D'après ce tableau, on a besoin d'un emprunt de 14.000.000AR

Section IV : Tableau de remboursement des emprunts

Caractéristiques du prêt

Le taux d'intérêt des emprunts appliqués par les organismes de micro financement est souvent de 12% l'an .L'échéance des emprunts est de 5ans pour l'application d'un remboursement constant.

Tableau 36 : Remboursement d'emprunt

Année	Capital début de période	Intérêt	Remboursement en capital	Annuité
0	14 000 000			
1	14 000 000	1 680 000	2 800 000	4 480 000
2	11 200 000	1 344 000	2 800 000	4 144 000
3	8 400 000	1 008 000	2 800 000	3 808 000
4	5 600 000	672 000	2 800 000	3 472 000
5	2 800 000	336 000	2 800 000	3 136 000
TOTAL	56 000 000	5 040 000	14 000 000	19 040 000

Le remboursement s'élève donc à 19.040 000 Ar avec un intérêt de 5 040 000Ar en 5ans.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

La rentabilité financière indique que l'amélioration des performances peut être recherchée dans plusieurs directions.

Voyons en premier lieu, les comptes de résultat prévisionnel. En second lieu, le plan de trésorerie. Et en dernier lieu, le bilan prévisionnel de chaque phase.

Section I : Les comptes de résultat prévisionnel

Définition : c'est un état financier où sont visés les soldes de comptes « PRODUITS » et « CHARGES » à la fin de l'exercice comptable, en vue de déterminer le bénéfice net ou la perte nette de la période en question.

Il permet de mettre en évidence que les ressources créées sont suffisantes pour couvrir la totalité des charges. Il doit aussi prouver que le projet est vraiment rentable, c'est-à-dire, nous pouvons prévoir les résultats futurs de l'établissement et les conséquences de la mise en œuvre d'un projet d'investissement.

Tableau 37 : Compte de résultat prévisionnel

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1) Chiffre d'affaire (I)	15 450 000	16 995 000	18 688 500	21 498 675	24 724 200
2) Consommation de l'exercice (II)	1 023 350	1 087 010	1 174 887	1 577 204	1 847 379
Achats consommés	612 700	673 970	741 367	1 112 050	1 334 460
Services extérieurs	227 800	230 190	250 670	282 304	330 069
Autres services extérieurs	182 850	182 850	182 850	182 850	182 850
3) Valeur ajoutée (I - II)	14 426 650	15 907 990	17 513 613	19 921 471	22 876 821
A - Charges de personnels	5 608 800	5 608 800	6 169 680	6 786 648	7 465 313

B - Impôt et taxe	3 553 500	3 908 850	4 298 355	4 944 695	5 686 566
4) Excédent brut d'exploitation (3 - A -B)	5 264 350	6 390 340	7 045 578	8 190 128	9 724 942
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
C -Dotation aux amortissements	945 400	945 400	945 400	960 400	1 138 600
Reprise sur provision					
5) Résultat opérationnels (4 - C)	4 318 950	5 444 940	6 100 178	7 229 728	8 586 342
D -Produits financiers		180 000	340 800	756 648	1 102 047
charges financières	1 680 000	1 344 000	1 008 000	672 000	336 000
6) Résultat financier (D -E)	-1 680 000	-1 164 000	-704 400	-50 184	623 125
7) Résultat avant impôt (5 + 6)	5 998 950	6 608 940	6 804 578	7 279 912	7 963 217
Impôt exigible					
Total produit des activités ordinaires	15 450 000	17 175 000	19 029 300	22 255 323	26 706 388
Total charges des activités ordinaires	12 811 050	12 894 060	15 161 375	10 226 252	9 878 692
Résultat net des activités ordinaires	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
Elément extraordinaire (produits)					
Eléments (charge) extraordinaires					
Résultat extraordinaire	-	-	-	-	-

Résultat net de l'exercice	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
Amortissement	3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400
MBA	6 237 350	7 879 340	7 466 625	15 627 471	20 426 096

Section II : Plan de trésorerie

La trésorerie permet une analyse fonctionnelle des ressources et emplois et de connaître le niveau de capacité remboursement de l'unité.

