

# UNIVERSITÉ DE TOAMASINA FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

# **DÉPARTEMENT DE GESTION**

## MÉMOIRE DE MAÎTRISE ÈS SCIENCES DE GESTION

# PROJET DE CRÉATION D'UNE FORMATION TECHNIQUE ET PROFESSIONNELLE DANS LA RÉGION ALAOTRA MANGORO (Cas du district d'Amparafaravola)

#### Présenté et soutenu par :

RABEARIMANANA Hantavololona Sophie

**Promotion: 2007 - 2008** 

OPTION : COMMERCE et GESTION des ENTREPRISES AGRO - INDUSTRIELLES

#### Sous la Direction de :

#### **Encadreur enseignant:**

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

#### **Encadreur professionnel:**

Monsieur Zakasolo RABETANY, Directeur Technique du Bureau d'étude SEAP Antananarivo

**25 SEPTEMBRE 2010** 

# **SOMMAIRE**

LISTE DES ABREVIATIONS SIGLES ET ACRONYMES	5
INTRODUCTION	6
### EMERCIEMENTS	
CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ	34
Section II. ÉTUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	35
CHAPITRE III : STRATÉGIES ET POLITIQUES À ADOPTER	39
Section I. STRATÉGIES MARKETING	39
Section II . PROGRAMMES ET ACTIONS À PROPOSER :	42
DEUXIEME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE ET EVALUATION DU PR	<b>OJET</b> 46
CHAPITRE I: LES INVESTISSEMENTS	48
Section I. L'INVESTISSEMENT NÉCESSAIRE:	48
Section II . LES TABLEAUX D'AMORTISSEMENT	50
Section III . PLAN DE FINANCEMENT ET FONDS DE ROULEMENT INITI	AL53
CHAPITRE II : SITUATION FINANCIÈRE DU PROJET	59
Section I . COMPTE DE GESTION	59
Section II . BILAN DU PROJET	72
Section III . FLUX DE TRÉSORERIE :	79
CHAPITRE III : ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ	80
Section I . LE SEUIL DE RENTABILITÉ	80
Section II . LES RATIOS D'ANALYSE FINANCIÈRE	82
Section III. ÉTUDE DE RENTABILITÉ DU PROJET:	88
CONCLUSION	95
BIBLIOGRAPHIE	97
ANNEXES	98
LISTE DES ILLUSTRATIONS	103
TABLE DE MATIERES	

#### REMERCIEMENTS

Le présent ouvrage est le couronnement de notre cursus universitaire. Il n'aurait pas pu réaliser sans l'aide de certaines personnes dotées d'une générosité incommensurable et de compétences incontestables. A eux, nous témoignons notre gratitude et nos reconnaissances profondes.

Particulièrement, nos remerciements sont adressés à l'endroit de :

• Monsieur Henri ANDRIAMARO-RAOELISON,

Enseignant encadreur, il n'a eu de cesse dans l'aménagement de ses programmes d'activité pour mieux nous encadrer. Ainsi, il nous a prodigué des conseils et des recommandations particulièrement utiles rendant notre travail plus aisé;

- Monsieur Zakasolo RABETANY; professionnel encadreur, il a apporté, généreusement, une véritable touche d'esprit à notre travail malgré ses nombreuses responsabilités;
- Tous les enseignants de la Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, qui nous ont transmis leurs savoirs faire qui nous ont permis d'accéder à notre niveau de connaissance actuelle ;

Enfin, nous ne saurions terminer cette page de remerciements sans exprimer notre profonde gratitude à toute la famille pour leur soutien normal, matériel et financier durant notre séjour à l'université de Toamasina.

Nous remercions sincèrement toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont participé à la réalisation de la présente mémoire.

## LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

**B.E.P.** : Brevet d'Etude Professionnelle

**B.E.P.C.**: Le Premier Cycle

**B.L.U.** : Bande Latérale Unique

**B.V.LAC**: Bassin Versant du Lac Alaotra

**C.A.** : Chiffre d'Affaires

**C.A.P.** : Certificat d'Aptitude Professionnelle

**CECAM** : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel

**C.F.** : Charges fixes

**CISCO** : Circonscription Scolaire

**CNaPS** : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

**CSB II** : Centre de Santé de Base niveau II

**CR** : Commune Rural

**D.A.P.**: Dotation aux Amortissements et Provision

**D.R.C.I.** : Délai de Récupération du Capital Investi

**F.I.D.** : Fonds d'Intervention pour le Développement

**F.T.P.** : Formation Technique Professionnelle

**I.B.S.** : Impôts sur le Bénéfice des Sociétés

**I.P.** : Indice de Profitabilité

**JIRAMA** : Jiro sy Rano Malagasy

**L.T.P.** : Lycée Technique Professionnel

M/CV : Marge Sur Coûts Variables

**O.T.I.V.** : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

**P.C.G.** : Plan Comptable Général

**P.S.D.R.** : Projet de Soutien de Développement Rural

**S.R.** : Seuil de Rentabilité

**T.R.I**. : Taux de Rentabilité Interne

**T.V.A.** : Taxe sur la Valeur Ajoutée

V.A. : Valeur Ajoutée

**V.A.N.** : Valeur Actuelle Nette

**V.N.C.** : Valeur Nette Comptable

#### INTRODUCTION

En cette ère du troisième millénaire, la mondialisation (de l'économie à l'échelle planétaire) a favorisé la libéralisation, la concurrence mais aussi, la turbulence et le changement. Les impacts socioéconomiques devraient inciter Madagascar à adopter une politique de renforcement de capacités et de l'affermissement de compétences par le biais de la valorisation de ressources humaines. Les interventions y afférentes devront être entreprises sur la base de la considération des différents paramètres axés sur les potentialités socioéconomiques régionales. A cet effet, elles seront préconisées et mises en œuvre au profit des régions les plus défavorisées. La majorité de la population est plus vulnérable. Une nouvelle vision, un nouvel esprit et une nouvelle approche adaptés sont les conditions primordiales de la réussite d'une telle politique.

A la base de ce processus, l'amélioration des capacités et des compétences des futurs acteurs économiques est nécessaire. A ce niveau, la structure « Formation Technique et Professionnelle » recouvre tous son sens. Certes l'image de la Formation Technique et Professionnelle à Madagascar s'est améliorée; mais il faut compter, surtout sur sa compétitivité, sa performance et son redéploiement sur une large étendue régionale.

Le besoin d'indépendance et la recherche du bien être obligent les jeunes à dépasser les limites du « destin » familial pour édifier une vie autonome basée sur de nouveaux systèmes de valeurs.

Sur le plan de l'institutionnalisation de la Formation Technique et Professionnelle, rien n'est acquis pour le district d'Amparafaravola. En fait, l'institution lui même est absente dans la circonscription.

Ici le présent mémoire, intitulé: « PROJET DE CRÉATION D'UNE FORMATION TECHNIQUE ET PROFESSIONNELLE DANS LA RÉGION ALAOTRA MANGORO » (Cas du district d'Amparafaravola). Il s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la politique de développement et de redéploiement des institutions de formation technique et professionnelle afin de favoriser l'acquisition des connaissances techniques professionalisantes.

Paradoxalement, le district d'Amparafaravola, doté d'une potentialité économique agricole importante s'illustre par le manque crucial d'établissement technique.

La majorité des ménages disposent des possibilités probantes pour l'éducation de la population estudiantine grâce à leur revenu rizicole.

Dans le cadre de la concrétisation du projet, l'objet du présent mémoire est prévue s'articuler et fixer ses objectifs sur trois dimensions :

- l'amélioration du niveau de vie des ménages par la recherche de nouveaux créneaux,
  - l'augmentation du nombre de techniciens spécialisés en Mécanique-agricole,
- la fourniture ou la procuration à la population jeune des moyens d'apprendre de nouveaux métiers,

Malgré la subjectivité imbriquée dans la mentalité paysanne (facteur négatif nuisant à l'exactitude de données), le présent mémoire a été effectuée avec assez d'éléments d'appréciation de la zone d'études afin de pouvoir situer la problématique de la mise en place d'institution de formation technique et professionnelle sous différents aspects.

Notre études a duré environ cent quatre vingt (180) jours calendaires. Des difficultés et des contraintes ont été rencontrées. On note particulièrement le quasi inexistence de données relatives à des projets similaires ou identiques à celui ci dans la région d'Alaotra – Mangoro, l'obsolescence de certaines informations et la caducité de certaines pratiques.

L'étude s'étale sur deux parties qui se subdivisent en plusieurs chapitres :

- ♣ La première partie est consacrée à la présentation générale du projet repartie en trois chapitres :
  - Présentation générale du district d'Amparafaravola ;
  - Etude du marché;
  - Politiques et stratégies à adopter.
- ♣ La deuxième partie traite de l'étude financière et de l'évaluation du projet, notamment :
  - des investissements :
  - de la situation financière du projet ;
  - de l'analyse financière des activités.

# PREMIÈRE PARTIE PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET

Un projet se définit comme un ensemble cohérent d'activités ou d'interventions définies dans l'espace et dans le temps, viable et réalisable suivant un processus, établi sur la base d'une chronologie déterminée adéquate à transformer ces « ressources » pour répondre aux objectifs préconisés. La concrétisation d'un projet repose sur la considération et la prise en compte des diverses phases de réalisation interdépendantes les unes des autres.

L'ensemble de ces phases forment le « cycle du projet » lequel est composé de trois niveaux successifs :

- l'émergence : débute dès la germination de l'idée du projet, à l'estimation et à l'évaluation des opportunités pouvant être générées et aboutira à la prise de décision ;
- la conception : comporte toutes les études approfondies des données et des informations relatives au projet, au montage des dossiers y afférent ;
  - la mise en œuvre : la réalisation et/la concrétisation proprement dite.

Dans cette première partie sera traitée l'étude générale du district d'Amparafaravola, dont : l'aspect géographique, le cadre socio-économique et les perspectives de développement social et économique de la circonscription. Il sera évoqué les caractéristiques, la nature juridico-sociale et les systèmes des techniques mises en œuvre dans le processus de la production de la vie matérielle.

# CHAPITRE I. <u>PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DISTRICT</u> D'AMPARAFARAVOLA

Ce chapitre se divise en trois sections : la monographie du district d'Amparafaravola, l'origine du projet et la généralité sur le projet.

#### Section I. MONOGRAPHIE D'AMPARAFARAVOLA

#### §1. Historique

La région d'Alaotra Mangoro se situe dans la partie Est de Madagascar dans l'ex province autonome de Toamasina. Elle abrite cinq districts dont Andilamena, Ambatondrazaka, Amparafaravola, Moramanga et Anosibean'ala.

Le district d'Amparafaravola se trouve dans la région Alaotra Mangoro qui est la fusion des anciennes régions Alaotra et Mangoro (loi N° 94-001 du 26 avril 1994) située sur la partie Ouest de l'ex province autonome de Toamasina. L'ensemble de la région est 45 048 Km² qui représentent 58 % de la superficie de l'ex province dont il fait partie et 8% de la superficie de Madagascar¹.

Autrefois, Amparafaravola fut un lieu de transit pour les marchands de bovidés venant de Sakoamadinika allant vers Ambanivolo. A cette époque, le bambou, principal constituant de la végétation, fut abondant dans la zone. Les marchands, obligés de bivouaquer en ce lieu, confectionnèrent des lits de bambous sur lesquels ils se détendirent. De là venait la dénomination du campement « Amparafaravolosy ». Etymologiquement, ce nom est composé de deux mots dont « farafara » qui signifie « lit » et « volo » (diminutif de « volosy ») qui signifie « bambou ». Avec le temps, l'appellation et la prononciation se modifient, s'actualisent et se réactualisent selon les contextes et les conjonctures socioéconomiques du moment pour donner le nom de l'actuel Chef lieu de District Amparafaravola, qui signifie littéralement « au lit d'argent » ou « argent servant lit »².

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie de la région d'Amparafaravola, année 2002, page 03

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>Monographie du district d'Amparafaravola 2005

#### §2. Localisation du district et sa délimitation

#### A. Localisation du district

Le district d'Amparafaravola figure parmi les cinq districts de la région Alaotra Mangoro. Il s'étend sur une superficie de 6 966, 5 km². Il est composé de 215 Fokontany repartis dans 20 communes telles que décrites dans le tableau suivant:

Tableau  $n^{\circ}$  I: Nombre de Fokontany dans chaque commune du district d'Amparafaravola

Communes	Nombre de Fokontany		
Amparafaravola	14		
Bedidy	9		
Sahamamy	8		
Ambohimandroso	6		
Ampasikely	7		
Andrebakely Sud	6		
Ambatomainty	5		
Morarano Chrome	20		
Ranomainty	6		
Ambohitrarivo	7		
Ambohijanahary	22		
Tanambe	14		
Anororo	9		
Beanana	15		
Vohitsara	8		
Ambodimanga	7		
Amboavory	19		
Andilana Nord	9		
Vohimena	12		
Andrebakely Nord	12		
Total	215		

Source: Monographie du district d'Amparafaravola, 2005

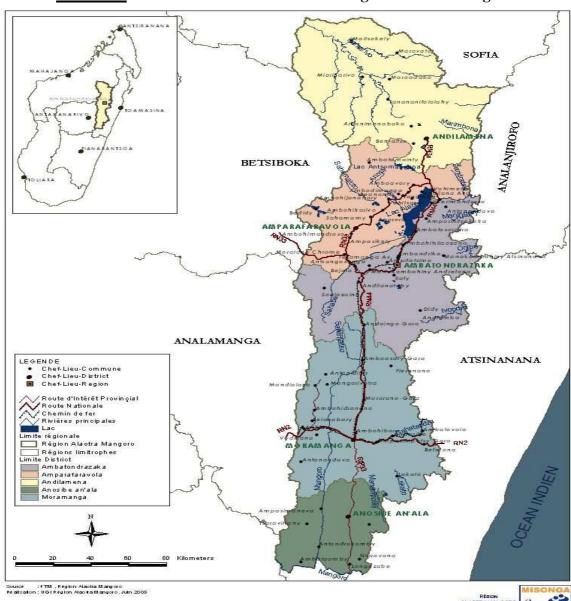
Le nombre de Fokontany est inégalement réparti dans les vingt communes. Ce nombre varie de 6 pour la commune de Ranomainty à 22 pour celle d'Ambohijanahary.

#### B. Délimitation

Le district d'Amparafaravola est délimité :

- à l'Est : par le district de Vavatenina et de Fénérive Est,
- à l'Ouest : par le district de Tsaratanana,
- au Sud- Est : par le district de Moramanga,
- au Nord : par le district d'Andilamena.<sup>1</sup>

La délimitation régionale de l'Alaotra Mangoro est donnée ci-après



<u>Carte  $n^{\circ} 1$ </u>: Situation administrative de la région Alaotra Mangoro

Source : Plan Régional de Développement Alaotra Mangoro 2005

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie du district d'Amparafaravola 2005

#### §3. Contexte physique et environnemental

#### A. Milieu physique

Le District d'Amparafaravola fait partie des cinq constituants la Région Alaotra-Mangoro.

Le district d'Amparafaravola dispose d'un environnement physique favorable à l'agriculture. Le climat annuel a deux saisons (été chaud et pluvieux, hiver frais et humide), le système hydrologique composé de nombreux cours d'eau favorisant la riziculture irriguée, entretienne en permanence la potentialité productive. Néanmoins, la zone est assujettie à des cataclysmes naturels dus aux passages fréquents des cyclones. De 1999 à 2001, plus de la moitié des Communes de la région Alaotra-Mangoro ont été touchées par le cyclone.

#### a). Relief et altitude du district d'Amparafaravola:

Le relief du district est formé<sup>1</sup> :

- ♣ à l'Est : par une partie basse qui forme la cuvette de l'Alaotra,
- \* à l'Ouest : par des reliefs montagneux caractérisé par des lavaka,
- ♣ au Nord : par une chaîne de montagne ouverte par une forêt dense,

L'altitude est définie par : le point haut d'Antakaina (Ankokaina) de 1 317m de hauteur et le point le plus bas de lac Alaotra de 750m. Le lac Alaotra se situe entre les communes rurales de Tanambe, d'Ambohitrarivo et de Vohimena.

On note, sur l'ensemble de la circonscription, la prédominance de vastes plaines immenses et très fertiles

Le type de sol et végétation sont caractérisés par des :

- ♣ sols hydro morphes réservés à la riziculture dans sa quasi-totalité. Les sols hydro morphes des bas fonds, dénommés localement « hôraka », sont en permanence saturés d'eau et dégagent une odeur de soufre. Ce type de sol ne convient à la riziculture que s'ils sont bien drainés, c'est-à-dire avec une bonne maîtrise de l'eau. Par ailleurs, ils ne permettent pas les cultures pérennes.
- ♣ sols des moyennes terrasses légèrement argileux, convenables aux cultures sèches et vivrières : sont rencontrés surtout dans les vallées et en bordure des cours d'eau.

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>secteur porteurs de la région Alaotra Mangoro

#### b). Hydrographie

Le débit des eaux est fortement lié à la pluviométrie. Les rivières réagissent vite à celle-ci. Les crues sont soudaines et violentes pendant la saison de pluies. Les principales rivières dans le district sont les suivantes : Anony, Sahamaloto, Imamba Ivakaka, Besomangana, Ranofotsy et Sahabe. Elles déversent tous dans le grand Lac Alaotra. Il faut signaler la présence du Lac Alaotra, un endroit privilégié pour la filière pêche.

Actuellement, la zone est sous la menace perpétuelle de la régression, de la déchéance de la production. En effet, le phénomène d'ensablement, résultat inévitable de la dégradation avancée des bassins versants, se généralise dans l'espace régional de l'Alaotra Mangoro,

#### c). Climat et température

Avec 26 °C de moyenne, La température varie de 13° C à 31° C.<sup>1</sup>

Le district d'Amparafaravola a un type de climat mixte, alliant à la fois celui du haut plateau et celui de type côtier. Deux types de saisons définissent l'environnement climatique dont la saison humide et la saison sèche :

- la période de pluie débute en mois de Décembre et prend fin au mois de Février,
- la période inter saison commence le mois de Mars et prend fin au mois d'Avril,
- la saison froide et brumeuse commence le mois de Mai jusqu'au mois de Juillet,
- la saison chaude et sèche débute à partir de mois d'Août jusqu'au Novembre.

L'irrégularité des pluies, avec 20 à 30 jours secs après les premières pluies d'octobre, est préjudiciable aux cultures. La maîtrise de l'eau ainsi que les moyens de production constituent pour les agriculteurs un enjeu majeur. Cette sécheresse en début de saison peut être fatale pour l'agriculture et entraîner une forte pression de pêche effrénée sur le lac.

Le climat de la région est favorable aux différentes activités agricoles. Compte tenu de l'étendue de la plaine de l'Alaotra avec ses multiples cours d'eau, la pratique de la riziculture constitue la principale activité de la population. Toutefois, d'autres activités, telle la culture fruitière, commencent à gagner du terrain en ce sens qu'elles constituent une source de revenu importante.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie du district d'Amparafaravola, 2005

#### **B.** Contexte environnemental

La Région Alaotra Mangoro dispose d'importantes ressources forestières. Elle possède des aires protégées lesquelles représentent des potentialités énormes pour le développement du tourisme.