Il permet de savoir les disponibilités de l'entreprise pour couvrir les charges de l'année suivante :

Tableau 38 : Plan de trésorerie

RUBRIQUES	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
RECETTES					
Apport	5 000 000				
Emprunt à long et Moyen terme	14 000 000				
Frais généraux	850 000	935 000	1 028 500	1 182 775	1 360 200
Ecolage	14 600 000	16 060 000	17 660 000	20 315 900	23 364 000
TOTAL RECETTE	34 450 000	16 995 000	18 688 500	21 498 675	24 724 200
DEPENSES					
Frais de constitution	400 000				
Terrain	2 250 000				
Aménagement	300 000				
Construction	10 340 000				
Matériel d'enseignement	1 866 000				
Matériels informatiques	1 360 000				
Matériel et mobilier de bureau	458 000				
Fournitures de bureau	428 700	739 970	756 170	782 270	822 770
Entretiens	67 400	50 190	52 670	55 304	58 069

Assurance	100 000	180 000	198 000	227 000	272 000
Publicité	182 850	182 850	182 850	182 850	182 850
Charges de personnel	5 608 800	5 608 800	6 169 680	6 786 648	7 465 313
Imprévus	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Impôt et taxe			3 737 700	4 299 735	4 944 840
Remboursement d'emprunt	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000
Intérêt	1 680 000	1 344 000	1 008 000	672 000	336 000
TOTAL DEPENSES	27 898 900	10 962 960	14 962 220	15 862 957	16 938 992
Trésorerie	6 551 100	6 032 040	3 726 280	5 635 718	7 785 208

A chaque fin d'exercice, une partie de l'argent en caisse sera placée en banque et nous rapporte des intérêts au taux de 6% l'an.

Tableau 39 : Placement

Années	Placement	Intérêt (6%)	TOTAL	cumul
Année 1	6 000 000	360 000	6 360 000	6 360 000
Année 2	6 000 000	360 000	6 360 000	12 720 000
Année 3	3 000 000	180 000	3 180 000	15 900 000
Année 4	5 000 000	300 000	5 300 000	21 200 000
Année 5	7 000 000	420 000	7 420 000	28 620 000
total	27 000 000	1 620 000		

CUMUL = PLACEMENT+INTERET+NOUVEAU PLACEMENT

Il convient de construire le tableau de trésorerie pour observer comment évolue la disponibilité prévisionnelle de liquidité d'argent .Il nous permet de déterminer le montant qu'on peut placer en bénéfice et de prévoir les besoins nécessaires pour le financement de l'activité de l'entreprise.

Section III : Bilan prévisionnel de chaque phase

L'objet du bilan est d'exposer succinctement la situation de l'entreprise à une date précise .Il indique à chaque fin d'année d'exploitation la situation des ressources financières à la situation des emplois effectuée.

Le bilan prévisionnel fournissant l'inventaire de l'actif et du passif, va donner une idée de sa puissance financière, de son crédit et de ses moyens d'action.

A l'actif, on trouve le patrimoine de l'établissement c'est-à-dire ses emplois.

Au passif, on trouve la situation nette de l'établissement et qu'elle doit ; donc ses ressources.

Le bilan d'ouverture se présente comme suit :

Tableau 40 : Bilan d'ouverture

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
Actif non courant		Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles		Capital	5 000 000
Frais de développement	400 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	5 000 000
Immobilisations corporelles		Passif non courant	
Terrain	2 250 000	Emprunt et dette financière	14 000 000
Construction	10 340 000	TOTAL PASSIF NON COURANT	14 000 000
Aménagement	300 000		
Installation technique	2 000 000	PASSIF COURANT	
Matériels d'enseignement	1 866 000		
Matériels et mobilier de bureau	458 000		
Matériels informatiques	1 290 000		

TOTAL ACTIF NON COURANT	18 604 000		
Actif courant			
Trésorerie	396 000		
TOTAL ACTIFS	19 000 000	TOTAL PASSIFS	19 000 000

Tableau 41 : Bilan prévisionnel pour les cinq années

ACTIF	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<i>Actif non courant</i>					
Immobilisation incorporelle					
Frais de développement	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Immobilisations corporelles					
Terrain	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Construction	10 340 000	9 823 000	9 306 000	8 789 000	8 272 000
Amortissement	517 000	517 000	517 000	517 000	517 000
Valeur nette	9 823 000	9 306 000	8 789 000	8 272 000	7 755 000
Aménagement	300 000	240 000	180 000	120 000	60 000
Amortissement	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Valeur nette	240 000	180 000	120 000	60 000	-
Tables bancs	1 680 000	1 512 000	1 344 000	1 176 000	1 008 000
Amortissement	168 000	168 000	168 000	168 000	324 000
Valeur nette	1 512 000	1 344 000	1 176 000	1 008 000	684 000
Chaises	36 000	32 400	28 800	25 200	21 600
Amortissement	3 600	3 600	3 600	3 600	6 000
Valeur nette	32 400	28 800	25 200	21 600	15 600
Tables	60 000	54 000	48 000	42 000	30 000
Amortissement	6 000	6 000	6 000	12 000	12 000
Valeur nette	54 000	48 000	42 000	30 000	18 000
Tableau noir	90 000	81 000	72 000	63 000	45 000
Amortissement	9 000	9 000	9 000	18 000	18 000
Valeur nette	81 000	72 000	63 000	45 000	27 000
Matériels informatiques	1 360 000	1 292 000	1 224 000	1 156 000	1 088 000

Amortissement	68 000	68 000	68 000	68 000	68 000
Valeur nette	1 161 000	1 032 000	903 000	774 000	645 000
Tables bureau	120 000	108 000	96 000	84 000	72 000
Amortissement	12 000	12 000	12 000	12 000	24 000
Valeur nette	108 000	96 000	84 000	72 000	48 000
Armoire à classeur	180 000	162 000	144 000	126 000	108 000
Amortissement	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Valeur nette	162 000	144 000	126 000	108 000	90 000
Tables bibliothèques	40 000	36 000	32 000	28 000	24 000
Amortissement	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Valeur nette	36 000	32 000	28 000	24 000	20 000
Etagère (bibliothèque)	40 000	36 000	32 000	28 000	24 000
Amortissement	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Valeur nette	36 000	32 000	28 000	24 000	20 000
Chaises	78 000	70 200	62 400	54 600	46 800
Amortissement	7 800	7 800	7 800	7 800	15 600
Valeur nette	70 200	62 400	54 600	46 800	31 200
TOTAL ACTIF NON COURANT	15 965 600	15 027 200	14 088 800	13 135 400	17 625 800
ACTIF COURANT					
Trésorerie					
Banque		6 360 000	10 360 000	17 360 000	27 360 000
Caisse	6 551 100	1 700 650	900 000	2 921 486	2 458 782
TOTAL TRESORERIE	6 551 100	8 060 650	11 260 000	20 281 486	29 818 782
TOTAL ACTIF COURANT	6 551 100	8 060 650	11 260 000	20 281 486	29 818 782
TOTAL ACTIF	21 638 950	23 087 850	24 187 815	33 416 886	47 444 582

PASSIF	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<i>Capitaux propres</i>					
capital	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Report à nouveau		2 638 950	6 919 890	10 787 815	22 816 886
Résultat	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
TOTAL CAPITAUX PROPRES	7 638 950	11 919 890	15 787 815	27 816 886	44 644 582
<i>Passif non courant</i>					
Emprunt	14 000 000	11 200 000	8 400 000	5 600 000	2 800 000
TOTAL passif non courant	14 000 000	11 200 000	8 400 000	5 600 000	2 800 000
TOTAL PASSIF	21 638 950	23 119 890	24 187 815	33 416 886	47 444 582

CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Pendant la durée de réalisation d'un projet, il est important de savoir à tout moment où en est l'exécution et de faire le point pour pouvoir conduire effectivement le bon déroulement du projet.

Section I : Evaluation du projet

C'est un processus plus complet d'analyse du projet à l'action. Elle est réalisée à des moments choisis. Elle sert à porter périodiquement des jugements en profondeur sur l'action et à la réorientation éventuelle.

En outre, elle sert aussi à apprécier la stratégie choisie.

Il convient de préciser sur quel plan l'apprécier, il faut donc de définir les critères.

D'abord, on doit définir ce qu'on entend par : CRITERE

Un critère est un point de vue qui permet de porter une appréciation sur la réalité et de l'éclairer.

I-1 : Evaluation de la rentabilité

Le principal critère d'un projet est sa « PERENNITE »

L'analyse consiste à apprécier la capacité des actions à se poursuivre de manière autonome, on apprécie ici leur sens de suivi lorsque les appuis extérieurs auront cessé.

Nous disposons de deux critères, à savoir : la VAN et le TRI.

1. La CAF

$$\text{CAF} = \text{BENEFICE NET} + \text{DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS}$$

Tableau 42 : CAF

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bénéfice net	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
Dotations	3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400	3 598 400
CAF	6 237 350	7 879 340	7 466 325	15 627 471	20 426 096

Ce tableau nous montre l'évolution de la CAF au cours des 5 années d'exploitation. Cela nous permet de juger la performance et la viabilité de notre établissement.

2. La FAISABILITE

Les études de marché préalablement faites sont approuvées par le dégagement des bénéfices chaque année .Une fois qu'un projet dégage des bénéfices, il est faisable.

Tableau 43 : Récapitulation des bénéfices annuels

Bénéfices annuels	Montant
Année 1	2 638 950
Année 2	4 280 940
Année 3	3 867 925
Année 4	12 029 071
Année 5	16 827 696

Cette situation nous amène à affirmer que notre projet est faisable et de plus, rentable.