La traditionnelle pratique des cultures sur brûlis, constitue l'un de facteurs favorisant l'accélération du phénomène d'érosion rencontré dans la majeure partie de la circonscription. Pour Madagascar, la gestion durable des ressources naturelles et l'intégration de la conservation de l'environnement dans les stratégies de la réduction de la pauvreté figurent parmi les grands objectifs du programme national sur l'environnement (PEIII), qui entame actuellement sa troisième phase quinquennale. A ce propos, quatre communes du district d'Amparafaravola se trouvent être des zones prioritaires d'intervention du PEIII. 1

Les forêts du district d'Amparafaravola sont diversifiées. La production forestière est très variée et présentent une large gamme de produits répondant aux besoins d'une vaste étendue de catégorie de consommateur. Les forêts produisent des traverses, bedera, plateau, rakopaka, planche, ainsi que d'autres produits comme le charbon de bois (2950 tonnes); les bois de chauffage (3763 tonnes); les bois d'œuvre (293 715 m3); les bois rond (2656 unités) et d'autres (34916 tonnes).

Le tableau suivant indique la couverture forestière du district avec leur type, leur localisation et leur superficie :

Tableau n° II: Couvertures forestières

Type	Localisation	Superficie
Forêts classées	Andrebabe	20 000 Ha
Périmètre de reboisement et de	Sahamaloto	38 700 Ha
restauration		
Forêt naturelle sur Tanety (varongy,		6 335 Ha
voamboana, vintanina, ditimena, ramy,		
voanana)		
Forêt naturelle de ZETRA (zozoro)	Amparafaravola, Sahamamy,	15 667 Ha
	Anororo, Vohitsara, Andilana	
	Nord	
Forêt artificielle (eucalyptus, pin,		13 625 Ha
grevillea)		

Source: Monographie du District d'Amparafaravola, 2005

\_

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Secteur porteur de la région Alaotra Mangoro

Le reboisement et la restauration du périmètre de Sahamaloto couvrent une superficie de 38 700ha; la forêt classée d'Andrebabe occupe une superficie de 20 000 ha et 15 667ha est consacrée à la forêt naturelle de « zetra ».

Malheureusement, les problèmes environnementaux subsistent dans la région de l'Alaotra Mangoro toute entière; l'érosion et la dégradation avancée des bassins versants et la formation accrue de « lavaka » sont à l'origine de l'ensablement des zones de culture, des réseaux hydro agricoles, l'envasement du Lac Alaotra et des bassins de retenue.

Les délits forestiers se distinguent par des superficies brûlées dont 50 ha de foret, 50 ha de surface reboisée, 2131 ha de Tanety et 250 ha de zetra. Entre autre, 800 ha ont obtenu de permis d'exploiter.

Dans les zones forestières, le relief accidenté et les vallées étroites incitent la population à pratiquer de cultures sur brûlis pour disposer de terrains de cultures.

En résumé, les feux de brousse, l'exploitation forestière et minière, souvent illicite et sans aucun respect des normes contribuent largement à la détérioration progressive de l'environnement productif. A cela s'ajoute les effets négatifs de la persistance des problèmes fonciers.<sup>1</sup>

#### §4. Le milieu social et infrastructurel

Le milieu social comprend essentiellement la démographie, les infrastructures physiques et les services sociaux.

#### A. Démographie

Par définition, la démographie est l'étude quantitative de la population humaine. La population évolue d'une année à l'autre et progresse plus vite que le niveau de subsistance telle démontrée par la théorie de l'économiste démographe Robert MALTHUS.

Une immigration saisonnière venant des hauts plateaux (faritany d'Antananarivo et de Fianarantsoa) est constatée durant la période de mai à août lors de la moisson annuelle du riz. Une partie de ces immigrants, attirés par l'agriculture et par la disponibilité d'activités potentiellement productives, se sédentarisent. Une autre partie émigre en dehors du district en fonction de leur capacité et de leur compétence.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie du district d'Amparafaravola 2005

Ce mouvement de la population engendre un taux de croissance démographie variant entre 2,8% à 5 %.1

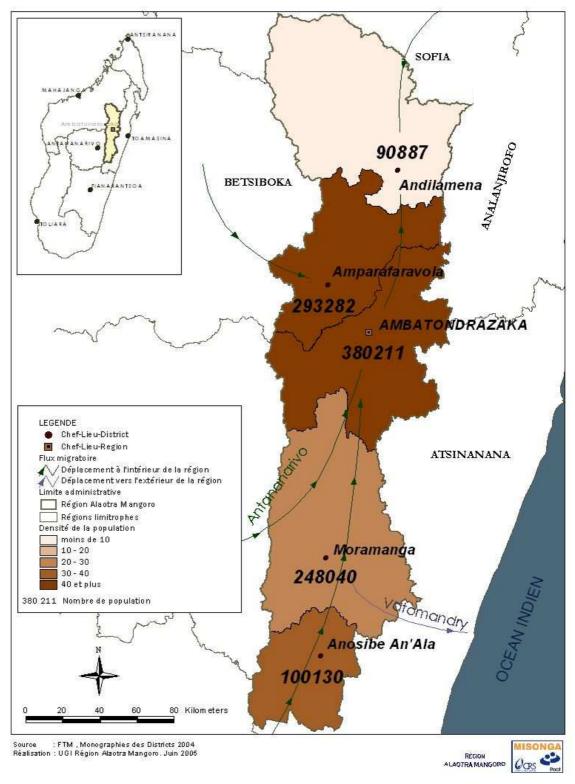
#### a). Répartition de la population et croissance démographique

Le nombre de la population et la croissance démographique y afférente n'est nullement statique. On note une variation perpétuelle du nombre de la population globale. Cet état de fait est le résultat de l'importance des mouvements et des flux migratoires que subissent le district et la Région de l'Alaotra Mangoro. La carte suivante illustre ce phénomène.

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie du district d'Amparafaravola 2005

<u>Carte n° 2</u>: Répartition de la population de la région Alaotra Mangoro



Source: Plan Régional de Développement 2005

D'après le recensement de l'année 2007; le district d'Amparafaravola comptait 293 282 habitants avec une superficie de 6.966,5 km². Le Tableau suivant montre l'effectif de la population et le pourcentage dans chaque commune.

Tableau n° III: Effectif de la population dans le district d'Amparafaravola

Commune	Effectif de la population	Pourcentage	
Amparafaravola	36 329	12,39	
Bedidy	9 849	3,36	
Sahamamy	8 051	2,75	
Ambohimandroso	8 128	2,77	
Ampasikely	5 139	1,75	
Andrebakely Sud	5 305	1,81	
Ambatomainty	12 361	4,21	
Morarano Chrome	30 344	10,35	
Ranomainty	10 917	3,72	
Ambohitrarivo	23 592	8,04	
Ambohijanahary	23125	7,88	
Tanambe	28 956	9,87	
Anororo	16 990	5,79	
Beanana	11 354	3,87	
Vohitsara	7 315	2,49	
Ambodimanga	7 182	2,45	
Amboavory	15 013	5,12	
Andilana Nord	9 550	3,26	
Vohimena	11 374	3,88	
Andrebakely Nord	12 408	4,23	
Total	293 282	100	

Source: Monographie du District d'Amparafaravola, 2007

Avec une densité moyenne de 35 habitants par km², le district d'Amparafaravola est une zone relativement peuplée en comparaison avec la moyenne de la région Alaotra Mangoro qui est de 27,5 hab. /km². Cette densité élevée peut s'expliquer par l'attrait de la potentialité agricole et marchande de la zone.

#### b).Santé

Le service de santé regroupe tous les dispositifs sanitaires: les infrastructures et le personnel de soins. Le nombre de personnel de service de santé est largement insuffisant par rapport au nombre de la population locale. Inégalement reparti dans le district, le problème de concentration de personnel dans le milieu urbain n'a pas été résolu depuis des années. Le problème de l'insuffisance du personnel dans les zones rurales (communes) persiste et perdure. A cet effet, une augmentation et une répartition adéquate du personnel s'avèrent nécessaire pour que la majorité de la population puisse accéder à un minimum de soin.

Les pathologies dominantes dans le district sont représentées dans le tableau suivant.

Tableau n° IV: Les pathologies dominantes

				Infection	Affection
District d'Amparafaravola	Fièvre	IRA	Diarrhées	cutanée	bucco-dentaire
Nombre de cas	34 056	19 229	4 670	3 562	2 749
Pourcentage des cas par rapport à la région	17,58	16,88	13,24	20,23	16,45
Région	193 765	113 886	35 276	17 610	16 716

Source: PRD Alaotra Mangoro 2005, Monographies par Districts 2004, Zone de planification 2004 (SSD Ambatondrazaka et Moramanga)

Le type de climat chaud et humide favorise la propagation de moustiques et fait de la région une zone paludéenne. Par ailleurs, la fièvre (34 056 cas) est dominante par rapport aux infections respiratoires aigue (19 229 cas), la diarrhée (4 670 cas) ainsi que les infections cutanées (3 562 cas) et les affections bucco-dentaires (2 749 cas).

#### c).Education

L'éducation constitue un facteur de la croissance économique et la base du développement. Selon l'approche de l'économiste américain « Garry BECKER » en 1976, l'investissement en capital humain est nécessaire. Le terme capital humain désigne les ressources humaines économiquement productives. Autrement dit, le niveau d'éducation, le niveau de santé, le niveau de capacité physique, l'expérience professionnelle et personnelle, l'intelligence influent et catalysent le niveau de la production.

Dans le district d'Amparafaravola, on trouve 251 établissements de niveau I ou EPP dont 194 publics et 57 privés. Pour le niveau II, le nombre de CEG est de 31 (15 publics et 16privés). Enfin, pour le niveau III, on compte 3 établissements (1 lycée public et 02 lycées privés). On note l'absence de l'enseignement technique dans le district.

D'une manière générale, le niveau d'instruction de la population est fonction de l'acquisition de connaissance à travers l'éducation. La capacité et la compétitivité sociale dépendent en grande partie du cadre éducatif mis en place. L'harmonie de la qualité-quantité des infrastructures d'accueils aux aptitudes-compétences des enseignants et du personnel demeure le garant de la promotion de l'essor et du progrès réel. En effet, la crédibilité des connaissances acquises assure la maîtrise de la transformation efficace et efficiente de l'environnement de la production.

L'éducation et la santé étant des services publics, chaque individu a droit d'y accéder. L'état doit prendre sa responsabilité en matière d'amélioration et de mise en place des infrastructures et de répartition du personnel.

Pour l'année 2008, les derniers chiffres obtenus sur les infrastructures éducatives sont donnés dans le tableau suivant.

Tableau n° V: Possession d'établissement scolaire

Etablissement	Public	privé
Préscolaire (en ville)	00	03
EPP (en ville)	02	04
CEG (district)	18	20
Lycée (en ville)	01	02

Source: CISCO Amparafaravola 2009

#### **B.** <u>Infrastructures de communication</u>

Les voies de communication constituent les artères économiques d'une région. Elles résolvent les problèmes des circulations et des flux des produits dans le cadre des échanges commerciaux. Elles favorisent la tenue de différentes interventions spéculatives.

#### a). Infrastructure de transport

Le District d'Amparafaravola dispose de trois types de transport : routier, ferroviaire et fluvial. Malgré la présence d'une piste d'atterrissage (réservée à l'usage

des particuliers) à Ambongalava dans le CR Ambatomainty, le transport aérien est inexistant.

#### Le transport routier

Presque toutes les localités administratives sont reliées au chef lieu de district par des axes dont les états diffèrent selon leur proximité. Généralement, les localités périphériques des agglomérations urbaines sont accessibles à longueur d'année; par contre, des pistes saisonnières desservent les zones reculées. Cette disparité observée au niveau des infrastructures routières génère inévitablement des inégalités en termes de développement. En ce sens, les zones productives s'enlisent dans l'enclavement faute de moyens d'évacuation des produits (Ranomainty, Bedidy, Vohimena...etc) Les Communes des abords (et périphériques) de la RN3 A (axe bitumée), surtout celles situées aux carrefours des axes — Ambaiboho, Tanambe, Ambohitrarivo et Ambohijanahary - deviennent de grands centre d'échanges commerciaux.

#### Le transport ferroviaire

Le transport ferroviaire assure généralement l'approvisionnement en carburants, le transport de riz et des intrants agricoles, l'acheminement des produits miniers (chrome et graphite) destinés à l'exportation. Tel est le rôle primordial de la voie ferroviaire linéaire Vohidiala – Morarano chrôme

Toutefois, le district d'Amparafaravola est accessible de la ville de Toamasina et d'Antananarivo par voie ferroviaire à partir de l'axe Moramanga-Lac Alaotra (MLA) jusqu'à la gare de Vohidiala.

#### Le transport fluvial

Toutes les rivières (Sahamaloto, Anony, Imambaivakaka, Besomangana, Ranofotsy, Sahabe) affluent vers le lac Alaotra. Le tableau ci-dessous nous montre la distance et le nombre des transporteurs.

Tableau n° VI: Les Voies fluviales

AXE	DISTANCE (Km)	Nombre de Transporteurs
Marovato- Maladialina	2,5	5
Marovato- Vohitsara	3	11
Vohitsara -Vohitsivalana	3	6
Anororo - Ambatosoratra	4	8

Source: Monographie du district d'Amparafaravola, 2005

Le lac Alaotra est exploité par quelques acteurs économiques notamment les pêcheurs et les transporteurs des marchandises. Jusqu'à l'heure actuelle, il n'y a pas eu de construction d'infrastructures fluviales dans le district. En fait, la densité des voies de communication terrestre contribue à la faible exploitation du lac. Les activités lacustres sont limitées à des usages domestiques. Les moyens matériels employés sont rudimentaires et artisanaux. Les transports et les échanges se font surtout entre les riverains.

#### b). Poste et Télécommunication

Les infrastructures de communication sont caractérisés par :

- ♣ le bureau de recette de 6ème classe dans les communes de Morarano chrome, d'Ambohijanahary, et Tanambe ;
  - \* l'agence postale 1<sup>ère</sup> classe dans la commune d'Ambohitrarivo
  - ♣ la recette de distribution dans la commune d'Amboavory ;
  - ♣ le colis express dans la commune d'Amparafaravola et de Tanambe.

#### c). Energies électriques

Le JIRAMA approvisionne la région de l'Alaotra Mangoro en eau et électricité. Tous les districts y ont accès par l'intermédiaire de la centrale hydroélectrique de Mandraka pour le district de Moramanga et par des centrales thermiques pour les districts restants.

En matière d'eau potable, l'approvisionnement est « inégalement » reparti. Seuls les chefs lieu de district sont ravitaillés. Sur ce plan, la majeure partie des communes constitutives est appuyée par des ONG sur la base de la considération de différents paramètres exigés par leur système de fonctionnement et de financement.

#### C. Services sociaux

Le chef lieu du district dispose d'un commissariat de police. Quant à la gendarmerie, deux (2) communes détiennent des brigades de la gendarmerie dont Ambatondrazaka et Tanambe, trois (3) communes de poste avancées : Morarano, Ambohijanahary et Beanana, trois (3) communes de postes volants : Bedidy ; Ambatomainty ; Vohimena et une (1) de poste fixe à Amparafaravola.

#### a). Dina existant avec les informations y afférent

A notre connaissance, aucune véritable « dina » au sens juridique de terme n'a été mise en place jusqu'à ce jour, ni au niveau des Fokontany ni au niveau des communes,

sauf le « dina fototra hiarovana ny ala sy ny doro Tanety » relatif à la protection forestière contre les feux de brousse.

#### b). Comités de vigilances et quartiers mobile

Des comités des vigilances et des quartiers mobiles ont été sensibilisés à collaborer étroitement avec les forces de l'ordre pour l'application du « dina » spécifié ci-dessus. Chaque Fokontany possède 2 à 3 quartiers mobiles.

Présentation générale des problèmes de la sécurité dans la circonscription

Le commissariat de police du district d'Amparafaravola connait des handicaps majeurs à l'accomplissement normal des tâches et des missions dévolues aux forces de l'ordre : insuffisance du personnel, de matériels et de fournitures de bureaux ; inexistence de poste émetteur récepteur ni de radio BLU. L'inexistence de dina, plan locaux de sécurité, moyen de communication à la disposition de la commune et zones limitrophes sont parmi les problèmes majeurs en matière de la sécurité. Pour assurer une meilleure sécurité des personnes et de leurs biens, l'intervention de l'instance supérieure compétente est vivement souhaitée en vue de résoudre les dits problèmes. \(^1\)

Ainsi donc une bref historique de la monographie d'Amparafaravola, après nous allons passer à la section suivante de parler l'origine du projet.

#### Section II. ORIGINE DU PROJET

Cette section traitera de:

- la réalité existante du milieu récepteur du projet,
- la signification et les valeurs constructives de la formation technique et de la formation professionnelle,
- la justification du choix du milieu récepteur pour la réalisation du projet.

Le but de la présente étude peut être résumé comme suit :

Objectif spécifique : mettre en place d'un établissement technique et de formation professionnelle.

Résultats attendus : Etablissement technique et professionnel mis en place.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Monographie du district d'Amparafaravola 2005

#### §1. Caractéristiques et potentialités du milieu récepteur

#### A. Potentialités économiques

#### a. Les ressources humaines

Le district d'Amparafaravola compte 293 282 habitants répartis dans les vingt (20) communes. La taille moyenne des ménages est de six (06) personnes par famille. Environ 70 % de la population totale constitue celle active.

Avec une population moyenne de 11522 individus par commune, le district d'Amparafaravola représente une circonscription très peuplée de la région d'Alaotra Mangoro. Cette abondance de la population constitue un potentiel important de force productif si l'on tient compte du taux de la population active à Madagascar variant de 40 à 60 %, que la domination du critère et du paramètre «jeunesse» par extrapolation de la structure de la pyramide des âges connus, celui du district atteint les 70 %.

La population du District d'Amparafaravola est constituée d'un véritable melting-pot. Presque la moitié des groupes ethniques existants à Madagascar y est représentée : sihanaka, merina, betsimisaraka, antandroy, antesaka, antefasy, antemoro, bezanozano, betsileo, bara. Plusieurs éléments et paramètres ont favorisé le peuplement de la zone. Parmi la multitude des précurseurs de la migration, outre le taux de croissance annuelle de 6%, deux facteurs peuvent être considérés comme les principaux fondements du peuplement de la zone déterminée : le climat et la richesse du sol.

Les diversités socioculturelles véhiculées par chaque groupe constituent un amalgame catalytique de savoir faire, de technique et de capacité de transformation de l'environnement de la production pour la mise à pied d'œuvre d'une combinaison de différentes « technologies spécifiques » pour la réalisation du développement. Chaque secteur de la production bénéficie la complémentarité des paramètres productifs efficaces et efficients pouvant reculer les entraves et handicaps résultants des particularités cognitives égocentriques. En fait, cette combinaison de la diversité peut constituer un doping considérable pour l'assurance du bien être social tant au niveau des activités intellectuels qu'au niveau des travaux manuels.

Sur le plan psychologique, la population présente une grande perméabilité à l'innovation et à l'initiative d'amélioration, de réforme et de transformation. Elle ne

s'oppose pas à des modifications ou à des changements précurseurs, aboutissant au développement. Cette volonté ferme ancrée dans la recherche du bien être social modèle et bâtit chaque individu dans le processus de production de la vie quotidienne. Cependant, la carence en équipements et en moyens, prolongement matériel de l'aptitude cognitive, constitue un handicap majeur dans la réalisation des aspirations pour une société d'où sera bannie la pauvreté.