Section II : Evaluation financière

L'évaluation financière est la phase de l'étude d'un projet qui permet d'analyser si le projet est viable, et dans quelles conditions, compte tenu des normes et contraintes qui lui sont imposées.

Elle consiste à valoriser les flux résultant des études précédentes pour déterminer la rentabilité et le financement du projet.

II-1 : Selon les outils d'évaluation

a) VAN

La méthode VAN ou flux net de trésorerie consiste à récupérer les économies nettes augmentées des amortissements appelés : CASH FLOW pendant la durée de vie de l'investissement ou de l'investissement initial avec un taux de 20%.

Tableau 44 : La VAN

Désignation	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
CAF	6 237 350	7 879 340	7 466 325	15 627 471	20 426 096
$(1+i)^{-n} = (1+0.20)^{-n}$	0,83333	0,69444	0,578703	0,482253	0,401877
CAF ACTUALISEE	5 197 770,88	5 471 728,87	4 320 784,676	7 536 394,77	8 208 778,18
CAF CUMULEE	5 197 770,88	10 669 499,75	14 990 284,43	22 526 679,2	30 735 457,4

$$VAN = \sum cff (1+i)^{-1} - I$$

Avec cff : cash flow de la période

i : taux d'actualisation

n : nombre de période

I : investissement initial

D'où la VAN est égale à :

$$30\,735\,457,4 - 17\,693\,533 = \mathbf{13\,041\,924,4}$$

Cela signifie que le projet est rentable car la somme du cash flow minoré du montant du capital investi est positive.

b) taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI correspond au taux d'actualisation qui ramène à 0. C'est donc le taux avec lequel, en actualisant le cash flow, on obtient le montant de l'investissement initial.

Pour déterminer le TRI, nous allons effectuer le calcul par interpolation linéaire. Pour y arriver, il faut déterminer le taux qui égalise le calcul du cash flow actualisé et de l'investissement initial. Notons que plus le taux est élevé, plus l'investissement est rentable.

Tableau 45 : TRI

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF	6 237 350	7 879 340	7 466 325	15 627 471	20 426 096
$(1+i)^{-P} = (1+0,5)^{-P}$	0,67	0,44	0,3	0,2	0,13
CAF actualisé	4 179 025	3 466 910	2 239 898	3 125 494	2 655 392
CAF cumulé	4 179 025	7 645 935	9 885 832	13 011 326	15 666 719

Ainsi, essayons d'abord la VAN au taux de 50%.

La VAN au taux de 50% est égal à :

$$15\,666\,719 - 17\,693\,533 = -2\,026\,814$$

On va calculer maintenant le taux de rentabilité (TRI) de notre projet :

Avec un taux de 20%	VAN=13 041 924.4 Van>0
TRI ?	Si VAN=0
Avec un taux de 50%	La VAN = - 2 026 814

$$50 - 20 = -2\,026\,814 - 13\,041\,924.4$$

$$50 - \text{TRI} = -2\,026\,814 - 0$$

$$\text{D'où } 30 \rightarrow -15\,068\,738.4$$

$$50 - \text{TRI} \rightarrow -2\,026\,814$$

Le TRI est égal à : **36.36%**

c) Délais de récupération du capital investi (DRCI)

C'est le temps pendant laquelle, le projet pourra récupérer le fond de départ.

Le projet a investi 17 693 533 Ariary.

Le délai de récupération du capital investi se calcule comme suit :

Dans le tableau du MBA, l'investissement est compris entre :

$$14\,990\,284.43 < 17\,693\,533 < 22\,526\,679.2$$

C'est-à-dire entre 3 et 4 ans

$$\frac{4 - 3}{4 - N} = \frac{22\,526\,679.2 - 14\,990\,284.43}{22\,526\,679.2 - 17\,693\,533}$$

Donc le capital sera récupéré le 20 septembre N+3

d- L'indice de profitabilité

L'indice de profitabilité des cash-flows actualisés par rapport à l'investissement réalisé.

MBA	
IP	=-----
INVESTISSEMENT	

$$IP = \frac{30735457.4}{1769353} = 1.7\%$$

Cela veut dire que un franc des capitaux investis génère 0,7 franc de bénéfice.

e) Les RATIOS

Par définition, le ratio est un rapport entre deux grandeurs significatives. Un ratio de rentabilité exprime une relation entre le résultat et le capital. Il s'agit donc des indicateurs de résultats avec un indicateur du capital (capitaux propres, capitaux permanents, actif total) qui lui sont liés de façon significatif.

Les ratios de rentabilité visent à exprimer soit la rentabilité de l'ensemble des actifs ou la rentabilité de l'entreprise, soit la rentabilité des capitaux propres, c'est-à-dire la rentabilité financière.

e-1 : Le ratio de rentabilité financière

Le ratio de rentabilité d'entreprise exprime le taux de rémunération de l'ensemble des ressources employées par le projet (propres ou empruntées).

Il est mesuré par le résultat de l'entreprise sur l'actif total.

Beaucoup d'entreprises se fixent comme objectif général, la maximisation des bénéfices, ce qui à maximiser la rentabilité financière exprimée par le rapport :

$$RI = \frac{\text{resultat net}}{\text{capitaux propres}}$$

Tableau 46 : Ratio de rentabilité financière d'entreprise

Exercice	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
cap propres	7 638 950	11 919 890	15 787 815	27 816 886	44 644 582
R I	0,35	0,36	0,24	0,43	0,38

e-2 : Ratio de marge d'entreprise

Ce ratio traduit l'efficacité de l'activité de l'entreprise dans ses aspects industriels, administratifs et commerciaux.

Il est mesuré par le résultat de l'entreprise sur la vente hors taxe.

$\text{RII} = \text{Résultat d'exercice} / \text{vente hors taxe}$
--

Tableau 47 : ratio de marge d'entreprise

Exercice	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	2 638 950	4 280 940	3 867 925	12 029 071	16 827 696
Chiffre d'affaires	15 450 000	16 995 000	18 688 500	21 498 675	24 724 200
R II	0,17	0,25	0,21	0,56	0,68

Section III : Evaluation sociale

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social dans la région d'implantation l'analyse sera basée sur le création d'emploi sur l'importance sociale et sur le développement de la commune.

III-1 : Création d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient d'une insuffisance de l'offre par rapport à la demande d'emplois. Il frappe indifféremment les pays quelque soit leur niveau d'industrialisation.

En effet, ce sont les jeunes diplômés ou non, (avec ou sans formation professionnelle) qui souvent en sont les premières victimes, et parfois, le travail qu'ils exercent ne correspond pas à leur spécialité.

C'est un des problèmes sociaux certainement le plus grave de notre époque.

Pour lutter contre ce chômage, il faut créer des emplois ; c'est pour cette raison qu'on peut

présenter ce projet à l'origine d'une création d'emploi et à l'aide des investisseurs nationaux.

Le but du promoteur de ce projet ne se limite pas seulement à son intérêt personnel mais aussi offrir à des emplois aux gens.

Le nombre d'emplois créés par le présent projet est de l'ordre de 10 personnes dès la première année d'exploitation.

III -2 : Amélioration du niveau de vie des employés

La création d'emploi est l'importance sociale du projet permettent d'augmenter la capacité de travail et le pouvoir d'achat des gens concernés, donc une source de développement de la région qui est figure parmi la politique générale du gouvernement Malgache. Nous pouvons dire que la réalisation de notre projet permet d'améliorer le niveau de vie d'un certain nombre d'habitants dans son lieu d'implantation.

Section IV : Impact du projet

1. Impact social

L'impact social du projet porte sur ses rebondissements sur la vie quotidienne de la population où le projet est implanté.

L'impact social est reflété par la résolution des problèmes prédéfinis par les démarches d'avant projet tel que la création d'emplois, la création d'une école.

2. Impact économique

Un projet doit apporter des avantages pour la population mais aussi pour l'Etat. Les projets sont assujettis au paiement des impôts sur les revenus. Le paiement des impôts constitue donc l'impact économique du projet.

On peut évaluer aussi l'impact économique du projet par le PIB

VA
PIB=-----
CA

Tableau 48 : PIB

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	14 426 450	15 907 990	17 513 613	19 921 471	22 876 821
Chiffre d'affaires	15 450 000	16 995 000	18 688 500	21 498 675	24 724 200
PIB	0,93	0,93	0,93	0,93	0,93

Alors, l'école apporte une création de richesse de 0,93% des chiffres d'affaires

3. Impact financier

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

Le projet procure au promoteur du revenu et du profit.

CONCLUSION GENERALE

La politique Gouvernementale actuelle est la lutte contre la pauvreté. L'éducation fait partie des solutions appropriées à cette lutte.

D'après cette étude, nous avons pu démontrer l'importance de l'élaboration de notre projet de création d'un établissement scolaire, dans lequel de multiples intérêts sont mis en jeu. En effet, d'une part, son implantation dans cette localité urbaine profite indubitablement aux jeunes qui bénéficient d'un enseignement de qualité à un prix abordable, ainsi qu'à ses initiateurs qui ne seront pas restés pour en tirer des avantages financiers dans son exploitation. D'autre part, ce projet va être à coup sûr pallié à l'insuffisance des établissements scolaires dans cette région.