#### b. Les activités économiques

Le district d'Amparafaravola dispose des atouts considérables pour l'avenir de son économie.

En matière d'activités agricoles, des milliers d'hectares de terrains cultivables sont propices aux diverses cultures vivrières, maraîchères, industrielles et de culture de rente. De vastes pâturages sont propices au développement des activités agropastorales. Le milieu est favorable à la promotion et à l'essor de l'élevage à cycle court : volaille, oie, ovin, porcin.

Jusqu'à maintenant, toutes les activités économiques sont effectuées de manière artisanale. Le processus de production à grande échelle est encore rare alors la région prête à la pratique de l'agrobusiness. La filière agroalimentaire est en train de se mettre en place ces dernières années sous la contrainte des réquisits de l'échange commerciale, la tendance vers « l'intensif » au détriment de « l'extensif » gagne de plus en plus du terrain dans les habitudes des agriculteurs et des éleveurs. L'alliance quantité-qualité devient la base de toute exploitation pour une production compétitive sur le marché, l'amélioration de la rentrée de trésorerie pour les ménages et l'accroissement des revenus individuels.

#### c. La richesse du milieu naturel

Le milieu naturel du district d'Amparafaravola regorge de richesse inestimable. Les sous sol renferme des pierres précieuses et autres gemmes commercialisables, les forêts produisent des variétés de bois précieux, les lacs se prêtent à des activités piscicoles génératrice d'important revenu et de trésoreries. Cependant, l'exploitation de ces différentes filières demeure archaïque et artisanale.

Les aires protégées constituent une potentialité touristique notoire.

Le manque de politique de mise en valeur de l'entité, l'insuffisance des capacités et des compétences dans la gestion des filières porteuses nuit souvent à l'économie locale.

#### B. Potentialités socio - culturelles

Le District d'Amparafaravola a une population majoritairement jeune, classée dans la catégorie « active ».

Au niveau de l'éducation, très peu d'élèves ont accès à l'enseignement secondaire. Ceux qui y entrent se voient offrir un nombre limité d'option d'études. Les élèves désirant poursuivre les études techniques doivent parcourir plus de 80 km pour trouver l'école adéquate. Souvent, le coût d'une telle opération dépasse largement les capacités boursières des intéressés et finit par conduire à la résignation à une formation non souhaitée.

Au niveau de la gestion des « récoltes », les paysans rencontrent des difficultés dues à l'existence des pratiques usurières présentes partout quand les agriculteurs ont besoin d'appui et de soutien pour mener à terme la saison culturale. Malgré les évolutions observées sur les rendements en période de récolte, paradoxalement, la « période de soudure » persiste et continue de persister.

D'après les résultats des enquêtes effectuées auprès des paysans, environ 85% possèdent d'engins agricoles dont 90% entretiennent périodiquement leurs matériels, 10% consultent les garagistes en cas de panne. En matière de réparation des matériels agricoles, les paysans doivent amener leurs machines en ville (parfois même vers la capitale) faute de compétence et de capacité professionnelle des garagistes.

#### C. Potentialités en partenariat

Beaucoup de partenaires techniques et financiers (projets, organismes de financement, organisme de coopération, organismes des Nations Unies, etc.) interviennent dans l'Alaotra Mangoro dans le secteur social, économique et de l'environnement. Des structures d'appuis, le soutien et le financement sont omniprésentes dans la circonscription administrative d'Amparafaravola. On note particulièrement le foisonnement d'organisations paysannes (Groupements, associations) mis en place par les différents organismes non gouvernementaux tels que l'USAID (Alliance des Projets financés par USAID à Toamasina), PSDR, FID.

#### §2. Sens constructif de la formation technique et professionnelle :

Les prémisses du choix d'option de formation à poursuivre au niveau l'enseignement supérieur sont déjà anticipées dès l'enseignement secondaire de par l'institution des catégorisations académiques, des diverses séries (littéraire, scientifique, technique et socioculturel). Après l'enseignement général, la formation technique et la formation professionnelle sont les deux options à choisir du fait qu'elles moulent les jeunes à connaître et à savoir d'ores et déjà leurs secteurs de prédilection. Ces deux options préparent et forment les jeunes techniquement en vue de mieux les orienter dans la conception de leur avenir professionnel. Généralement, la pratique et l'expérience facilitent l'entrée dans les cercles fermés du métier et du travail.

D'une manière générale, le niveau d'instruction, les expériences professionnelles (formelles et informelles) influent sur l'ouverture d'esprit, sur les aspirations et sur la personnalité de l'individu. Toutes les phases de l'éducation consistent à transmettre rationnellement les outils, les moyens, les techniques, les méthodes et les procédés de transformation de la réalité existante sur la base du principe cyclique théorie-pratique. L'appréciation de l'évolution observée résulte de l'estimation et de l'évaluation de la maîtrise qualitative et quantitative dans le processus de la production de la vie matérielle opérée par les différents acteurs sociaux. Cet état de fait est illustré par la différenciation des niveaux de progrès constatée au niveau des nations du monde. Dans une large mesure, la maîtrise des techniques et de la technologie normativement basique s'instaure en système de valeur et de référence internationale. Cette universalisation systémique engendre la classification et la catégorisation des nations en : grande puissance, puissance émergeante, petites nations et nations pauvres.

#### a). Justification du choix

Le choix du lycée technique et de la formation professionnelle est basé sur la considération de la faisabilité, de la viabilité et des apports de l'institution pour la jeunesse estudiantine en particulier, pour la société dans l'ensemble et pour la région en général.

Tel analysé antérieurement, la population estudiantine du district d'Amparafaravola est confinée dans aucun choix quant à la continuation des études, limitée aux choix des métiers restrictifs et peu expérimentée face aux degrés de compétitivité requis par les travaux salariaux. Le traçage unilatéral du futur par les différentes contraintes socio économiques et environnementales annihile toute velléité d'essor et de progrès. Or, la potentialité socio économique du district dénonce une

capacité effective à assumer des responsabilités relatives à la mise en œuvre des activités promotrices de développement réel. Ces atouts développementales ont toujours été mis en veilleuse, ou ont été gérés indifféremment au détriment de la considération des paramètres environnementaux et évènementiels du milieu.

Pour ce faire, l'approche et la justification du choix de la réalisation d'un Lycée technique professionnel dans le district d'Amparafaravola seront basées sur :

- le fondement professionnel de l'avenir,
- la prospérité et le bien être de la population,
- la pérennisation des acquis pour la continuité du développement

#### b) Le fondement professionnel de l'avenir

La formation technique et professionnelle anticipe le fondement de l'avenir des jeunes professionnellement. Ses contenus fournissent aux étudiants les moyens et les méthodes d'appréhension et d'ajustement de la réalité côtoyée aux outils et techniques cognitifs. Ils permettent, outre une meilleure appréciation de l'existant aux fins d'une meilleure transformation, d'envisager et de prévoir sereinement l'archétype du futur métier.

En fait la multiplication des informations élargit et repousse les limites de l'ignorance et de l'incompétence. Elle favorise et entretient la naissance de l'initiative créatrice. Elle permet la rationalisation des activités contextuelles pour une approche conjoncturellement crédible, efficace et efficiente.

L'objectivité des réalisations trouve son essence dans la maturité des choix effectués en rapport avec la compréhension de l'existant, de l'environnement ou du milieu de production. En d'autres termes, la prépondérance et la nature du milieu de production déterminent la « nature » de l'institution à mettre en place. L'objectif primordial est de mettre en place une institution technique professionnelle adéquate et conforme aux réalités, aux aspirations et aux besoins de la population, du district et de la région. Cette institution est préconisée fournir à la jeunesse estudiantine les éléments nécessaires dans le cadre de la préparation d'un avenir meilleur

#### c). La prospérité et le bien être de la population,

La maîtrise de la gestion des paramètres inhérents aux activités de la production engendre la prospérité des producteurs et assure l'efficience du bien être. Il s'agit de gérer au mieux la conjugaison du rendement en fonction des terres disponibles. Les gaspillages, source de la faillite, génèrent des dégâts incommensurables irrécupérables. Le proverbe malagasy « mitsinjo ny vody andro ho merika » recouvre tous son sens

dans la conduite des différentes activités de production A cet effet, la constitution de l'épargne tient une grande importance pour assurer l'avenir.

#### d). La pérennisation des acquis pour la continuité du développement

L'effectivité de la pérennisation des acquis pour assurer la continuité du développement requiert la mise en place d'un système pérenne et efficace dans la résolution des contraintes et des problèmes rencontrés dans le processus de production de la vie matérielle.

Sur le plan agricole, la maîtrise de la mécanisation de l'agriculture est fonction de la disposition d'acteurs compétents et efficaces. Ces caractères ne s'obtiennent que par l'acquisition, la spécialisation et la formation.

Le district d'Amparafaravola souffre du manque d'agents maîtrisant la mécanique agricole alors que la mécanisation est cours. D'après les récentes statistiques, presque chaque agriculteur dispose au moins d'une machine agricole. Cependant, la maintenance et l'entretien de ces machines constituent le problème majeur des paysans. La résolution de cette difficulté réside dans la promotion des activités d'entretien et de maintenance de la mécanique agricole. Pour ce faire, il faut réajuster le système éducatif au contexte de la production locale en priorisant la diversification et l'augmentation de l'offre et de la qualité des cursus techniques et professionnels. Avec la mise en place du lycée privé et la fréquentation par des personnes intéressées sur les mécaniques autos agricoles, les paysans ne seront plus confrontés à des difficultés, leurs temps seront utilisés à d'autres travaux. La mise en place du projet diminuera progressivement le nombre des jeunes étudiants non actifs et non productifs.

Ceci est à l'origine du projet, la section suivante montrera la généralité sur le projet

#### Section III : GÉNÉRALITÉS SUR LE PROJET

#### §1. Définition du projet

D'après Beaudelet N., « un projet est un dispositif mettant en œuvre un certain nombre de moyens humains, financiers, matériels pour la réalisation d'objectif défini en réponse à une demande, selon une échéance prédéterminée » <sup>1</sup>.

Le présent projet peut commencer après avoir établi et planifié les trois points suivants :

- ♣ Les objectifs,
- ♣ Les moyens
- A Les délais de vie

<sup>1</sup> N. Beaudelet, Initiation à la création d'un projet ; Edition Paris 2002 ; Page 36

#### a. Le secteur du projet

Comme ce présent projet ne fait pas de transformation, il fait partie du secteur primaire qui englobe l'agriculture de toute nature ainsi que le gisement de mines. Pourtant, le produit résultant du secteur primaire constitue, soit des matières indispensables aux activités secondaires, soit des éléments fondamentaux au secteur tertiaire. Ceci explique que les activités du secteur primaire sont très indispensables.

#### b. Le classement de projet

Il y a trois sortes de projet :

- ♣ les grands projets industriels
- Les moyens projets
- Les petits projets

#### §2. Caractéristiques juridiques

Les caractéristiques juridiques de l'établissement à mettre en place se présentent comme suit :

#### a). Les statuts juridiques de l'entreprise

En vertu de la loi n°2203-036 du 30 janvier 2004 sur les Sociétés Commerciales, et en application du décret 2204-453 du 14 juin 2004, les dispositions à suivre concernant la gestion du LTP.S. SARL sont les suivantes :

- Dénomination : Lycée Technique Professionnelle Privé Sahaza (LTP .S)

- Raison sociale : Education et formation

- Son capital : Ar  $20\ 000\ 000^1$ 

- Forme juridique : SARL

- Siège social : Amparafaravola

#### b). L'environnement juridique :

L'entreprise appliquera la comptabilité établie à Madagascar selon le plan comptable générale. D'où elle doit :

- Tenir un livre journal
- Tenir un grand livre
- Avoir un bilan
- Livre d'inventaire
- Cadre général des impôts (IBS, TVA)

31

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>capital minimum de SARL pour création, dans leur statut.

#### §3. Buts et objectifs du projet :

Les caractéristiques du projet concernent l'intention en but et objectifs, et en activités choisies. Ces deux concepts, buts et objectifs délimitent l'intervalle du projet. Il nous faut d'abord aborder les intérêts du projet pour la fixation des activités à entreprendre. Ces intérêts démontreront que le marché est exploitable afin que les autres acteurs soient motivés à y participer.

Le but du projet se présente généralement par l'extension du lycée technique et de formation professionnelle dans le district d'Amparafaravola. Ainsi, les objectifs à long terme sont les suivants :

- l'amélioration à long terme du niveau de vie de la population communale ;
- diminution du nombre d'élèves non actifs aux termes de leurs études.

A court terme, les objectifs fixés se résument comme suit :

- ❖ mettre en place les conditions préparatoires au développement de la FTP :
- ❖ accroître l'accès et améliorer l'accessibilité à une FTP ;
- ❖ permettre la disponibilité en spécialistes Mécanique auto −agricole ;
- \* favoriser l'insertion professionnelle des formés ;
- \* renforcer la capacité des élèves en matière de Gestion ;
- ❖ fournir aux élèves les moyens d'apprendre un métier pouvant assurer leur avenir ;
- ❖ aider la population à améliorer ses conditions de vie.

Pour entrer dans le monde professionnel, l'adéquation formation-emploi est une solution pour réussir. De ce fait, le lycée d'enseignement technique offrira des services se rapprochant de plus près l'avenir du travail des jeunes pour leur permettre d'améliorer leur niveau de vie ainsi que celle de sa famille.

Dans l'espace, les objectifs à long terme visent le développement même du district d'Amparafaravola. A court terme ils touchent les communes périphériques pour les jeunes diplômés d'où ils sont originaires.

#### §4. Intérêts du projet :

De par le caractère à double fonction de la formation, les jeunes ressortissants du centre pourront non seulement maintenir et exercer une bonne gestion mais aussi de monter, à leur tour, un projet correspondant aux besoins locaux.

- ❖ Maintenir la bonne gestion : l'évolution du prix du riz peut enrichir avec la connaissance et la maîtrise des paramètres d'ajustement relatifs à la commercialisation de la production rizicole. Le maintien de bonne gestion réduira à la disparition de la « période de soudure »¹, qui frappe les paysans chaque année ;
- ❖ Esprit de créativité : en donnant aux jeunes une formation plus technique, ils pourront à leur tour apporter leur contribution à développer leur localité ;
- ❖ Moyen de développement dans la région : mieux il sera, mieux il existera. Les jeunes sauront comment exploiter leurs terres, leurs destinées.

En bref, l'identification de ce projet nous montre donc d'une part de déterminer la nature avec une situation monographique d'un lieu et leur originalité, D'autre part, la mise en relief de sa caractéristique, Ce qui nous amène à entamer l'étude du Marché.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> « Maitso ahitra » en malgache, période pendant laquelle les agriculteurs sont en faillite (manque d'argent pour les travaux donc ils font appelle aux prêteur d'argent soit par les établissements financiers, soit par des particulier par la pratique de « vary maitso » où ils payeront en récoltes en fin de travaux. Les prix figurés dans le contrat sont presque trois fois moins du prix réel en période de récolte.

# CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ

Avant d'aborder l'étude de marché proprement dite, nous allons d'abord définir les cibles du projet, ensuite nous enchaînerons par une analyse de la réalité actuelle du marché.

#### Section I : RÉALITÉ ACTUELLE DU MARCHÉ :

Le District d'Amparafaravola, zone productrice de riz, dispose de vastes étendus de surfaces destinées à la riziculture. Seule, l'utilisation des machines agricoles peut venir à bout de ces larges espaces.

D'après les enquêtes menées sur terrain chaque propriétaire foncier possède au moins une machine agricole (tracteur ou motoculture). Malheureusement, les garages de réparation et d'entretien mécaniques ne satisfont pas toujours les usagers à cause de leur manque de connaissance dans ce domaine, ce qui amène les gens à faire appel à des mécaniciens de la capitale entraînant un surplus de dépense.

Dans un autre registre, le lycée technique le plus proche se trouve à Ambatondrazaka, soit à 80km d'Amparafaravola et les places disponibles sont très limitées.

Considérons ces deux facteurs dans l'analyse qui suit :

#### §1. Eloignement du lycée technique et de formation professionnelle :

L'éloignement du lycée technique demande une capacité financière conséquente aux parents pour pouvoir envoyer leurs enfants à fréquenter ce genre d'établissement. Cependant, l'intérêt des jeunes pour ce type de formation est toujours croissant et nous pouvons dire que la demande est largement supérieure à l'offre. C'est surtout pour apaiser le budget attribué à l'éducation des jeunes qui nous a poussés à élaborer ce projet dans la ville d'Amparafaravola.

#### §2. Existence d'un nombre élevé de machine agricoles :

Cette situation dans cette zone implique une forte demande en matière de réparation et d'entretien, et cette demande va toujours en croissant car il existe actuellement une dynamique en matière de mécanisation dans le domaine de riziculture. Une vision d'ensemble résolvant ces deux problèmes en même temps nous incite à rendre professionnel les acquis des mécaniciens locaux et donner une chance aux jeunes d'avoir accès à une formation technique et professionnelle plus performante.

#### Section II. ÉTUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

#### §1. Population ciblée :

De par sa fonction éducative, le projet aura pour cibles les jeunes élèves du district. En réalité, comme ce sera un lycée à la fois technique et de formation professionnelle, il existera deux types de cibles à atteindre.

- Les élèves qui ont raté leur entrée en seconde des lycées publics ou bien les élèves désirant poursuivre leurs études dans le domaine technique ;
- Les personnes intéressées par la mécanique agricole.

Ce sont les principales cibles visées par le projet, néanmoins, les parents en sont des éléments clés car ils sont les premiers décideurs pour l'éducation de leurs enfants.

#### §2. Analyse de l'offre :

Le regard significatif de la situation de l'offre actuelle amplifiera l'exploitation du projet dans ce milieu. Tout d'abord, nous présenterons qui sont les concurrents et la part de marché de ces concurrents, puis après nous en déduisons les marchés encore disponibles.

#### - Les concurrents :

« La concurrence est un système complexe que l'entreprise doit maîtriser. Connaître la concurrence c'est connaître les facteurs intervenant sur le marché qui peuvent influencer sur la prise de décision dans notre entreprise ». <sup>1</sup>

Pour notre projet, par la détermination de la population ciblée, nous allons étudier les concurrents à double nature.

D'abord, pour la formation technique, notons qu'il n'existe pas d'école technique dans le district d'Amparafaravola.

Ensuite, pour la formation professionnelle en mécanique agricole, aucune enseigne ne se trouve dans les voisinages. Par contre, une école de formation professionnelle a ouvert ses portes depuis années 1997 et dispense des cours de coupe et couture et de menuiserie.

Les concurrents indirects seront les lycées privés qui reçoivent les jeunes ayant raté leurs examens d'entrée en seconde des lycées publics, les lycées techniques extérieurs déjà expérimentés en la matière technique, ainsi que les collèges d'enseignement publics qui acceptent les jeunes non reçus en classe de seconde même en acquérant le diplôme BEPC.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Strategor DUNOD, Politique générale de l'entreprise, 3<sup>ème</sup> édition, Paris 1997, page 26

Tableau n° VII : Les concurrents dans la région d'Amparafaravola

Les concourants	Nombre	Qualité de service	Effectif d'élève
Les concurrents directs			
Ecole technique	0	-	-
Ecole de formation professionnelle	1	Médiocre	
Les concurrents indirects			
Les lycées privés (en Ville)	2	Assez bonne	120
Lycée publics	1	Bonne	200

Source; Recherche personnel 2009

#### §3. Analyse de la demande :

Par définition, la demande est formée par les besoins des utilisateurs qui peuvent se concrétiser en achat. C'est donc, « la quantité des biens et/ou services que les consommateurs sont prêts à acquérir sur un marché déterminé ».

Sont déterminées par l'enquête préétablie, les besoins des cibles en matière d'éducation et en matière d'agriculture:

#### - les besoins des cibles :

Selon une étude réalisée, 80% des jeunes reviennent dans leur village après avoir réussi ou non leurs études supérieures. La plupart s'intéresse à rentabiliser l'exploitation agricole de leurs parents ou du moins, cherche à monter un projet pour générer des revenus.

Dans tous les cas, une forte connaissance en gestion est toujours indispensable.

90% des agriculteurs possèdent des machines agricoles, alors que la prestation des garages de réparation et l'entretien mécanique ne le satisfait pas, plus de 75 % des propriétaires sont convaincu que le renforcement des capacités dans ce domaine aura un impact positif sur leur budget.

#### - Motivations des clients:

Nous avons réfléchi, jusqu'à présent, à partir des résultats d'enquête effectuée. Maintenant, nous allons essayer de combiner ces études avec les facteurs culturels et sociaux qui peuvent influencer les motivations des cibles sur la fréquentation du lycée.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> M. MARCHESNAY et P. MAUREL, Organisation et économie de l'entreprise, librairie ISTRA, Paris 1975, page 134

En effet, la région Alaotra - Mangoro étant une zone dévouée traditionnellement et presque exclusivement à l'agriculture. Etre agriculteur n'est pas seulement considéré comme une profession, mais comme un sacerdoce ou une mission dont le but est de valoriser et de fructifier les terres des ancêtres.

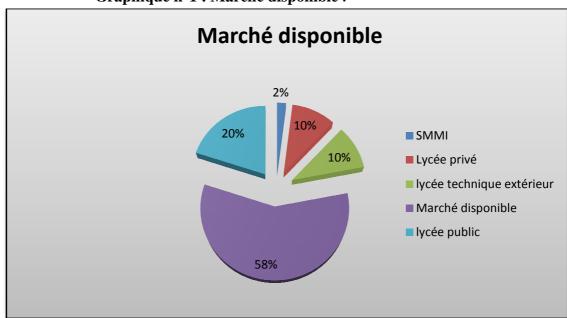
#### - Les freins de fréquentation :

Les freins qui amèneront la population ciblée à la fréquentation de l'enseigne sont déterminés par les contraintes rattachées à la zone d'implantation. Ces contraintes sont généralement définies par les interdits, qui sont toujours tenus jusqu' 'à aujourd'hui. Ils peuvent aussi provenir de la méconnaissance de l'intérêt résultant de la fréquentation.

Par conséquent, les aspects marketing dénoueront ces craintes.

- -Le marché disponible :
- « Le marché peut être défini de façon très simple comme le lieu de rencontre de l'offre et la demande d'un bien ». <sup>1</sup>
- « Le marché est un lieu où la confrontation de l'offre et la demande aboutit à la détermination d'un prix et d'une quantité échangée ».<sup>2</sup>

Le marché disponible constitue le marché encore libre que l'entreprise peut y pénétrer.



Graphique n°1: Marché disponible:

Source recherche personnelle 2009

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Claude DEMEURE Marketing 4ème édition, édition Foucher, Paris 2003, Page 17

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Y.GAUFFRIAU. Gérer l'entreprise en Afrique, Gestion commerciale, édition Foucher, Paris 1996, page 14

La connaissance de part de marché du lycée peut être alors déterminée.

## - Part de marché:

Nous pouvons déterminer de ce fait, la part de marché occupé par ces concurrents :

part de marché

marché diensore disponible

offre actuelle

part du marché

13%

45%

Graphique n°2 : Part de marché

Source recherche personnelle 2009

A partir des enquêtes effectuées, nous espérons acquérir 45% de part du marché dont 77% du marché disponible.

Suite à la connaissance des situations sur le marché, quelles seront alors les stratégies et politique marketing à adopter ?

De ce fait, ce chapitre comporte l'étude de marché, pour mieux continuer le travail, ici le chapitre suivant consiste la stratégie et politique marketing. C'est donc pour cette raison que nous allons détailler les stratégies marketing, l'analyse de situation et le programme d'action à proposer.

## CHAPITRE III: STRATÉGIES ET POLITIQUES À ADOPTER

La détermination des stratégies et politique marketing à adopter dépend des facteurs d'analyse précédents. Alors, présentons d'abord les stratégies marketing produites et ensuite le politique marketing à adopter en définissant le marketing mix.

## Section I. STRATÉGIES MARKETING

## §1. Stratégies marketing

L établissement a pris comme stratégie la stratégie PULL incite les jeunes cibles mérite d'utiliser cette stratégie. Par ailleurs, elle se compose par les actions de la politique de promotions et communication dans la sous section suivante.

## **➤** Marketing mix

Le politique marketing constitue le marketing mix que l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre les objectifs au près qualifie le variable d'action marketing; d'abord la politique de produit, ensuite la politique de prix, puis la politique de place et enfin la politique de promotion et de communication.

## - Politique de produit :

Le lycée technique privé offre différents services. Ces services sont tirés par les besoins locaux surtout par suite de la définition de la zone choisie, par leur culture et leur situation en matière de production locale.

D'abord, pour la formation technique, deux départements sont offerts jusqu'à la cinquième année d'exploitation, à savoir le G2 à l'ouverture et la G1 qui débutera par contre en troisième année.

Enfin pour la formation professionnelle, seule les services en mécaniques agricoles seront offerts.

## - Politique de prix :

Le choix de détermination de prix est multiple. Cette détermination peut se présenté sur :

- o la détermination de prix à partir du coût,
- o l'alignement au prix du marché,
- o la détermination du prix à partir de la valeur perçue.

Pour notre projet, après l'étude des facteurs socio-économique du milieu d'implantation, nous avons choisi la politique d'alignement de prix. Partir du prix offert

sur le marché, nous espérons que les cibles accepteront notre offre et trouveront notre prix abordable.

## - Politique de place :

Le lycée est un établissement indépendant par ses services offerts, donc nous avons opté la distribution directe émanant du lycée à nos jeunes élèves. Néanmoins, la collaboration avec les entreprises individuelles locales nous amènera à emprunter le circuit lycée- entreprise individuelle élèves par le biais de la formation pratique offerte par ces collaborateurs.

## §2. Politique de promotion et de communication

La politique et la stratégie sont deux éléments moteurs interdépendants d'une action marketing. En effet, la politique de communication suive la stratégie à adopter par le lycée.

La politique à adopter sera divisée en deux sous sections à savoir la communication avant l'ouverture et la communication pendant et après l'ouverture de notre lycée :

#### a. Communication avant ouverture:

Pour la première fois, un lycée technique sera instauré dans le district d'Amparafaravola. Il est indispensable de se faire connaître surtout par la population ciblée. Les tâches correspondantes à cette promotion sont l'organisation d'une « journée de découverte ».

En effet, ce sera une journée de rencontre avec la population ciblée et les responsables pédagogiques du District. Le but de cette journée est de se faire connaître par tous ceux qui ont de près ou de loin un caractère de cible du lycée technique que nous allons mettre en place.

Les responsables des institutions pédagogiques locales, les enseignants, les parents, ainsi que les jeunes seront mobilisés à prendre part.

En plus, des éditions de brochures, des dépliants accompagneront cette journée de découverte.

Aussi associé à cette stratégie, des communications par voies médiatique. Ce style de communication poussera la population ciblée à se présenter pendant cette journée de découverte (de sensibilisation).

#### b. Communication pendant et après l'ouverture :

Cette communication mettra un accent sur l'utilisation des annonces et publicité par voie médiatique. Par contre, pendant l'inscription, l'accueil se présente comme une animation qui favorisera l'entrée de la population ciblée. Des animateurs resteront à l'extérieur du bâtiment afin d'accueillir les gens, pour anéantir leur peur d'entrer dans des bureaux administratifs.

L'absence d'une institution technique locale engendre un choix dévié, c'est pour cela que bon nombre de jeunes poursuivent l'enseignement général. Notre projet doit faire l'analyse de la demande comme le choix de la future profession et les connaissances en mécanique agricole.

## §3: Analyse de la situation du projet :

## a. Forces: Adéquation du lycée aux besoins locaux.

Ainsi, l'observation du lieu d'implantation, la définition des caractéristiques du projet ainsi que le choix de stratégie et politique marketing nous exige à prouver que l'idée conçue est faisable.

Pour conclure, Notre projet gagne un marché dimensionnel à partir du résultat de l'analyse marketing que l'on obtienne, cela veut dire que ce projet est réalisable à partir de l'étude marketing. Ensuite, il a beaucoup d'avantage sur le point stratégique.

#### b. Faiblesses:

La faiblesse du projet peut se voir dans les sources de données insuffisantes

#### c. Opportunités:

En suivant le but et objectifs fixés précédemment, le centre pourra profiter de plusieurs occasions pour réaliser ses défis. D'une vue générale, le promoteur pourra saisir :

- L'abondance de matériels agricoles ;
- Le manque d'enseignement technique ;
- La politique d'Etat actuel encourageant l'expansion de la formation technique et professionnelle.

#### d. Menaces:

Les menaces peuvent constituer des craintes à la mise en place du projet. Ces menaces constitueront généralement les faits socio-économiques de la zone d'implantation. Alors, ce qui nui la réalisation de ce projet est notamment :

- L'existence en permanence de la période de soudure qui pourra nuire l'exploitation ;
- La mentalité des gens du District, toujours méfiants vis-à-vis de nouveaux services.
   Malgré l'existence de ces menaces, le centre peut jouir différentes opportunités.

## Section II: PROGRAMMES ET ACTIONS À PROPOSER:

Cette section montre les programmes prévus ainsi que l'étude organisationnelle du projet à partir de ces besoins en infrastructures.

## §1. Acquisition des matériels :

#### • Bâtiment:

Etant donné que les activités des quatre (4) premières années d'exploitation du projet ne nous offrent pas la nécessité de construire un bâtiment, nous avons opté pour la location d'autant plus que les bâtiments locaux qui répondent à nos besoins sont facilement accessibles du point de vue qualité/prix. Néanmoins, nous avons prévu des aménagements et entretien annuels qui sont des activités parfaitement maîtrisées par les entrepreneurs locaux.

Tableau n° VIII : Bâtiment

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bâtiment	Aménagement	-	-	-	Construction
	Entretien				

Source: recherche personnelle 2009

#### • Matériels au service administratif:

Pour les tables et chaise de bureau, les fournisseurs locaux peuvent nous en fournir mais concernant les deux derniers besoins, nous pouvons les trouver dans la capitale d'Antananarivo. La route nationale est accessible toute l'année donc nous pouvons nous procurer de ces matériels.

## • Matériels au service d'enseignement :

Le choix d'acquisition des tables bancs du lycée se repose aux offres locales. D'ailleurs la commande n'excède même pas 50 unités, alors, nous préférons faire appel aux fournisseurs locaux. En plus, la concurrence est nombreuse car le District est une ville riche en établissement scolaire.

## • Matériels au service pratique et parc informatique:

Nous allons travailler en étroite collaboration avec les entreprises individuelles locales, en matière de gestion qu'en matière d'autres professions à

étudier. N'empêche que cette formation devra s'équiper des matériaux spécialement pour les démonstrations en salles comme les projecteurs.

Les matériels informatiques sont directement achetés dans la capitale ainsi que les fournisseurs informatique.

## • Matériels et outillages :

La plupart de ces matériels et outillages sont disponibles sur les marchés locaux mais ils sont toujours faciles de s'approvisionner à la capitale.

Dans les deux cas, plus spécifiquement (dans le domaine de la mécanique agricole par exemple), nous allons développer une collaboration avec les entreprises locales pour que les élèves aient accès à des machines plus performantes. N'empêche que le lycée devra fournir des efforts pour se doter des machines et autres outillages, qui pourraient être exploités d'une manière rentable.

## §2. Autres prestations :

Comme nous avons expliqué dans la capacité d'accueil, d'autres prestations sont entretenues pour le fonctionnement du centre. Le lycée privé envisage de combiner la formation technique et de formation professionnelle avec le cours d'informatique offert aux intéressés.

Dernier mais important, pendant les heures creuses, quand les élèves n'utilisent pas les matériels informatiques, le responsable du parc informatique donnera des cours d'informatique pour des particuliers. En outre, le parc informatique offrira des services informatiques tels que les saisies et les gavages.

Contrairement à l'enseignement technique et de formation professionnelle, la réalisation de l'enseignement de l'informatique se fait par vague de deux mois. Le lycée sera disponible douze (12) mois sur 12. A la fin, le département informatique pratiquera une étude en cycle cours cycle sont attribués des certificats.

Grâce à l'offre exceptionnelle en informatique, cette branche est devenue département indépendant mais intégré dans le lycée.

En bref, l'activité et le programme envisagé sont prédéfinie et correspondent également à la caractéristique de ce projet, d'où le chronogramme d'activité que l'on peut adopter.

#### §3. Le chronogramme

Pour minimiser les charges engendrées par les actions de recouvrement en fonction du temps, il faut mettre en relief la nécessité du chronogramme et sa présentation.

## A. La nécessité du chronogramme

Il est à souhaiter enfin que la gestion des matériels, humains et financiers semble cohérente. Le chronogramme met en exergue le processus d'ordonnancement à la fois sur le plan judiciaire et sur le plan de travail. Cela signifie que sur les plans sociaux deviendront des normes de gestion lesquels assureront le mode de fonctionnement du Lycée. Nous citerons par exemple les textes légaux apparus dans le journal officiel de la République malgache portant sur la création d'une nouvelle société sise dans le territoire Malagasy que sa réglementation juridique sera réglée avant le fonctionnement du Lycée.

De même, pour l'acquisition des biens matériels de construction et d'exploitation, le Lycée choisira le moment favorable pour leur acquisition tant qu'il n'y aura pas de litige envers les fournisseurs ou pour le dédouanement. Plus généralement, l'établissement du chronogramme est donc indispensable pour le promoteur de ce projet. Enfin, il pourra gérer logiquement le temps pour régler sa situation juridique, recueillir ses matériels de construction et d'exploitation, et de valoriser éventuellement le suivi et le contrôle de ses activités.

## **B.** La présentation du chronogramme

Nous avons deux manières pour présenter le chronogramme. La première sera la méthode « **PERT** ou Program Evaluation Research and Task » et la deuxième à l'aide d'un tableau.

Nous choisissons la deuxième méthode parce qu'elle est facilement lisible et à comprendre dont leur présentation sera come suit :

Schéma n°1: Chronogramme d'activité:

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Régulation situation juridique												
Investigation et Achat d'équipement												
Installation												
Recrutement du personnel												
Début d'activité												<b></b>

Source: recherche personnelle 2009

Elle est composée par les étapes suivantes :

1. Régulation Situation juridique : 2 mois

2. Investigation et achat d'équipement : 3 mois

3. Installation: 3 mois

4. Recrutement du personnel : 2 mois

5. Début d'activité

Pour clore ce chapitre, nous pouvons dire que notre projet est faisable du point de vue technique car il ne demande pas une technique d'exploitation complexe et contraignante, et la plupart des intrants sont localement disponibles. Les ressources financières pour démarrer le lycée nous offriront une large vision de la faisabilité et la pertinence du projet.

D'où, nous pouvons donc attaquer la deuxième partie de notre travail qui n'est autre que l'étude financière et évaluation du projet.

# DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE ET EVALUATION DU PROJET

L'étude financière permet de valoriser la viabilité du projet compte tenu des contraintes et les normes qui lui sont imposées précédemment et ceci à partir des recherches préalable de l'étude de marché. Elle évalue et détermine le coût des investissements ainsi que les besoins financières et enfin la rentabilité financière du projet . D'où cette étude permet donc de s'exposer au prés des investisseurs ou les préteurs pour assurer les crédits des investissements .

Cette partie subdivisera en trois grands chapitres concernant l'investissement nécessaire, le tableau d'amortissement et l'étude de financière de l'activité.

## **CHAPITRE I: LES INVESTISSEMENTS**

L'investissement c'est un placement des fonds pour assurer la viabilité de l'entité. En d'autre terme c'est l'actif non courant dans le bilan.

## Section I: L'INVESTISSEMENT NÉCESSAIRE:

L'investissement nécessaire concerne surtout les immobilisations et les besoins en fonds de roulement pour le fonctionnement du centre. Cet investissement englobe le point de départ du projet par les différentes acquisitions de ressources matérielles énumérées dans la partie précédente.

Tableau n° IX: Tableau des investissements

IMMOBILISATIONS	MONTANT(en ariary)
Immobilisations incorporelles	1 840 000
Fonds de commerce	1 000 000
Logiciels informatiques*	840 000
Immobilisations corporelles	25 440 000
Installation, agencement, aménagements (1)	8 000 000
Matériels de bureau	1 280 000
Matériels informatiques	11 560 000
Mobilier de bureau	2 000 000
Matériels et outillage	800 000
Tables bancs (2)	1 800 000
TOTAL INVESTISSEMENT	27 280 000

Source : recherche personnelle 2009\* : 6 logiciels

- (1) y compris l'équipement en tableau noir
- (2) 3salles de 15 bancs= 45 table banc à 40.000Ar l'un

Alors, pour notre projet, l'investissement vaut à **27.280.000Ariary** que l'on peut détailler à partir du tableau ci-dessus.

## §1. Les immobilisations incorporelles :

C'est un actif non monétaire ( c'est-à-dire dont la valeur vénale en monnaie de compte est susceptible de varier ) , identifiable et sans substance physique détenue par une atinté pour la production ou la fournitures de bien de services , la location ou l'utilisation à des fins administrative.

#### • Fonds de commerce :

C'est la partie de somme d'argent ou des matériels apportés par associé comme une garantie de fonds de l'entreprise. Elle est considérée comme non destituée.

## • Logiciels informatiques et assimilés :

C'est l'ensemble des logiciels utilisés dans la pratique de gestion et de la formation en raison de pratique, c'est en partie utilisé aussi par l'économe par la comptabilisation des comptes du lycée.

## §2. Les immobilisations corporelles :

C'est un actif corporel détenu par une entité pour la production ou la fourniture de biens et de services , la location , ou l'utilisation à des fin administratives et qu'elle s'attend à utiliser sur plus d'un exercice

Cette rubrique constitue de :

## • Installation technique et agencement et aménagement :

L'entreprise envisage les dépenses pour aménagement et divers installation malgré que le bâtiments soient à louer , donc leurs montant s'élèvent à 8 000 000 Ariary . Le tableau noir, par son caractère d'immeuble par utilisation, il sera intégré dans l'installation.

#### Matériels de bureau :

Les matériels de bureau sont des biens meubles pour les bureaux administratifs et pour la salle de réunion ainsi que la salle de pratique, le montant attribué à son acquisition est de Ar 1 280 000.