De nos investigations précédentes, nous avons constaté que les parents sont confrontés à des multiples problèmes concernant la scolarisation des enfants. C'est ainsi qu'est née l'idée de notre projet pour résoudre ces problèmes et aussi pour participer à cette lutte contre la pauvreté.

La création d'un lycée est donc nécessaire pour les parents et les élèves résidant dans la commune de Mandrosoa et ses environs.

Avant d'en arriver à cette décision d'investir dans le domaine de l'enseignement, des études quantitatives ont été menées auprès des agents économiques, sociaux et politiques. C'est le fruit de ces études qui nous a inspiré à participer à la résolution des grands problèmes apportés par le manque de l'éducation et qui nuit à la vie de la population.

En outre, les études menées nous informent que le marché présente une large potentialité parce qu'un lycée n'a jamais encore existé dans cette commune. De plus, la population commence à se rendre compte de l'importance de l'enseignement, car cela a une répercussion directe sur sa vie et pour gérer son patrimoine.

Les différents ratios étudiés ont relevé que le projet est rentable, donc réalisable.

Tandis que pour les diplômés, la mise en place et la réalisation de ce projet leur permettront de bien exploiter leur savoir et de se valoriser en tant qu'Homme, car le chômage sera évité. D'où l'impact social du projet.

Mais il ne faut pas omettre de signaler que « avoir un projet est une bonne chose », ce qui nous amène à attirer l'attention de ceux, personnes physiques ou morales, qui y trouvent un intérêt particulier de s'investir, dans le but d'une extension d'activité car nous ne comptons pas en rester là.

Cette idée d'extension vient également de notre satisfaction qui est d'avoir donné, partagé des formations utiles pour la région et pour la nation.

ANNEXES

Annexe 1 : COEFFICIENT PAR CLASSE ET PAR SERIE

classe	MLG	FR	SVT	H-G	MATHS	PHYS	ANG	PHILO	EPS	TOT
2NDE	2	2	2	2	3	3	2		1	17
1ère A (L)	3	3	2	3	2	2	2		1	18
1èreD(S)	2	2	4	2	4	4	1		1	20
1ère C	2	2	2	2	5	5	1		1	20
TA(2)	4	2	2	4	3	2	1	4	1	21
(1)	4	2	2	4	2	2	2	4	1	22
TD	3	2	4	2	4	4	1	2	1	23
TC	3	2	2	2	5	5	1	2	1	23

Annexe 2 : TABLEAU DES EFFECTIFS A LA RENTREE

Prévisions fin de l'année n-1
Année scolaire 20.. /20..

Situation des effectifs à la rentrée
Année scolaire 20.. / 20...

[illegible]

Annexe 3 : Questionnaire d'enquête

PROJET D'IMPLANTATION D'UN LYCEE PRIVEE DANS LA COMMUNE DE MANDROSOA AGE (taona) : ADRESSE (fonenana): SEXE (lahy na vavy) : CLASSE (kilasy) : ETABLISSEMENT (toeram-pianarana) : TE HAHAZO BACC ? ENY TSIA BACC SERIE (ra eny) : A C D ASAN'NY RAY : ASAN'NY RENY : VOLA MIDITRA ISAM-BOLANA: <table><tr><td>LATSAKY NY 50.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>MIHOATRA NY 100.000 AR</td><td></td></tr></table>	LATSAKY NY 50.000 AR		50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR		MIHOATRA NY 100.000 AR		PROJET D'IMPLANTATION D'UN LYCEE PRIVEE DANS LA COMMUNE DE MANDROSOA AGE (taona) : ADRESSE (fonenana): SEXE (lahy na vavy) : CLASSE (kilasy) : ETABLISSEMENT (toeram-pianarana) : TE HAHAZO BACC ? ENY TSIA BACC SERIE (ra eny) : A C D ASAN'NY RAY : ASAN'NY RENY : VOLA MIDITRA ISAM-BOLANA: <table><tr><td>LATSAKY NY 50.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>MIHOATRA NY 100.000 AR</td><td></td></tr></table>	LATSAKY NY 50.000 AR		50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR		MIHOATRA NY 100.000 AR	
LATSAKY NY 50.000 AR													
50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR													
MIHOATRA NY 100.000 AR													
LATSAKY NY 50.000 AR													
50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR													
MIHOATRA NY 100.000 AR													
PROJET D'IMPLANTATION D'UN LYCEE PRIVEE DANS LA COMMUNE DE MANDROSOA AGE (taona) : ADRESSE (fonenana): SEXE (lahy na vavy) : CLASSE (kilasy) : ETABLISSEMENT (toeram-pianarana) : TE HAHAZO BACC ? ENY TSIA BACC SERIE (ra eny) : A C D ASAN'NY RAY : ASAN'NY RENY : VOLA MIDITRA ISAM-BOLANA: <table><tr><td>LATSAKY NY 50.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>MIHOATRA NY 100.000 AR</td><td></td></tr></table>	LATSAKY NY 50.000 AR		50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR		MIHOATRA NY 100.000 AR		PROJET D'IMPLANTATION D'UN LYCEE PRIVEE DANS LA COMMUNE DE MANDROSOA AGE (taona) : ADRESSE (fonenana): SEXE (lahy na vavy) : CLASSE (kilasy) : ETABLISSEMENT (toeram-pianarana) : TE HAHAZO BACC ? ENY TSIA BACC SERIE (ra eny) : A C D ASAN'NY RAY : ASAN'NY RENY : VOLA MIDITRA ISAM-BOLANA: <table><tr><td>LATSAKY NY 50.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR</td><td></td></tr><tr><td>MIHOATRA NY 100.000 AR</td><td></td></tr></table>	LATSAKY NY 50.000 AR		50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR		MIHOATRA NY 100.000 AR	
LATSAKY NY 50.000 AR													
50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR													
MIHOATRA NY 100.000 AR													
LATSAKY NY 50.000 AR													
50.000 AR HATRAMIN'NY 100.000 AR													
MIHOATRA NY 100.000 AR													