Tableau n° X : Matériel de bureau (en Ariary)

Eléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Chaise de bureau administrative	1	100 000	100 000
Tables de bureau	4	50 000	200 000
Table longue	1	100 000	100 000
Armoire	1	200 000	200 000
Tables ordinateur	15	20 000	300 000
Chaises de bureau*	24	10 000	240 000
Chaises longue 4m	2	20 000	40 000
Chaises longue 2m	2	10 000	20 000
Etagères	2	40 000	80 000
TOTAL	-	-	1 280 000

Source: recherche personnelle 2009

• Matériels informatiques

<sup>\*15</sup> parc info, 4 reste personnel, 3 salle de classe et 2 accueil

Les matériels informatiques sont des biens nouveaux technologie dans le but de faire un travail de pratique et de l'harmonisation de tache administrative comme la comptabilisation de journal es des entreprise. Ces matériel sont aussi utilisés pour le cours particuliers. Leur valeur s'élève à **11.560.000 Ariary** 

Tableau n° XI : Matériel informatique (en Ariary)

Ordinateurs	19	600.000	11.400.000
Imprimante	1	160.000	160.000
TOTAL	-	-	11.560.000

Source: recherche personnelle 2009

Les 19 ordinateurs constituent ; les 15 ordinateurs du cours d'informatiques et de pratiques et un ordinateur chacun pour le proviseur, l'économe, le S.G et le responsable du parc informatique. Ce qui signifie que le lycée emploi des moyens de la technologie moderne pour bien mener ses activités.

Concernant, le seul est installé surtout pour les polycopies du lycée.

#### • Mobilier de bureau

L'entreprise envisage au paravent d'utiliser des matériels sophistiqués pour satisfaire les besoins des élèves et pour mettre à niveau leur connaissance. En effet, l'entreprise utilisera un vidéo projecteur dans le domaine de pratique. Ce matériel valant de **1.000.000** Ar. Ainsi, les mobiliers de bureau sont évalués à **2.000.000**. Ar

## • Matériel et outillages :

Ce sont des matériels utilisés pour l'entretien et le petit ménage. La valeur de cette dépense s'élève de **800.000** Ar

#### • Tables bancs:

Ce sont les tables d'élèves et évalués à **40.000 Ar** l'un. Pour notre projet, la première année procure 45 tables bancs pour le cycle long

#### Section II: LES TABLEAUX D'AMORTISSEMENT

D'après le plan comptable général, amortissement est la constatation comptable d'un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif résultant de l'usage, du temps de changement de technologique et de toute autres cause.

Certain bien de l'actif immobilisé subissent au cours du temps des parties de valeur qui résultent de :

- L'usure détérioration due à l'usage lié aux ambitions d'utilisation
- L'obsolescence due aux changements technologiques

En terme financière, l'amortissement est une charge non décaissée.

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

Les méthodes de calcul de l'amortissement sont très diverses

- Amortissement linéaire ou constant consiste à établir uniformément la valeur du bien immobilisé sur la durée de vie probable et ce à compter de son entrée en service

L'amortissement linéaire est calculé par la formule :

Annuité d'amortissement = Valeur d'origine (val d'acquisition) x Taux d'amortissement

- L'amortissement dégressif est calculé à l'aide de deux méthodes

D'abord, il s'agit de déterminer une fraction significative par année et le dénominateur est égal au total des chiffres représentant chacune des années (au taux décroissant).

La deuxième méthode n'est autre que de déterminer une fraction significative par année mais la valeur à amortir est égale, pour la premier année à la valeur d'acquisition et pour les années suivantes, à la valeur résiduelle

Tableau n° XII: durée de vie des immobilisations (en Ariary) :

Eléments	Durée vie	Taux d'AMT
Logiciel informatique et assimilé	3	33,33%
Installation technique et agencement	5	20%
Tables bancs	5	20%
Matériels de bureau et matériel		
informatique	5	20%
Mobilier de bureau (vidéo projecteur)	5	20%
Matériel outillage	5	20%

Source: recherche personnelle 2009

Avant de présenter le tableau récapitulatif des amortissements, nous allons présenter les renouvellements d'investissements pendant les cinq premières années d'exploitation :

Tableau n° XIII: Plan d'investissement:

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fonds de commerce	1 000 000	-	-	-	-
Logiciel informatique et					
assimilé	840 000	-	-	840 000	-
Installation technique et					
Agencement générales,					
aménagements	8 000 000	-	-	-	-
Mobilier de bureau	2 000 000	-	-	-	ı
Matériels de bureau	1 280 000	90 000	200 000	60 000	60 000
Matériels informatiques	11 560 000	-	-	-	ı
Matériel et outillage	800 000	-	-	-	-
Tables bancs	1 800 000	1 800 000	3 000 000	1 200 000	1 200 000
Total	27 280 000	1 890 000	3 200 000	2 100 000	1 260 000

Source: recherche personnelle 2009

Ainsi le calcul des amortissements concerne aussi les renouvellements d'investissement. Alors, le tableau récapitulatif des Amortissements se présente comme suit :

Tableau n° XIV : Récapitulation des amortissements (en ariary):

Eléments	AMT 1	AMT 2	AMT 3	AMT 4	AMT 5
Logiciel informatique et assimilé	280 000	280 000	280 000	280 000	280 000
Installation technique et					
Agencement générales,					
aménagements	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Mobilier de bureau	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Matériels de bureau	256 000	274 000	314 000	326 000	338 000
Matériels informatiques	2 312 000	2 312 000	2 312 000	2 312 000	2 312 000
Matériel et outillage	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Tables bancs	360 000	720 000	1 320 000	1 560 000	1 800 000
Total	5 368 000	5 746 000	6 386 000	6 638 000	6 890 000

Source: recherche personnelle 2009

# Section III: PLAN DE FINANCEMENT ET FONDS DE ROULEMENT INITIAL

La politique pour la réalisation effective du projet consiste à trouver le fonds nécessaire. Le financement est indispensable pour appuyer l'investissement et le fonctionnement du projet ,par conséquent , on va voir ensemble et successivement le fond de roulement initial, les ressources et les emplois ainsi que le tableau de remboursement des dettes

#### §1. Fonds de roulement initial

Le fonds de roulement initial n'est autre que la somme que l'on peut commencer l'activité de l'entreprise. Ces fonds seront utilisés jusqu'à ce que la recette sera suffisante, mais cette période ne dépasse pas au maximum de six (6) mois pour l'entreprise industriel. Cette dépense sera constatée à partir des flux de trésorerie de l'activité. D'après cette simple définition nous allons voir le tableau qui détermine la constitution de ce fonds.

Tableau n° XV : Fonds de roulement initial (F.R.I) (en Ariary)

Charges	Montant	FRI
Achats consommés	3 299 000	1 649 500
Services extérieurs et		
autres	6 020 000	3 010 000
Charges de personnel	26 398 600	13 199 300
TOTAL	35 717 600	17 858 800

Source: recherche personnelle 2009

#### §2. Plan de financement

Il s'agit d'un document prévisionnel, établie pour une période de plusieurs exercices qui résume les flux annuels résultant des besoins et des ressources des entreprises. C'est un outil prévisionnel pour les mois ou les années à venir.

Ce sont des documents qui prévoient :

- L'activité du projet
- Les moyens à mettre en œuvre et leur financement

L'établissement des investissements doit mettre l'imprévu pour pouvoir échapper tout les perturbations sur les fonctionnement du projet . Leur montant est

de 5% du montant de fonds de roulement initial. Alors le plan de financement se présente ainsi :

## a). La capacité d'autofinancement et les Cash flows

La CAF représente le montant des sommes dégagées par l'exploitation et qui reste disponible à la fin de l'exercice. C'est le surplus de trésorerie dégagé par l'activité, c'est-à-dire, la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables.

On distingue deux modes de calcul:

- ♣ la méthode soustractive
- ♣ la méthode additive

## • La méthode soustractive :

Dans cette méthode, on tient compte de l'EBE pour le calcul de la CAF.

D'où : CAF = E.B.E + Autres produits encaissables - Autres charges non encaissables

## • La méthode additive

Elle prend en considération le résultat net de l'exercice pour le calcul de la CAF.

Donc on a:

CAF = Résultat net + Charges non décaissables (Amortissement + valeurs nettes comptables des actifs cédés) – Produits non décaissables.

Le tableau suivant va nous montrer la méthode pour la détermination de la CAF et de Cash flow.

Tableau N° XVI : Détermination de la CAF et du Cash flow (CF) (en Ariary)

Libellés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Produits d'exploitation	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
Charges de fonctionnement	(35 917 600)	(50 849 500)	(72 138 490)	(84 206 889)	(92 260 077,9)
Dotations aux amortissements	(5 368 000)	(5 746 000)	(6 386 000)	(6 638 000)	(6 890 000)
Charges d'intérêts	(4 159 800)	(3 327 840)	(2 495 880)	(1 663 920)	(831 960)
Résultat avant impôts	- 1 759 400	7 886 260	21 255 143	24 812 105	33 655 305
IBS (25%)	(0)	(0)	(15 703 368)	(17 516 697,6)	(19 697 904)
Résultat net de l'exercice	-1 759 400	32 129 300	36 641 192	40 872 294,4	45 961 776
DAP	5 368 000	5 746 000	6 386 000	6 638 000	6 890 000
CAF	3 608 600	37 875 300	43 009 192	47 510 294,4	52 851 776

Remboursement	(4 159 800)	(4 159 800)	(4 159 800)	(4 159 800)	(4 159 800)
Valeur résiduelle	-	-	-	-	3 702 000
Cash flows (1)	-551 200	33 715 500	38 849 392	43 350 494,4	48 691 976
Cash flows cumulé	-551 200	33 164 300	72 013 692	115 364 186 ,4	164 056 162,4

Source: Notre propre calcul 2009

(1) Cash Flows = Résultat net + dotation aux amortissements + valeur résiduelle - remboursement

Les valeurs de la CAF deviennent de plus en plus positives même si elles sont faibles pour la première année de l'exercice. Ce qui fait que l'entreprise pourra financer d'autres besoins courants.

## b). Le plan de financement

Tableau N° XVII : Le plan de financement (en ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Trésorerie initiale	0	18 200 540	50 026 040	85 675 432	126 925 926,4
RESSOURCES					
CAF	3 608 600	37 875 300	43 009 192	47 510 294,4	52 851 776
Capital	25 232 740				
Emprunt	20 799 000				
TOTAL RESSOURCES	49 640 340	37 875 300	43 009 192	47 510 294,4	52 851 776
EMPLOIS					
Fonds de commerce	1 000 000				
Logiciel informatique et	840 000			840 000	
assimilé					
Installation technique et	8 000 000				
Agencement générales,					
aménagements					
Mobilier de bureau	2 000 000				
Matériels de bureau	1 280 000	90 000	200 000	60 000	60 000
Matériel informatique	11 560 000				
Matériel et outillage	800 000				
Table banc	1 800 000	1 800 000	3 000 000	1 200 000	1 200 000
Remboursement d'emprunt	4 159 800	4 159 800	4 159 800	4 159 800	4 159 800
TOTAL DES EMPLOIS	31 439 800	6 049 800	7 359 800	6 259 800	5 419 800
Trésorerie finale	18 200 540	50 026 040	85 675 432	126 925 926,4	174 357 902,4

Source: Notre propre calcul 2009

Ce tableau nous permet de constater que l'entreprise dispose d'une trésorerie positive durant toute la période étudiée.

## §3. Les emprunts :

Les besoins en fonds de roulement présentent une somme de 46.031.740 ariary. L'apport que le promoteur peut apporter est seulement 25.232.740 Ariary. Le promoteur du projet consacrera cette somme de 25 232 740 Ariary pour le capital social de l'entreprise. Alors, il faut recourir à d'autres sources de financement.

L'emprunt constitue une des sources de financement de notre projet.

Par conséquent, le reste du 46 031 740 non apporter par le promoteur constituera l'emprunt à effectuer auprès des établissements financiers pour pouvoir faire démarrer ce projet. Cette somme est égale à 20 799 000 Ariary.

A partir de toutes ces déterminations, nous pouvons alors déduire le tableau des emplois et des ressources du lycée.

## §4. Tableau des emplois et des ressources

Tableau n° XVIII : Tableau des emplois et des ressources

Unité monétaire (en Ariary)							
Emplois	Montant	Ressources	Montant				
Emplois stables		Ressources stables					
· Immobilisation	27 280 000	Capital	25 232 740				
Emplois de courte							
durée							
· Disponibilité (banque)	18 751 740	Emprunts à L.T et M.T	20 799 000				
TOTAL	46 031 740	TOTAL	46 031 740				

Source: recherche personnelle 2009

#### §5. Remboursement de la dette

Ce qui est emprunt sous entend strictement remboursement. Pourtant, le remboursement nécessite des calculs préliminaires surtout pour les intérêts à prélever par les établissements financiers, prêteurs.

Le tableau de remboursement de dette présente les valeurs du capital à un moment donné ainsi que les intérêts et les somme à payer pour une année. Cette somme empruntée sera remboursable pour 5 année; Elle doit donc produire des intérêts panent cette période et ces intérêts sont aussi remboursable.

Pour la réalisation de notre projet, nous allons emprunter à la B.O.A d'Amparafaravola

- La somme d'emprunt s'élève à 20 799 000 Ariary
- Les intérêts prélevés sont payés annuellement (Charge financière)
- Durée de remboursement : 5ans
- Taux d'intérêt par an : 20%
- Début de remboursement : année 1
- Période de remboursement

Tableau n° XIX : Tableau de remboursement de dette

Unité monétaire (en Ariary)								
		Intérêt						
Période	CDP	20%	Remboursement	Annuités	CFP			
Année 1	20 799 000	4 159 800	4 159 800	8 319 600	16 639 200			
Année 2	16 639 200	3 327 840	4 159 800	7 487 640	12 479 400			
Année 3	12 479 400	2 495 880	4 159 800	6 655 680	8 319 600			
Année 4	8 319 600	1 663 920	4 159 800	5 823 720	4 159 800			
Année 5	4 159 800	831 960	4 159 800	4 991 760	0			

A partir de différente analyse, on peut prêter une somme, et le chiffre sur le tableau n° XXIX nous montre les modes de remboursement.

# **CHAPITRE II: SITUATION FINANCIÈRE DU PROJET**

Selon le PCG 2005, l'établissement des états financiers est indispensable. Pour notre projet, nous allons présenter les rubriques suivantes :

- Compte de gestion (résultat prévisionnel)
- Bilan
- Flux de trésorerie

## Section I : compte de gestion

Alors, dans la section première nous déterminons les comptes de produits et dans la deuxième section, les comptes de charges.

## §1. Compte des produits :

Ce sont les comptes qui apparaissent durant la détermination des chiffres d'affaires. Pour notre projet, ce sont les résultats de la vente des services offerts par le lycée. En réalité, ne sont pas tenus en compte les comptes suivants :

- les subventions d'exploitation
- autres produits opérationnels
- les éléments extraordinaires
- les reprises sur provision.

Nous allons calculer comme suit les produits générés des activités de notre centre d'enseignement technique et de formation professionnelle.

Tableau n° XX : Récapitulation des C .A annuel (en Ariary.)

COURS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Droit					
d'inscription	1 350 000	2 700 000	4 950 000	5 850 000	6 750 000
Cycle long	18 000 000	40 500 000	79 500 000	94 500 000	112 500 000
Cycle court	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000
Autres	2 736 000	3 009 600	3 310 560	3 641 616	4 005 778
TOTAL	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778

Source: recherche personnelle 2009

Ce tableau nous montre la récapitulation des chiffres d'affaires annuels

Les détails de calculs des chiffres d'affaires sont dans les cinq tableaux qui suivent

Tableau n° XXI: Chiffre d'affaires, Année 1 (en Ariary.)

Filière	Nbre	Coût Unitaire	capacité	Montant mensuel	Montant annuel
G2	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
Mec Agr	30	20 000	10	600 000	6 000 000
Droit					
d'inscription	90	15 000	1	1 350 000	1 350 000
Parc Info	60	60 000	6	3 600 000	21 600 000
TOTAL				6 750 000	40 950 000

Les élèves du lycée payeront des droits d'inscription de 15 000 ariary. Cependant, cette obligation est spécialement pour le cycle long. Suivant le tableau de la deuxième année.

Tableau n° XXII : Chiffre d'affaires, Année 2 (en ariary.)

Filière	Nbre	Coût Unitaire	capacité	Montant mensuel	Montant annuel
G2	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
Mec Agr	30	20 000	10	600 000	6 000 000
Droit					
d'inscription	180	15 000	1	2 700 000	2 700 000
Parc Info	60	60 000	6	3 600 000	21 600 000
G2 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000
Mec Agr 2ème A	30	25 000	10	750 000	7 500 000
TOTAL				10 350 000	64 800 000

Source: recherche personnelle 2009

Le changement dans le tableau précédent est le fruit de l'existence de la deuxième année des formations en cycle long. Cependant, le système de zéro redoublement nous conduise à l'utilisation des chiffres constants pour une classe.

Concernant le cycle court, l'évolution des chiffres des élèves du cycle long n'a pas d'impact sur son exploitation.

Pour la troisième année, le lycée enseignera une nouvelle filière dans le département Gestion. Alors, nous allons voir le tableau des chiffres d'affaires de la troisième année.

Tableau n° XXIII : Chiffre d'affaires, Année 3 (en ariary.)

Filière	Nbre	Coût Unitaire	capacité	Montant mensuel	Montant annuel
G2	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
Mec Agr	30	20 000	10	600 000	6 000 000
Droit d'inscription	330	15 000	1	4 950 000	4 950 000
Parc Info	60	60 000	6	3 600 000	21 600 000
G2 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000
Mec Agr 2ème A	30	25 000	10	750 000	7 500 000
G2 3ème A	60	30 000	10	1 800 000	18 000 000
Mec Agr 3éme A	30	30 000	10	900 000	9 000 000
G1 1ère A	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
TOTAL				12 600 000	106 050 000

A la quatrième année, aucune évolution ne concerne la filière G2 et Mécanique agricole. Seule l'ouverture de la classe de deuxième année en G1 marque l'évolution des chiffres d'affaires. Cette évolution est marquée dans le tableau suivant.

Tableau n° XXIV : Chiffre d'affaires Année 4 (en ariary)

Filière	Nbre	Coût Unitaire	capacité	Montant mensuel	Montant annuel
G2	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
Mec Agr	30	20 000	10	600 000	6 000 000
Droit d'inscription	390	15 000	1	5 850 000	5 850 000
Parc Info	60	60 000	6	3 600 000	21 600 000
G2 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000
Mec Agr 2ème A	30	25 000	10	750 000	7 500 000
G2 3ème A	60	30 000	10	1 800 000	18 000 000
Mec Agr 3éme A	30	30 000	10	900 000	9 000 000
G1 1ère A	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
G1 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000
TOTAL				18 900 000	121 950 000

Source: recherche personnelle 2009

De la sorte, pour la cinquième année, seule la filière G1 qui évolue son chiffre.

Tableau n° XXV : Chiffre d'affaires Année 5 en ariary

Filière	Nbre	Coût Unitaire	capacité	Montant mensuel	Montant annuel
G2	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
Mec Agr	30	20 000	10	600 000	6 000 000
Droit d'inscription	450	15 000	1	6 750 000	6 750 000
Parc Info	60	60 000	6	3 600 000	21 600 000
G2 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000

Mec Agr 2ème A	30	25 000	10	750 000	7 500 000
G2 3ème A	60	30 000	10	1 800 000	18 000 000
Mec Agr 3éme A	30	30 000	10	900 000	9 000 000
G1 1ère A	60	20 000	10	1 200 000	12 000 000
G1 2ème A	60	25 000	10	1 500 000	15 000 000
G1 3ème A	60	30 000	10	1 800 000	18 000 000
TOTAL				20 400 000	140 850 000

Ce sont les produits émanent directement des activités du lycée proprement dite. Néanmoins, ils offrent des autres prestations pour amplifier notre source de financement.

Il est à noter que ces autres produits de notre centre d'enseignement technique et de formation professionnelle ainsi que les autres prestations seront utilisées pour ses charges.

Les prestations sont traitées séparément des charges du lycée, cependant leurs produits resteront produits du centre. Le parc informatique gère lui-même l'exploitation de ces services, alors le financement de ces services se calcul d'une façon dépendante sauf la consommation du courant qui sera compter partie intégrante des charges du lycée.

Les produits dérivés de ces prestations sont présentés sous forme de tableau, comme suit :

Tableau n° XXVI: Autres prestations (en ariary)

	Montant	nombre mensuel	montant mensuel	montant annuel
service de gravage	500	50	25 000	300 000
saisie	30	100	3 000	36 000
fournitures				
informatiques			200 000	2 400 000
TOTAL			228 000	2 736 000

Source: recherche personnelle 2009

Par ailleurs, ces produits augmentent de 10% chaque année. L'évolution pendant les cinq premières années d'ouverture du lycée se présente dans le tableau suivant.

Tableau n° XXVII : Evolution des produits et des autres prestations (en ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
service de					
gravage	300 000	330 000	363 000	399 300	439 230
saisie	36 000	39 600	43 560	47 916	52 707,6

fournitures					
informatiques	2 400 000	2 640 000	2 904 000	3 194 400	3 513 840
TOTAL	2 736 000	3 009 600	3 310 560	3 641 616	4 005 777,6

## §2. Compte des charges :

Les charges du lycée se composent de différentes rubriques :

- Achats consommés
- Services extérieurs
- Charges de personnels
- Impôts et taxes
- Charges financières

Nous allons les aborder une à une afin de les évaluer indépendamment.

Achats consommés : l'évolution annuelle des achats consommés est de 10%
 par an

Tableau n° XXVIII: Achats consommée et évolution annuelle

Désignation	Montant annuelle (en Ariary)						
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5		
La craie*	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000		
Effaceur (*)	6 000	6 600	7 260	7 986	8 784,6		
Les stylos	18 000	19 800	21 780	23 958	26 353,8		
Papier RAM (1)	400 000	440 000	484 000	532 400	585 640		
Encres (1)	325 000	357 500	393 250	432 575	475 832,5		
Eau et électricité	2 400 000	2 640 000	2 904 000	3 194 400	3 513 840		
Cahier de texte et							
autres	50 000	55 000	60500	66550	73 205		
TOTAL	3 299 000	3 618 900	3 970 790	4 357 869	4 783 656		

Source: recherche personnelle 2009

(1) 50 RAM à 8.000Ar l'unité

Augmentation de 10% l'an

• Services extérieurs : Evolution annuelle des services extérieurs : 10% par an .Par la stratégie adoptée en ce qui concerne le bâtiment, le lycée entrera dans l'option de location et la location est de 300.000 Ariary par mois, ce qui revient à 3.600.000 Ariary l'an.

<sup>\*100</sup> boites de 2000 Ar l'an.

<sup>(\*) 30</sup> éponges à 200Ar l'une.

Tableau n° XXIX : services extérieurs et évolution annuelle:

	Montant annuelle (en						
Désignation	Ariary)	Ariary)					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5		
Entretien et réparation	0	0	600 000	600 000	600 000		
Location	3 600 000	3 960 000	4 356 000	4 791 600	5 270 760		
Etude et recherche	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000		
Tiers personnes	200 000	220 000	242 000	266 200	292 820		
Publicité et publication	1 000 000	1 100 000	1 210 000	1 331 000	1 464 100		
Télécommunication	120 000	132 000	145 200	159 720	175 692		
Service bancaire et							
assimilé	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050		
TOTAL	6 020 000	6 562 000	7 758 200	8 414 020	9 135 422		

• Qualités requises et charges de personnels :

La détermination de ces qualités se présente comme suit :

♣ **Proviseur :** plus de 5 ans d'expérience en pédagogie, BAC+4 en gestion, français exigés

**♣ Secrétaire :** minimum BAC

**♣ Enseignants** : expériences en gestion, plus Bac + 2 minimums en gestion et mécanique agricole

♣ Econome : Bac + 3 en comptabilité

**Surveillant général :** minimum Bac

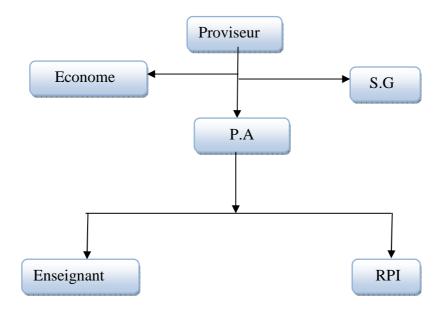
**♣ Responsable parc informatique:** Bac + 3 en informatique au minimum.

Les personnes qui ont le diplôme et les qualifications nécessaires pour occuper les différents postes ci-dessus sont disponibles sur place tous au moins ceux prévus pour la première année d'exploitation. En cas de besoin, il est toujours possible d'élargir la zone de recrutement vers les districts et régions avoisinants.

## **Avantages du personnel :**

- **Motivations** : Encourager les enseignants de travailler maximum en fonction d'heur pour que leur salaire soit élevé .D'ailleurs il faut voir la bonne ambiance et les conditions de travail ;
- **Politique salariale** : C'est le salaire en numéraire et autres avantages, comme l'avantage en nature

# Schéma n° 2 : Organigramme :



- Le proviseur
- Le proviseur adjoint (P.A)
- Les enseignants
- L'économe
- Le surveillant général (S.G)
- Responsable parc informatique(R.P.I)

Tableau n° XXX: Evolution des effectifs du personnel

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
· Proviseur	1	1	1	1	1
· Proviseur adjoint	-	-	1	1	1
· Econome	1	1	1	1	1
· S.G	1	1	1	1	1
· Enseignants	7	12	18	24	28
· Responsable parc info	1	1	1	1	1
· Gardien	1	1	1	1	1
TOTAL	11	16	24	30	34

Source: recherche personnelle 2009

Tableau n° XXXI : Charges de personnel 1ère année

	Mois	Année	Nombre classe	Total (en ariary)
Base de calcul (1)	8hx5jx4s=160h	1.600h	3	9.600.000

Source: recherche personnelle 2009

## Soit 2.000Ar par heure

Pour la deuxième année, deux classes seront ouverte pour acquérir les élèves de la deuxième année du département Gestion et mécanique agricole. Alors, l'heure de travail augmente, ce qui entraine l'augmentation des charges des personnels enseignants. Le tableau suivant montre le calcul des salaires des enseignants à la deuxième année d'ouverture du lycée.

Tableau n° XXXII: Charges de personnel 2ème année

	Mois	Année	Nombre classe	Total (en ariary)
Base de calcul (1)	8hx5jx4s=160h	1.600h	6	19.200.000

Source: recherche personnelle 2009

Ces évolutions concernent chaque année, et nous allons présenter les trois autres tableaux des salaires des enseignants.

Tableau n° XXXIII: Charges de personnel 3ème année

	Mois	Année	Nombre classe	Total (en ariary)
Base de calcul (1)	8hx5jx4s=160h	1.600h	11	32.200.000

Source: recherche personnelle 2009

Les enseignants travaillent de 8heurs par semaine durant la 3<sup>ème</sup> année.

Tableau n°XXXIV: Charges de personnel 4ème année

	Mois	Année	Nombre classe	Total (en ariary)
Base de calcul (1)	8hx5jx4s=160h	1.600h	13	41.600.000

Source: recherche personnelle 2009

La durée du travail ne change pas à la 4<sup>ème</sup> année mais le nombre de classe devient 13

Tableau n° XXXV: Charges de personnel 5ème année

	Mois	Année	Nombre classe	Total (en ariary)
Base de calcul (1)	8hx5jx4s=160h	1.600h	15	48.000.000

Source: recherche personnelle 2009

La durée ne varie pas, mais le coût varie en fonction de nombre de classe

A partir des ces calculs préliminaires, nous pouvons résumer les charges du personnel de notre lycée.

Tableau n° XXXVI: Tableau récapitulation annuel des charges sociales (CNaPS) (en Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
· Proviseur	576 000	576 000	576 000	576 000	576 000
· Proviseur adjoint			384 000	384 000	384 000
· Econome	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
· Surveillant .Général	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
· Enseignants	960 000	1 920 000	3 220 000	4 160 000	4 800 000
· Resp. parc info	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
· Gardien	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
TOTAL	2 676 000	3 636 000	5 320 000	6 260 000	6 900 000

## Tableau n°XXXVII : Tableau de retenus de sous salaire (en ariary)

Désignation	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Personnel	22 560 000	34 560 000	51 400 000	60 800 000	67 200 000
CNaPS	3 146 400	4 826 400	7 184 000	8 500 000	8 802 000
IRSA	692 200	1 082 200	1 625 500	1 935 000	2 139 000
Total	26 398 600	40 468 600	60 209 500	71 235 000	78 141 000

Source: recherche personnelle 2009

• Impôts et taxes (autres):

## **Tableau n° XXXVIII : Impôts et taxes(en** ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Impôts et					
taxes (1)	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000

Source: recherche personnelle 2009

(1) Les impôts et taxes sont évalués à 200.000 Ar par ans et ne changent pas jusqu'à la cinquième année.

• Charges financières :

**Tableau n° XXXIX: Charges financières (en Ariary)** 

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges financières					
(1)	4 159 800	3 327 840	2 495 880	1 663 920	831 960

Source: recherche personnelle 2009

(1) Ces charges représentent les intérêts payés par la banque suite à l'emprunt effectué. Ces charges se récapitulent dans le tableau suivant :

Tableau n° XXXX: Tableau récapitulatif des charges (en ariary):

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats consommés	3 299 000	3 618 900	3 970 790	4 357 869	4 783 655,9
Services extérieurs	6 020 000	6 562 000	7 758 200	8 414 020	9 135 422
Charges du personnel	26 398 600	40 468 600	60 209 500	71 235 000	78 141 000
Autres charges (1)	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Charges financières	4159800	3327840	2 495 880	1663920	831 960
TOTAL	40 077 400	54 177 340	74 634 370	85 870 809	93 092 037,9

Pour les calculs utilisés dans les bilans du lycée, nous allons d'abord présenter les plans d'amortissement des immobilisations.

## • Plan d'Amortissement :

Alors nous allons les résumer successivement pour chaque année pour déterminée la valeur nette comptable de ces immobilisations.

Tableau n° XXXXI: Plan d'amortissement Année 1(en ariary)

Eléments	V.O	AMT 1	CUMUL	VNC 1
Fonds de commerce	1 000 000	-	-	-
Logiciel informatique et assimilé	840 000	280 000	280 000	560 000
Installation technique et Agencement				
général, aménagements	8 000 000	1 600 000	1 600 000	6 400 000
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	400 000	1 600 000
Matériels de bureau	1 280 000	256 000	256 000	1 024 000
Matériels informatiques	11 560 000	2 312 000	2 312 000	9 248 000
matériel				
et				
outillage	800 000	160 000	160 000	640 000
Tables				
bancs	1 800 000	360 000	360 000	1 440 000
Total	27 280 000	5 368 000	6 348 400	20 912 000

Source: Recherche personnelle 2009

Tableau n° XXXXII: Plan d'amortissement Année 2(en ariary)

Eléments	V.O	AMRT 2	CUMUL	VNC 2
Logiciel informatique et assimilé	840 000	280 000	560 000	280 000
Installation technique et	8 000 000	1 600 000	3 200 000	4 800 000
Agencement général,				
aménagements				
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	800 000	1 200 000
Matériels de bureau	1 370 000	274 000	530 000	840 000
Matériels informatiques	11 560 000	2 312 000	4 624 000	6 936 000
Matériel et outillage	800 000	160 000	320 000	480 000
Tables bancs	3 600 000	720 000	1 080 000	2 520 000
TOTAL	28 170 000	5 746 000	11 114 000	17 056 000

 $Tableau\ n^{\circ}\ XXXXIII:\ Plan\ d'amortissement\ Ann\'ee\ 3 (en\ ariary)$ 

Eléments	VO	AMRT 3	CUMUL	VNC 3
Logiciel informatique et assimilé	840 000	280 000	840 000	0
Installation technique et	8 000 000	1 600 000	4 800 000	3 200 000
agencement général,				
aménagement				
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	1 200 000	800 000
Matériels de bureau	1 570 000	314 000	844 000	726 000
Matériels informatiques	11 560 000	2 312 000	6 936 000	4 624 000
Matériel et outillage	800 000	160 000	480 000	320 000
Tables bancs	6 600 000	1 320 000	2 400 000	4 200 000
TOTAL	31 370 000	6 386 000	17 500 000	13 870 000

Source: Recherche personnelle 2009

Tableau n° XXXXIV: Plan d'amortissement Année 4 (en ariary)

Eléments	v.o	AMT 4	CUMUL	VNC 4
Logiciel informatique et assimilé	840 000	280 000	280 000	560 000
Installation technique et				
agencement général,				
aménagements	8 000 000	1 600 000	6 400 000	1 600 000
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	1 600 000	400 000
Matériels de bureau	1 630 000	326 000	1 170 000	460 000
Matériels informatiques	11 560 000	2 312 000	9 248 000	2 312 000
Matériel et outillage	800 000	160 000	640 000	160 000
Tables bancs	7 800 000	1560 000	3 960 000	3 840 000
Total	32 630 000	6 638 000	23 298 000	9 332 000

Source: Recherche personnelle 2009

Tableau n° XXXXV: Plan d'amortissement  $\ \ Ann\'ee\ 5(en\ ariary)$ 

Eléments	V.O	AMRT 5	CUMUL	VNC 5
Logiciel informatique et assimilé	840 000	280 000	560 000	280 000
Installation technique et Agencement	8 000 000	1 600 000	8 000 000	0
générales, aménagements				
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	2 000 000	0
Matériels de bureau	1 690 000	338 000	1 508 000	182 000
Matériels informatiques	11 560 000	2 312 000	11 560 000	0
Matériel et outillage	800 000	160 000	800 000	0
Tables bancs	9 000 000	1 800 000	5 760 000	3 240 000
TOTAL	33 890 000	6 890 000	30 188 000	3 702 000

# • COMPTE DE RESULTAT

Tableau  $n^{\circ}$  XXXXVI: Compte de résultat (en ariary)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
Production stockée	-	-	-	-	-
Production immobilisée	-	-	-	-	-
I. Production de l'exercice	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
Achats consommés	3 299 000	3 618 900	3 970 790	4 357 869	4 783 656
Services extérieurs	6 020 000	6 562 000	7 758 200	8 414 020	9 135 422
II. Consommation de l'exercice	9 319 000	10 180 900	11 728 990	12 771 889	13 919 078
III. Valeur ajoutée (I-II)	34 367 000	57 628 700	97 631 570	112 819 727	130 936 700
Autres charges	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Charges de personnel	26 398 600	40 468 600	60 209 500	71 235 000	78 141 000
IV. Excédent brut d'exploitation	7 768 400	16 960 100	37 222 070	41 384 727	52 595 700
Dotations aux amortissements, aux provisions et perte					
de valeur	5 368 000	5 746 000	6 386 000	6 638 000	6 890 000
Reprise sur provisions et pertes de valeurs	-	-	-	-	-
V. Résultat opérationnel	2 400 400	11 214 100	30 836 070	34 746 727	45 705 700
Produits financiers	-	-	-	-	-
Charges financières	4 189 800	3 327 840	2 495 880	1 663 920	831 960
VI. Résultat financier	-4 189 800	-3 327 840	-2 495 880	-1 663 920	-831 960
VII. Résultat avant impôts (V+VI)	-1 789 400	7 886 260	28 340 190	33 082 807	44 873 740
Impôts exigibles sur résultats (25%)	0	0	7085047,5	8270701,75	11218434,9
X. Résultat net de l'exercice	-1 789 400	7 886 260	21 255 143	24 812 105	33 655 305

Source : Recherche personnelle 2009

Le tableau n° XXXXVI précise que l'année 1 a un résultat négative de 1789400, mais à partir de l'année 2 le résultat est positive jusqu'à la 5<sup>ème</sup> année

## Section II: BILAN DU PROJET

## §1. Bilan d'ouverture :

Tableau n° XXXXVII : Bilan d'ouverture (en ariary)

ACTIF		PASSIF	
ACTIFS NON COURANTS	27 280 000	CAPITAUX PROPRES	25 232 740
Immobilisations incorporelles	1 840 000	Capital	25 232 740
Immobilisations corporelles	25 440 000	Résultat	0
Immobilisations en cours	0	PASSIFS NON COURANTS	20 799 000
Immobilisations financières	0	Emprunt et dettes financières	20 799 000
ACTIFS COURANTS	18 751 740	PASSIFS COURANTS	0
Stocks et en cours	0		
Créances et emplois assimilés	0		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	0		
Trésorerie (fonds en caisse et dépôt à		Fournisseurs et comptes	
vue)	18 751 740	rattachés	0
TOTAL DES ACTIFS	46 031 740	TOTAL DES PASSIFS	46 031 740

Source: recherche personnelle 2009

A partir de ce tableau, On a remarqué que, le résultat est zéro, au bilan d'ouverture Puisqu'il n'y a pas des recettes au début des activités.

## §2. Les 5 bilans:

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des capitaux propres et des passifs de la société à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice. Les actifs se subdivisent en deux à savoir les actifs non courants et les actifs courants, tandis que les passifs sont constitués par les capitaux propres, les passifs non courants et les passifs courants. En effet, le bilan est donc un document montrant la situation patrimoniale de la société à un moment donné. Nous savons très bien que le bilan de clôture de l'exercice N deviendra le bilan de l'exercice N + 1 (principe de continuité de l'exercice selon le PCG 2005) ; c'est la raison pour laquelle nous n'établissons pas tous les bilans d'ouverture.