Annexe4 : Fiche de stock

Lycée privé FICHE DE STOCK Désignation : Date : Unité :					
date	Entrées		Sorties		Stock
	N° des bons de livraisons	quantité	N° des bons de sorties	quantité	

Annexe 5 : Relevé d'absence des ProfNOM et Prénoms :IM :Professeur de :

DATE	Nombre d'heures	Motifs	Signature

Annexe 6 : Fiche de transmission

FICHE DE TRANSMISSION

Date :

Destinataire :

De la part de :

BIBLIOGRAPHIES

- Bulletin Officiel de l'Education nationale N° 9, N°22
- La comptabilité Générale de Jacques De la Faverie
- Management et Gestion de Projet de Michel EMERY, Conseil et Formation.
- Le journal « EXPANSION MADAGASCAR »-N°2, page 36 et 37
- Le journal JOURNAL, Edition du Mercredi 28 Avril 2010, « La CNAPS, 40 ans mais toujours innovante », page 7.
- Loi de Finances 2010
- Peter DRUCKER : « je vous donne rendez-vous demain »
- « Communication et Marketing », Silvie LIDGI, Les outils d'investigation.
- « Le Marketing Intégré », Camille Vert
- « Analyse et évaluation financière d'un projet », Connaissances générales.
- Plan comptable générale 2005.
- « L'approche cadre logique dans l'identification de projet ». JP Ledant, avec la collaboration d'A. Leroi (ADG), Version du 16 Janvier 2005.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

PLAN

INTRODUCTION	1 et 2
PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET	4
CHAPITRE I : Présentation du projet	5
Section I : Présentation du milieu	5
I.1 Localisation administrative	5
I.2 Localisation géographique	6
Ressources Naturelles	7
a. Type du sol	7
b. Reliefs et bassins versants	7
c. Climat	7
I.3 Données démographiques ou situations démographiques	8
Section II : Historique du projet	9
II.1 Historique	9
II.2 L'idée du choix du projet	9
Section III : Les caractéristiques du projet	9
III.1 Caractéristiques d'un projet	10
III.1.1 Typologies de différentes formes juridiques	10
a. Entreprise individuelle	10
b. SARL	10
c. S.A	11
III.1.2 Choix de la forme juridique de notre projet	11
III.2 Intérêt du projet	11
CHAPITRE II : Etude du marché	13
Section I : Description du marché	13
I.1 Domaine d'études	13
I.2 Marché cible	14
Section II : Analyse de l'offre	14
II.1 Le produit offert	14
II.2 Caractéristique de l'offre	16
II.3 Quantification du service offert suivant l'effectif envisagé	16
Section III : Analyse de la demande	16
III.1 Le marché en général	16
III.2 Le marché visé	17
III.3 Analyse des besoins des clients	19
Section IV : La concurrence	20
IV.1 Type de concurrents	20
IV.2 La part de marché de nos concurrents indirects	21
IV.3 La part de marché visé par le projet	21
IV.3.1 Le marché total disponible	21