Les tableaux ci-dessous montrent le bilan de chaque fin d'exercice :

Tableau n° XXXXVIII: Bilan prévisionnel de l'Année 1(en ariary)

ACTIFS	Montant	Amortissement	Montant net	Capitaux propres	Montant net
	brut			et passifs	
ACTIFS NON				CAPITAUX	
COURANTS				PROPRES	
Immobilisations				Capital social	25 232 740
incorporelles				Report à nouveau	-
Fonds commercial	1 000 000	-	1 000 000	Résultat	-1 789 400
Logiciel informatique et	840 000	280 000	560 000	Total Capitaux	23 443 340
assimilé				Propres	
Total immobilisations				PASSIFS NON	
incorporelles	1 840 000	280 000	1 560 000	COURANTS	
Immobilisations				Emprunts	16 639 200
corporelles				Total Passifs Non	16 639 200
Installation technique				Courants	
et Agencement	8 000 000	1 600 000	6 400 000	PASSIFS	0
générales,				COURANTS	0
aménagements				IBS	
Mobilier de bureau	2 000 000	400 000	880 000	Total Passifs	
Matériels de bureau	1 280 000	256 000	1 744 000	Courants	
Matériels					
informatiques	11 560 000	2 312 000	9 248 000		
Matériel et outillage	800 000	160 000	640 000		
Tables bancs	1 800 000	360 000	1 440 000		
Total immobilisations					
corporelles	25 440 000	5 088 000	20 352 000		
Total Actifs Non					
Courants	27 280 000	5 368 000	21 912 000		
ACTIFS COURANTS					
Equivalence de					
trésorerie	18 170 540		18 170 540		
<b>Total Actifs Courants</b>	18 170 540		18 170 540		
TOTAL ACTIFS	45 450 540	5 368 000	40 082 540	TOTAL PASSIFS	40 082 540

Source : notre propre calcul 2009

Tableau n $^{\circ}$  XXXXIX: Bilan prévisionnel de l'Année 2 (en ariary)

ACTIFS	Montant	Amortissement	Montant	Capitaux propres	Montant
	brut		net	et passifs	net
ACTIFS NON				CAPITAUX	
COURANTS				PROPRES	
Immobilisations				Capital social	25 232 740
incorporelles				Report à nouveau	-1 789 400
Fonds de commerce	1 000 000	-	1 000 000	Résultat	7 886 260
Logiciel informatique et	840 000	560 000	280 000	Total Capitaux	31 329 600
assimilé				Propres	
Total immobilisations	1 840 000	560 000	1 280 000	PASSIFS NON	
incorporelles				COURANTS	
Immobilisations				Emprunts	12 479 400
corporelles				Total Passifs Non	12 479 400
Installation technique et	8 000 000	3 200 000	4 800 000	Courants	
Agencement générales,				PASSIFS	0
aménagements				COURANTS	0
Mobilier de bureau	2 000 000	800 000	1 200 000	I.B.S.	
Matériels de bureau	1 370 000	530 000	840 000	Total Passifs	
Matériels informatiques	11 560 000	4 624 000	6 936 000	Courants	
Matériels et outillages	800 000	320 000	480 000		
Tables bancs	3 600 000	1 080 000	2 520 000		
Total immobilisations	28 170 000	11 114 000	17 056 000		
corporelles					
<b>Total Actifs Non</b>	30 010 000	11 674 000	18 336 000		
Courants					
ACTIFS COURANTS					
Equivalence de trésorerie	25 473 000	-	25 473 000		
<b>Total Actifs Courants</b>	25 473 000	-	25 473 000		
TOTAL ACTIFS	55 483 000	11 674 000	43 809 000	TOTAL PASSIFS	43 809 000

Tableau n° XXXXX: Bilan prévisionnel de l'Année 3 (en ariary

ACTIFS	Montant	Amortissement	Montant net	Capitaux propres	Montant net
	brut			et passifs	
ACTIFS NON				CAPITAUX	
COURANTS				PROPRES	
Immobilisations				Capital social	25 232 740
incorporelles				Report à nouveau	7 886 260
Fonds de commerce	1 000 000	-	1 000 000	Résultat	21 255 143
Logiciel informatique et	840 000	840 000	0	Total Capitaux	54 374 143
assimilé				Propres	
Total immobilisations	1 840 000	840 000	1 000 000	PASSIFS NON	
incorporelles				COURANTS	
Immobilisations				Emprunts	8 319 600
corporelles				Total Passifs Non	8 319 600
Installation technique et	8 000 000	4 800 000	3 200 000	Courants	
Agencement général,				PASSIFS	
aménagements				COURANTS	
Mobilier de bureau	2 000 000	1 200 000	800 000	I.B.S.	7085047,5
Matériels de bureau	1 570 000	844 000	726 000	Total Passifs	7085047,5
Matériels informatiques	11 560 000	6 936 000	4 624 000	Courants	
Matériel et outillage	800 000	480 000	320 000		
Table banc	6 600 000	2 400 000	4 200 000		
Total immobilisations	31 370 000	17 500 000	13 870 000		
corporelles					
<b>Total Actifs Non</b>	33 210 000	18 340 000	14 870 000		
Courants					
ACTIFS COURANTS					
Equivalence de trésorerie	54 908 790,5		54 908790,5		
<b>Total Actifs Courants</b>	54 908 790,5		54 908 790,5		
TOTAL ACTIFS	88 118 790,5	18 340 000	69 778 790,5	TOTAL PASSIFS	69 778 790,5

Tableau  $n^{\circ}$  XXXXXI: Bilan prévisionnel de l'Année 4 (en ariary)

ACTIFS	Montant brut	Amortissem	Montant net	Capitaux	Montant net
		ent		propres et	
				passifs	
ACTIFS NON				CAPITAUX	
COURANTS				PROPRES	
Immobilisations				Capital social	25 232 740
incorporelles				Report à nouveau	21 255 143
Fonds de commerce	1 000 000	-	1 000 000	Résultat	24 812 105
Logiciel informatique et	840 000	280 000	560 000	Total Capitaux	71 299 988
assimilé				Propres	
Total immobilisations	1 840 000	280 000	1 560 000	PASSIFS NON	
incorporelles				COURANTS	
Immobilisations				Emprunts	4 159 800
corporelles				<b>Total Passifs</b>	4 159 800
Installation technique et	8 000 000	6 400 000	1 600 000	Non Courants	
Agencement général,				PASSIFS	
aménagements				COURANTS	
Mobilier de bureau	2 000 000	1 600 000	400 000	I.B.S.	8 270 701,75
Matériels de bureau	1 630 000	1 170 000	460 000	<b>Total Passifs</b>	8 270 701,75
Matériels informatiques	11 560 000	9 248 000	2 312 000	Courants	
Matériel et outillage	800 000	640 000	160 000		
Tables bancs	7 800 000	3 960 000	3 840 000		
Total immobilisations	32 630 000	23 298 000	9 332 000		
corporelles					
<b>Total Actifs Non</b>	34 470 000	23 578 000	10 892 000		
Courants					
ACTIFS COURANTS					
Equivalence de trésorerie	72 838 489,75		72 838 489,75		
<b>Total Actifs Courants</b>	72 838 489,75		72 838 489,75		
TOTAL ACTIFS	107 308 489,75	23 578 000	83 730 489,75	TOTAL PASSIFS	83 730 489,75

Tableau n° XXXXXII: Bilan prévisionnel de l'Année 5 (en ariary)

ACTIFS	Montant	Amortisse	Montant net	Capitaux propres	Montant net
	brut	ment		et passifs	
ACTIFS NON				CAPITAUX	
COURANTS				PROPRES	
Immobilisations				Capital social	25 232 740
incorporelles				Report à nouveau	24 812 105
Fonds de commerce	1 000 000	-	1 000 000	Résultat	33 655 305
Logiciel informatique et	840 000	560 000	280 000	Total Capitaux	83 700 150
assimilé				Propres	
Total immobilisations	1 840 000	560 000	1 280 000	PASSIFS NON	
incorporelles				COURANTS	0
Immobilisations				Emprunts	0
corporelles				Total Passifs Non	
Installation technique et	8 000 000	8 000 000	0	Courants	
Agencement général,				PASSIFS	11 218 434,9
aménagements				COURANTS	11 218 434,9
Mobilier de bureau	2 000 000	2 000 000	0	IBS	
Matériels de bureau	1 690 000	1 508 000	182 000	Total Passifs	
Matériels informatiques	11 560 000	11560 000	0	Courants	
Matériel et outillage	800 000	5 760 000	0		
Table banc	9 000 000	1 800 000	3 240 000		
Total immobilisations	33 890 000	30 188 000	3 702 000		
corporelles					
<b>Total Actifs Non</b>	35 730 000	30 748 000	4 982 000		
Courants					
ACTIFS COURANTS					
Equivalence de trésorerie	89 936 584,9		89 936 584,9		
<b>Total Actifs Courants</b>	89 936 584,9		89 936 584,9		
TOTAL ACTIFS	125 666 584,9	30 748 000	94 918 584,9	TOTAL PASSIF	94 918 584,9

D'après les bilans prévisionnels élaborés de l'année 1 à l'année 5, on constate que les ressources du projet croient positivement. Cela signifie que la société disposera une autonomie financière pour la réalisation des projets futurs à long terme. Ce résultat est du à la non distribution des bénéfices réalisés par le projet dans les cinq années d'exploitation.

## Section III : Flux de trésorerie :

La présentation des flux de trésorerie sera la présentation qui suit la connaissance des bilans du lycée.

Tableau n° XXXXXIII: flux de trésorerie (en ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Encaissement reçus des clients (1)	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
Sommes versées aux fournisseurs (2)	35 917 600	50 849 500	72 138 490	84 206 889	92 260 078
Intérêts et autres frais financiers payés	0	0	0	0	0
Impôts sur les résultats payés	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (3) = (1) - (2)	7 768 400	16 960 100	37 222 070	41 384 727	52 595 700
Décaissement sur acquisition d'immobilisation (4)	27 280 000	1 890 000	3 200 000	2 100 000	1 260 000
Encaissement sur cessions d'immobilisation (5)	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités					
d'investissements (6)=(5)-(4)	-27 280 000	-1 890 000	-3 200 000	-2 100 000	-1 260 000
Variation de la trésorerie de la période (3) + (6)	-19 511 600	15 070 100	34 022 070	39 284 727	51 335 700

Source : recherche personnelle 2009

Le flux de trésorerie mesure la variation des flux liquide à chaque année. On a remarqué en 1<sup>ère</sup> que la trésorerie est négative Cependant, l'année suivant, la trésorerie est positive.

## **CHAPITRE III: ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ**

Ce dernier chapitre mesurera la rentabilité financière du projet à l'aide du seuil de rentabilité; de l'analyse des ratios et des critères d'évaluation qui sont la VAN, le TRI, l'IP et le délai de récupération. Ainsi nous évoquerons l'importance et la place de l'oignon dans notre pays.

## Section I. LE SEUIL DE RENTABILITÉ

#### §1. Définition

Le SR ou Chiffre d'Affaires critique représente le chiffre d'affaires minimum à partir duquel l'exploitation est rentable. C'est-à-dire le chiffre d'affaires qu'il faut réaliser pour que l'activité ne se solde en fin de période ni par un bénéfice ni par une perte. Donc la marge sur coût est égale aux charges fixes.

### §2. Utilité du seuil de rentabilité

L'analyse du seuil de rentabilité peut aider le responsable à formuler certaines décisions:

- La détermination du niveau de production pour obtenir nu projet
- L'établissement d'une stratégie visant à augmenter le bénéfice par compréhension des coûts fixes, diminution des frais variables, augmentation du prix de vente etc.

#### §3. Calcul du seuil de rentabilité

Avant d'introduire au calcul du SR, nous allons voir d'abord : la formule du SR, les charges fixes et les charges variables.

## **Formule du SR (Seuil de rentabilité)**

Le seuil de rentabilité est donné par la formule suivante :

SR : Seun de Rendom:

CA x CF

CA : Chiffre d'affaires

CF : Charges fixes

M/CV : Marge sur Coût Variable

#### **\*** Les charges fixes

Les charges fixes ou charges de structure constituent la fraction des frais généraux dépensés quelle que soit l'activité de l'entreprise plus précisément ces sont des charges qui demeurent content quel que soit le volume d'activité. Donc, elles ne dépendent pas de l'évolution de l'activité, de l'inflation ou du rythme des investissements. Pour ce projet, elles sont constituées par les charges suivantes :

- Impôts et taxes
- Salaire fixe et autres charges de personnel

On regroupe ces charges fixes par le tableau ci- dessous :

Tableau N° XXXXXIV: Les charges fixes (en ariary)

Années					
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges de personnel	26 398 600	40 468 600	60 209 500	71 235 000	78 141 000
Impôts et taxes	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
TOTAL	26 598 600	40 668 600	60 409 500	71 435 000	78 341 000

Source: Notre propre calcul 2009

## **Les charges variables**

Les charges variables sont des charges qui varient en fonction de l'activité, c'està-dire proportionnel au volume de production ou de la vente, elles sont parfois croissantes parfois décroissantes.

Pour notre projet, elles sont :

- Les achats
- Les services extérieurs
- Autres charges
- Dotation aux amortissements
- Charges financières

Tableau N° XXXXXV. Les charges variables (en ariary)

Années	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rubriques					
Achats	3 299 000	3 618 900	3 970 790	4 357 869	4 783 656
Services extérieurs	6 020 000	6 562 000	7 758 200	8 414 020	9 135 422
Autres charges	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Dotation aux amortissements	5 368 000	5 746 000	6 386 000	6 638 000	6 890 000
Charges financières	4 189 800	3 327 840	2 495 880	1 663 920	831 960
I B S 25%	0	0	7085047,5	8270701,75	11218434,9
TOTAL	19 046 800	19 454 740	27 895 917,5	29 544 510,75	33 059 472,9

Source: Notre calcul 2009

## Calcul du seuil de rentabilité

Tableau n° XXXXXVI : Calcul du seuil de rentabilité (en ariary)

Années					
Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CA	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
CV	(19 076 800)	(19 454 740)	(27 895 917,5)	(29 544 510,75)	(33 059 472,9)
M/CV	24 609 200	48 354 860	81 464 642,5	96 047 105,25	111 796 305,1
CF	(26 598 600)	(40 668 600)	(60 409 500)	(71 435 000)	(78 341 000)
Résultat	-1 789 400	7 886 260	21 255 143	24 812 105	33 455 305 ,1
SR	47 217 562,52	57 030 906,48	81 095 510,23	93 408 719,25	101 507 348,5
SR (%)	12,42%	15%	21,33%	24,56%	26,69%

Source: Notre calcul 2009

Nous avons vu que le seuil de rentabilité est de 12,42% (par rapport au chiffre d'affaire) dès la première année d'activité. Il augmente à 15% en 2<sup>ème</sup> Année d'exercice et ne cesse d'augmenter jusqu'à 26,69% en 5<sup>ème</sup> année. Ces taux sont largement inférieurs de 50% du CA. Donc, cela nous permet aussi de dire que l'activité est rentable, car à partir de ces taux l'entreprise réalisera des bénéfices.

#### Section II : LES RATIOS D'ANALYSE FINANCIÈRE

L'analyse et l'évaluation de la société ne se basent pas seulement sur les critères de rentabilité (calculs de TRI, VAN, IP, DRCI) mais elles se font également à partir de ratios de rentabilité et de ratios du bilan, car l'évaluation à partir de ces ratios est aussi pertinente.

Lors d'une demande de financement, l'appréciation des états financiers, l'analyse selon les outils et les critères d'évaluation de projet et l'analyse par ratio constituent les critères des bailleurs, car ces ratios caractérisent la situation de la société à un moment donné.

#### §1. Ratios de rentabilité

## a) Ratio de bénéfice net

Ce ratio permet d'apprécier la capacité d'accumulation des richesses pour assurer le développement de la société. Il peut être donné par la formule suivante :

$$R_1 = \frac{R \text{\'esultat net}}{Chiffre d'affaires}$$

Il mesure donc l'importance du résultat par rapport au CA.

## b) Ratio de rendement des capitaux propres

$$R_2 = \frac{B\acute{e}n\acute{e}fice + Charges financières}{Capitaux permanents}$$

#### §2. Ratios du bilan

Il y a une relation fondamentale entre certaines masses de l'actif et du passif du bilan. Cette relation est valable quelle que soit la branche d'activité de la société.

Cette relation se traduit ainsi : « Les emplois stables doivent être financés par des ressources stables » 1 ce qui nous conduit à l'inégalité suivante :

# Capitaux permanents $\geq$ Actifs non courants

Le respect de cette inégalité risquerait d'entrainer un problème de trésorerie car les ressources attendues des actifs non courants s'étalent sur une période correspondant à leur durée de vie et la société devrait recourir à des dettes à court terme pour financer son actif non courant ou actif immobilisé.

Ci-dessous, nous allons voir quelques ratios du bilan.

## a). Ratio de financement des immobilisations (RFI)

Ce ratio mesure l'importance des ressources durables par rapport à l'actif non courant. En respectant l'inégalité ci-dessus, ce ratio doit être normalement supérieur à 1.

Il est donné par la relation suivante :

## b). Ratio d'indépendance financière (RIF)

Ce ratio indique dans quelle dans quelle mesure la société travaille avec ses fonds propres ; il exprime le degré de son indépendance vis-à-vis de ses créanciers

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Hariniaina ANDRIANIRINASOA, Cours de gestion financière 2<sup>ème</sup> année, Université de Toamasina, 2006

permanents. Les banques et certaines institutions financières exigent à ce que ce ratio ne soit pas inférieur à 0,5.

Voici sa formule:

## c). Ratio d'autonomie financière (RAF)

Ce ratio permet de suivre le fonds de roulement dans le temps, la disponibilité de la société permettant de rembourser les dettes à court terme. La plupart des organismes financiers exigent que ce ratio soit inférieur à 1 ; c'est-à-dire que les capitaux propres soient supérieurs aux dettes à long et à moyen terme.

Après avoir trouvé les méthodes de calcul (théorique) concernant les ratios, nous passons maintenant au calcul de ces ratios. Le tableau ci-dessous présente en détail de l'année N à l'année N+4 les valeurs de leur calcul.

Tableau n° XXXXXVII : Les éléments de calcul des ratios d'analyse financière (en ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	-1 789 400	7 886 260	21 255 143	24 812 105	33 655 305
Capitaux propres	23 443 340	31 329 600	54 374 143	71 299 988	83 700 150
Capitaux stables	40 082 540	43 809 000	69 778 790,5	83 730 489,75	94 918 584,9
Dettes à long terme	16 639 200	12 479 400	8 319 600	4 159 800	0
Chiffre d'Affaires	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778
Charges financières	4 189 800	3 327 840	2 495 880	1 663 920	831 960

Tableau n° XXXXVIII: Les ratios d'analyse financière (en pourcentage)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RFI	1,92	2,67	3,95	5,81	15,91
RIF	0,58	0,73	0,85	0,92	1
RAF	0,71	0,38	0,18	0,08	0
$\mathbf{R_1}$	-0,04	0,11	0,19	0,20	0,23
R <sub>2</sub>	0,10	0,34	0,51	0,53	0,59

#### Ce tableau montre:

- ♣ Pour le **ratio de financement des immobilisations**, sa valeur qui est toujours supérieur à1 pendant cinq ans d'exploitation et cette valeur deviennent de plus en plus importantes. Cela correspond à une marge de sécurité pour l'entreprise puisqu'une partie des ressources stables ne finance pas les immobilisations ou ce qui revient à dire qu'une partie de l'actif courant n'est pas financé par des dettes à court terme mais des ressources permanentes.
- ♣ Pour le **ratio d'indépendance financière**, sa valeur supérieur à 0,5. Cette valeur croit davantage chaque année. Cela signifie que l'entreprise est indépendante visà -vis des créanciers.
- ♣ Pour le **ratio d'autonomie financière**, sa valeur inférieur à 1 durant la période d'exploitation. Cela signifie que le projet est capable de rembourser ces dettes. De plus le projet est financièrement indépendant à l'égard des tiers.

## §3. Les impacts économiques du projet

#### A. La notion de valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la valeur du produit fini déduite de celle de la consommation intermédiaire de l'exploitation. En d'autre terme, il s'agit de la richesse propre créée par l'entreprise à partir des facteurs main d'œuvre et capital employés par l'entreprise.

Elle témoigne de l'importance de l'unité dans le système économique et de son habilité à utiliser les facteurs de production.

La valeur ajoutée peut être obtenue à partir de la formule suivante :

Valeur ajoutée = Production de l'exercice - Consommation intermédiaire

Les achats consommés et les services extérieurs constituent la consommation intermédiaire.