IV.3.2 Marché visé par le projet	22
IV.4 Les forces et faiblesses des concurrents	22
IV.5 Diagnostics internes et externes de l'entreprise	23
a. Facteurs externes	23
b. Facteurs internes	23
Section V : Politique et stratégie marketing à adopter	23
V.1 Etude de l'environnement.....	20
V.1.Stratégie marketing	24
1- La stratégie de domination par les couts.....	24
2- La stratégie de différenciation.....	24
a. Emploi	24
b. Transport	25
c. Industries	25
d. Communication	25
e. Stratégie marketing à adopter.....	25
V.2 Politique marketing	26
a- Le prix.....	26
b- Le produit.....	26
c- Placement.....	27
d- Promotion.....	28
CHAPITRE III : Les outils d'évaluation et critères d'évaluation	29
Section I : Les outils d'évaluation	29
I.1 La VAN	30
I.2 L'IP	30
I.3 Le TRI	31
I.4 Le DRCI	31
Section II : Les critères d'évaluation	32
II.1 La pertinence	32
II.2 L'efficacité	32
II.3 L'efficacités	33
II.4 La durabilité	33
II.5 L'impact du projet	34
PARTIE II : CONDUITE DU PROJET	36
CHAPITRE I : Réalisation Technique	37
Section I : Formalité administrative du projet	37
I.1 Les autorisation d'ouverture	37
I.2 Pièces nécessaires	37
I.2.1 Concernant l'établissement	38
I.2.2 Concernant le personnel	39
Section II : Les principales normes techniques	39
II.1 Implantation	39
II.1.1 Critères pédagogiques	39
II.2 Infrastructures	40

II.3 Les matériels d'enseignements et les activités	41
II.3.1 Matériels d'enseignement	41
II.3.2 Activités	42
II.4 Qualités des matériels et mobilier du bureau	44
CHAPITRE II : Techniques des ressources humaines et C.A prévisionnel	45
Section I : Techniques des ressources humaines	45
i-1) Profil de chaque poste.....	46
I-2) Description des tâches.....	47
I-3) Technique de formation.....	48
I-4) Relations avec les Parents ou Tuteurs des élèves.....	49
Section II : C.A prévisionnel	49
CHAPITRE III : Structure organisationnelle	51
Section I : Organigramme envisagé	51
I.1 Définition	51
I.2 Typologie des structures	51
I.3 Organigramme de la société	53
Section II : Organisation de travail	53
Section III : Chronogramme.....	56
1.1 Ventilation des tâches.....	56
1.2 Graphique GANTT.....	57
PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	60
CHAPITRE I : Coût des investissements	61
Section I : Coût des investissements et comptes de gestions	61
I.1 Les investissements	61
I.1.1 Les investissements des activités techniques	61
a. Terrain	61
b. Aménagement	62
c. Construction	62
d. Matériel d'enseignement.....	62
I.1.2 Investissement des activités administratives	63
a. Frais de constitution	63
b. Matériels et mobiliers du bureau	63
c. Matériels informatiques	63
I.2 Les comptes de gestions	64
I.2.1 Les charges	65
a. Les achats consommés	65
b. Les services extérieurs	66
c. Les autres services extérieures	67
d. Les charges de personnel	68

e. Imprévus	70
f. Les charges financières	70
g. Dotations aux amortissements	70
I.2.2 Les produits	70
I.3 Détermination du fond de roulement initial	71
I.4 Détermination du coût des investissements	73
Section II : Tableau des amortissements	73
Section III : Financement prévisionnel	74
Section IV : Remboursement des emprunts	75
CHAPITRE II : Analyse de la rentabilité et étude de faisabilité	77
Section I : Les comptes de résultats prévisionnels	77
Section II : Plan de trésorerie	79
Section III : Bilan prévisionnel de chaque phase	81
CHAPITRE III : Evaluation et impact du projet	85
Section I : Evaluation du projet	85
I-1 : Evaluation de la rentabilité.....	85
1.La CAF.....	85
2.La faisabilité.....	86
Section II : Evaluation financière	86
II.1 Selon des outils d'évaluation	86
a. VAN	86
b. TRI	86
c. DRCI	88
d. IP	88
e. Les ratios	89
e.1 Le ratio de rentabilité	89
e.2 Ratio de marge d'entreprise	90
Section III : Evaluation sociale	90
III.1 Création d'emploi	90
III.2 Amélioration du niveau de vie des employés	91
Section IV : Impact du projet	91
1. Impact social.....	91
2. Impact économique.....	91
3. Impact financier.....	92
CONCLUSION GENERALE.....	93

ANNEXES

Annexe I : coefficient par classe et par série
Annexe II : tableau des effectifs à la rentrée
Annexe III : Questionnaire d'enquête
Annexe IV: Fiche de stock
Annexe V : Relevé d'absence des Professeurs
Annexe VI : Fiche de transmission

BIBLIOGRAPHIE

Table des matières