La performance économique suivant montre l'efficacité du projet sur le plan économique. Ils sont obtenus par les formules suivantes :

## ightharpoonup Le rendement apparent de la main d'œuvre $(R_1)$

## **❖** L'efficacité du travail (R₂)

$$R_2 = \frac{\text{Charges du personnel}}{\text{Valeur ajout\'ee}} \times 100$$

## **❖** La performance économique (R<sub>3</sub>)

$$R_3 = \frac{\text{R\'esultat net}}{\text{Valeur ajout\'ee}} \times 100$$

L'application de ces formules permet à notre calcul de donner les résultats ci-dessous :

Tableau n° XXXXXIX : Les ratios de la performance économique

Indicateurs	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R <sub>1</sub>	2 863 916,66	3 389 923,52	4 067 982 ,08	3 760 657,56	3 851 079,41
$\mathbb{R}_2$	76,81	70,22	61,67	63,14	59,67
R <sub>3</sub>	-5,2	13,68	21,77	22	25,7

Source: Notre propre calcul 2009

D'après le tableau, le ratio  $R_1$  donne un rendement croissant généré par la richesse créé par le personnel durant toute la période d'exploitation.

Pour  $\mathbf{R}_2$ , malgré l'augmentation de la valeur ajoutée, il y a une tendance à la diminution d'un exercice à l'autre. Cette diminution est due à l'importance de la valeur ajoutée.

 ${f R}_3$  augmente d'un exercice à l'autre à cause de l'augmentation des charges du personnel.

Les indicateurs montrent une productivité croissante du facteur de travail. Cette situation est bien entendu expliquée par la valeur ajoutée créée annuellement par chaque personnel, laquelle augmente progressivement.

La variation des charges du personnel est moins proportionnelle par rapport à celle de la valeur ajoutée. Cette valeur atteint **3 851 079,41Ariary** à la cinquième année. Une telle situation est favorable à la performance économique de l'entreprise.

## B. Amélioration du PIB (Produit Intérieur Brut)

Le PIB présente la valeur créée par l'appareil productif du district.

Il peut être défini précisément selon trois approches différentes :

- ❖ à partir de la demande finale
- \* à partir des valeurs ajoutées
- ❖ à partir des revenus distribués

L'exploitation de ce projet contribue à la formation du PIB par la création de la valeur ajoutée. Cette dernière est la richesse créée par les entreprises à partir des combinaisons des facteurs de production à savoir : le facteur capital, le facteur humain et le facteur technique, pour en faire un produit plus élaboré et mettre ensuite à son tour sur le marché.

Pour avoir une idée de produit intérieur brut, on additionne toutes les valeurs ajoutées des secteurs institutionnels. Ils mesurent le pouvoir d'achat disponible, c'est-à-dire sa puissance.

$$PIB = \sum VAB$$

La valeur ajoutée finit par être répartie en revenus, soit au profil des ménages, soit au profil des administrations, soit au profil de l'entreprise elle- même.

Le tableau suivant fournit les valeurs ajoutées attendues au cours des cinq prochaines années.

Tableau N° XXXXXX : Calcul des produits intérieurs bruts : PIB (en ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4		
Production	43 686 000	67 809 600	109 360 560	125 591 616	144 855 778		
Consommations intermédiaires	9 319 000	10 180 900	11 728 990	12 771 889	13 919 078		
VAB	34 367 000	57 628 700	97 631 570	112 819 727	130 936 700		
PIB		433 383 697					

Ce tableau nous montre que le projet peut générer des ressources propres qui lui permettent de s'assurer et de rentabiliser les capitaux investis.

## Section III : ÉTUDE DE RENTABILITÉ DU PROJET :

Jusque là, nous avons déjà rassemblé tous les détails nécessaires pour la réalisation du projet notamment les stratégies de marketing à mettre en œuvre, la gestion de la production et la gestion des ressources humaines. Mais tout cela ne nous permet pas encore de prendre une décision pour la faisabilité ou non du projet.

## §1. Evaluation du projet

Le choix de l'investissement peut être réalisé à l'aide des critères quantitatifs, c'est-àdire la rentabilité des capitaux investis. Afin de déterminer une rentabilité significative, les différents flux réalisés à des dates différentes sont actualisés à un certain taux, à un intérêt composé, et à une date de référence. Alors, divers critères d'évaluation peuvent être utilises, qui sont :

- ♣ La valeur actuelle nette (V.A.N)
- ♣ L'indice de profitabilité (I.P)
- ♣ Le taux de rentabilité interne (T.R.I)
- ♣ Le délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I)

**A.** La valeur actuelle nette ;(V.A.N)

#### a)Définition

« L'étude financière des projets d'investissement conduit à les ramener à une succession de mouvement monétaires, quelles que soient par les caractéristiques techniques, sociales, commerciales et économiques de ces projets ». Ces flux monétaires comportent généralement : une ou plusieurs avances de fonds correspondant au coût initial de chaque investissement. Une succession de revenus monétaires futurs dégagés par sa mise en œuvre.

#### b) Calcul de la valeur actuelle nette

La V.A.N résume l'ensemble des éléments d'appréciation mentionnés. En effet, elle représente la différence entre la somme des surplus monétaires (cash flow) prévisionnels actualises que l'on peut associer à un projet d'investissement et le coût initial de ce projet.

t = 20%

VAN = 
$$\sum$$
 CF actualisés<sup>1</sup> – Investissement  
VAN =  $\{-551\ 200(1,2)^{-1} + 33\ 715\ 500(1,2)^{-2} + 38\ 849\ 392(1,2)^{-3} + 43\ 350\ 494,4(1,2)^{-4} + 48\ 691\ 976(1,2)^{-5}\}$  – (46 031 740 - 20 799 000)

## VAN=60 677 878,18ar

## **Interprétation:**

Lors, pendant cinq années d'exercice, avec un taux d'actualisation de 20%, le lycée aura une VAN de **60 677 878, 18**Ariary qui est largement positive. Cela veut dire que notre projet est rentable.

## B. <u>Taux de rentabilité interne</u> (**TRI**)

« Le taux de rentabilité interne est le taux pour lequel, il y a équivalence entre le capital investi et la somme des Cash flows actualisés », c'est-à-dire, le taux d'actualisation qui ramène la valeur actuelle nette à zéro (VAN = 0), à la date zéro.

Ce point constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas l'entreprise à une perte.

#### Formule:

 $-I+\sum CF \times 1/(1+i)^n=0$ 

❖ I: investissement

**CF**: cash flow en année n

r: le TRI à rechercher (i)

n: l'année où on trouve CF

Par la suite,

Posons t = 75%

$$VAN = \{-551 \ 200(1,75)^{-1} + 33 \ 715 \ 500(1,75)^{-2} + 38 \ 849 \ 392(1,75)^{-3} + 43 \ 350 \ 494,4(1,75)^{-4} + 48 \ 691 \ 976(1,75)^{-5}\} - (46 \ 031 \ 740 - 20 \ 799 \ 000)$$

$$VAN = 299 \ 080.19 \ ar$$

Posons t = 78%

$$VAN = \{-551\ 200(1,78)^{-1} + 33\ 715\ 500(1,78)^{-2} + 38\ 849\ 392(1,78)^{-3} + 43\ 350\ 494,4(1,78)^{-4} + 48\ 691\ 976(1,78)^{-5}\} - (46\ 031\ 740\ - 20\ 799\ 000)$$

$$VAN = -969\ 479,\ 53\ ar$$

$$t = 75\%$$
 — VAN = 299 080,19 ar

89

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Voir tableau n°XXIX.

t = 78% → VAN = -969 479, 53 ar  

$$\Delta x = 3\%$$
 → VAN = 1 268 559,72 ar  
 $\Delta x$ ? ←  $\Delta x$  =299 080, 19/ 1 268 559,72 = 0,24  
**TRI** =  $\Delta x$  + 75% = 75 + 0,24 = **75,24%**

TRI=75,27%

## **Interprétation:**

Le taux de rentabilité interne du projet est 75,24%, ce qui est largement supérieur au taux d'actualisation 20%.

## C. Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

C'est le délai au bout duquel la somme des CF est égale aux capitaux investis actualisés. (en ariary)

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash Flow	-459 333,33	23 413 541,67	22 482 287, 04	20 905 909,72	19 568 213, 09
Actualisé					
Cash Flow	-459 333,33	22 954 208,33	45 436 495,37	66 342 405,09	85 910 618,18
Actualisé Cumulé					
Investissement		25 23	2 740		

$$D = 2 + \frac{\text{Investissement - Cash Flow cumulé en 2}^{\text{ème}} \text{ année}}{\text{Cash Flow cumulé en 3}^{\text{ème}} \text{ année - Cash flow cumulée en 2}^{\text{ème}} \text{ année}}$$

$$D = 2 + \frac{25\ 232\ 740 - 22\ 954\ 208,33}{45\ 436\ 495,37 - 22\ 954\ 208,33}$$

## D= 2ans 1mois 6jours

## **Interprétation:**

D'où:

L e capital investis est alors récupéré après 2 ans 1 mois et 6 jours. Plus le délai de récupération est court, plus l'investissement est réputé intéressant. Ceci nous permet de dire que le projet est rentable parce que le délai de récupération est inférieur à cinq ans.

En effet, on admet que:

- ♣ Le risque couru par le projet est d'autant plus faible que le délai de récupération est court ;
- La rentabilité est d'autant plus grande que le de récupération est plus court mais cette hypothèse n'est pas toujours vraie (cas des projets à longue durée de vie dont les cash-flows les plus importants se produisent assez tard).

## C. L'indice de profitabilité (I.P)

C'est le rapport entre la somme du cash flow actualisé et les capitaux investis :

$$IP = \frac{60 677 878, 18}{25 232 740} + 1$$

Nous avons trouvé ici une valeur de l'IP supérieur à 1, ce qui indique que le projet est acceptable. Cet indice permet de dégager la rentabilité par unité d'investissement c'est-à-dire un capital de 1 Ar engagé génère un profit de 2,40 Ar.

## §2. Impacts du projet :

## a). Les impacts financiers

Les impacts financiers comportent les évaluations du projet selon les outils tels que la valeur actuelle nette qui est de 60 677 878, 18Ariary, le taux de rentabilité interne qui est de 75,24%, l'indice de profitabilité de 3,40 et la durée de récupération des capitaux investis de 2 ans 1 mois et 6 jours.

## b). Les impacts économiques

Les impacts économiques s'adressent à l'Etat. Les impôts et taxes payés à l'Etat engendreront une hausse au niveau de la Région.

Ceci aboutirait le nombre d'entreprise et de même la libération d'ouverture de marché national.

## c). Les impacts sociaux

Pour les impacts sociaux, nous éluciderons la création d'emploi pour les jeunes actifs.

En plus, l'amélioration du niveau de vie des employés et du promoteur dépend du salaire attribué aux employés et le dividende perçu par le promoteur, ceci nous mène à un développement social.

## d). La vie concurrentielle

Sur le plan éducatif, elle persiste au niveau de district. Par conséquent la structure éducative est améliorée automatiquement.

# §3. Cadre logique

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEUR OBJECTIVEMENT VERIFIABLE	SOURCE DE VERIFICATION	HYPOTHESES
Objectifs globaux	Améliorer le niveau de vie des ménages	-20% de réduction de pauvreté dans la région	Rapport du Ministère de la population	Les élèves formés restent à la région
	Permettre les disponibilités de spécialistes en Mécanique-auto -agricole	-Au moins 1000 spécialistes formés dans ces domaines	Rapport du centre de formation	Le centre continue à fonctionner
	Fournir aux élèves les moyens d'apprendre un métier pouvant leur assurer	30% de réduction des jeunes inactifs	Rapport du centre de formation	Le centre continue à fonctionner
Objectif spécifique	Etendre l'établissement scolaire de connexion entre emploi et formation	Un établissement scolaire de connexion entre emploie et formation installé	Arrêté d'ouverture d'établissement	Les formateurs et les enseignants sont capables de le faire
Résultats	Lycée technique et de formations professionnelles installées dans le District d' Amparafaravola	Un bâtiment installé	PV de réception	Les participants acceptent la procédure et le structure signés auparavant
Activités	-Acquisition du bâtiment à louer	2 bâtiments disponibles près à louer	Contrat de bail	Le bailleur accepte
	-Acquisition des équipements et matériel et mobilier de bureau	Equipement et matériel installés	Facture des fournisseurs	Les fournisseurs acceptent la livraison
	-Acquisition des installations	Installation acquise	Contrat de prestation de service	Les matériaux sont disponibles
	-Concept des programmes de formation	Programme de formation établie	Livre de programme de l'activité d'un projet	Les participants ne refusent pas tous les éléments constitutifs de ce programme

	Recrutement des formateurs et -	20 personnes recrutées	Contrat de travail signé	Les personnels
	enseignants			acceptent et disponibles
	-Finalisation des procédures	Disposition du dossier administratif	Décharge des procédures	L'administration signe
	administratives		administratives	toute la procédure
Intrants	Ressources Humaines	Recrutement du personnel	Offre d'emploi	
	Ressources Financières	Contrat conclu auprès de	Avenant du contrat de	
		l'institution financière	prêt	
	Document du projet	Document préétabli	Livre de projet	

Source : recherche personnelle 2009

## **CONCLUSION**

Requiert par la mondialisation, la pratique de l'adéquation entre emploi formation s'amplifie de jours en jour. Les appuis émanant de l'Etat s'en trouvent accrus. Cependant, ces soutiens étatiques ne couvrent et n'atteignent pas souvent la totalité des villes de Madagascar. Cette réalité nous a incité à mettre en place une structure professionnelle permettant de promotion des formations dispensées aux jeunes malgaches en matière de travail par le biais de notre étude intitulé « PROJET DE CRÉATION D'UN LYCÉE TECHNIQUE ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE DANS LA RÉGION ALAOTRA MANGORO (Cas du district d'Amparafaravola) ».

Le choix de la zone d'implantation du projet dans le District d'Amparafaravola est lié à ses potentialités économiques agricoles.

Débuter est toujours ardu, certes. Cependant, nous avons opté pour des stratégies et des politiques de marketing accablantes pour surpasser cette vision. D'ailleurs, nous voulons transmettre des messages visant plus particulièrement l'orgueil des paysans venant de la zone ciblée. Ces stratégies mettront en valeurs l'originalité plus ou moins irréprochable de la population du district.

Ainsi le lycée dispensera de l'étude technique se rapprochant de la vie active locale. Le but fixé se voit sous deux aspects symétriques : d'une part, le lycée « Sahaza » cherche à appuyer les jeunes élèves du district d'Amparafaravola à se familiariser au milieu technique du travail correspondant à leur besoins, et d'autre part, il oriente les jeunes vers un avenir de travail professionnel avec la maîtrise de la gestion de ressources locales pour le développement du District. Pour cela, les jeunes apprendront des techniques de gestion des ressources économiques. Ils seront formés pour devenir des leaders et d'apporter à leur tour une contribution effective pour le développement de la Région.

Le projet de création du lycée technique et de formation professionnelle trouve toute sa pertinence des évaluations déterminant sa rentabilité :

- La valeur Actuelle Nette : VAN = **60 677 878,18 Ariary**, qui est largement supérieur démontre la rentabilité économique du projet.
- Le taux de rentabilité interne : TRI= **75,24**% est largement supérieur au taux d'actualisations de 20 %.
  - Le capital investi est récupéré après 2 ans 1 mois et 6 jours

• L'indice de profitabilité qui est de 3,40 est supérieur à 1 qui indique que le projet est acceptable.

Alors, l'exploiter d'ici dix ans sera toujours possible. La Création du lycée entraînera effectivement des impacts vis-à-vis de la population du District:

- Les ménages pratiqueront la gestion de leur récolte
- Ils pourront diminuer leur perte de temps
- Ils peuvent évoluer par le biais de l'informatique
- Les jeunes resteront chez eux pour les exploitations économiques locales.

Sur le plan académique, le projet en question amplifie la connaissance en gestion du promoteur. Le projet est en partie une démonstration des acquis et aussi une autre leçon à apprendre. Ce double caractéristique du projet nous (promoteur du projet) encourage à voir au plus profond de notre connaissance, à élargir notre vision de la réalité et à envisager un futur meilleur.

Malgré ces visions, l'effort du promoteur pourra être perdu sans la recherche d'autres créneaux de développement du District. Entre autre, le tourisme pourra constituer un des plus grands avantages économiques du District avec un peu d'attention, de considération et d'exploitation suivant les normes requises.

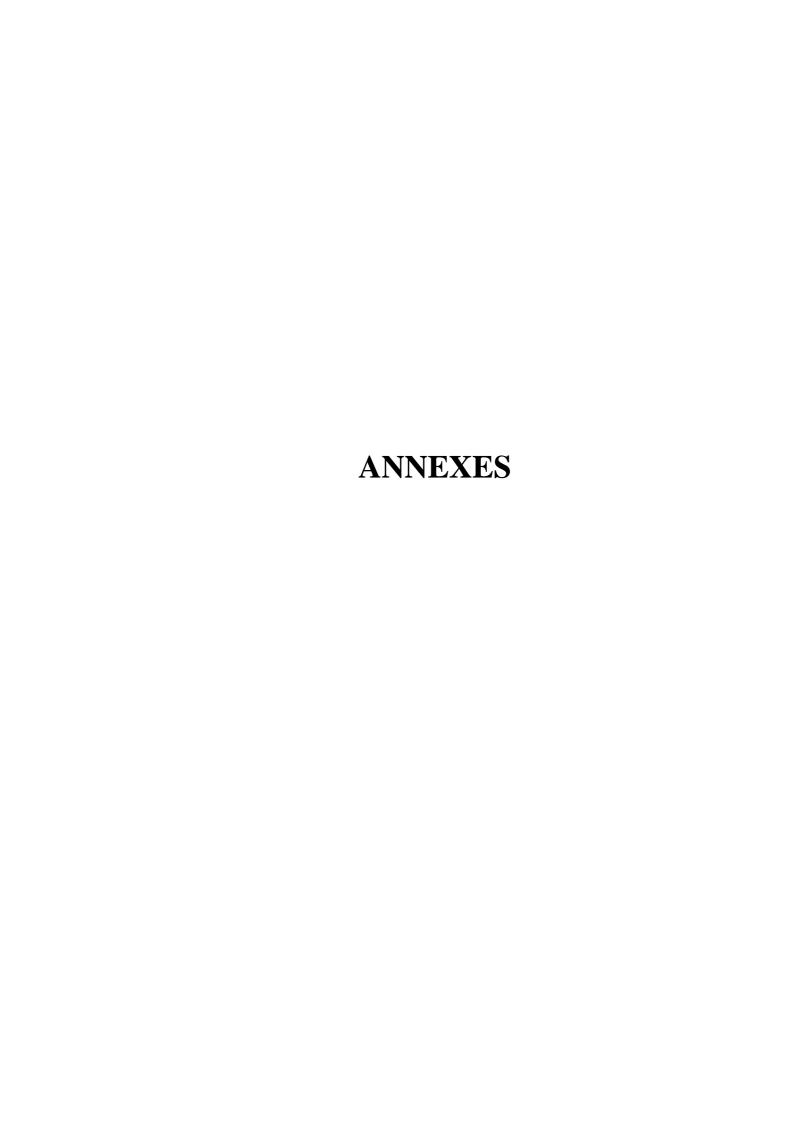
## **BIBLIOGRAPHIE**

## I. OUVRAGES GÉNÉRAUX

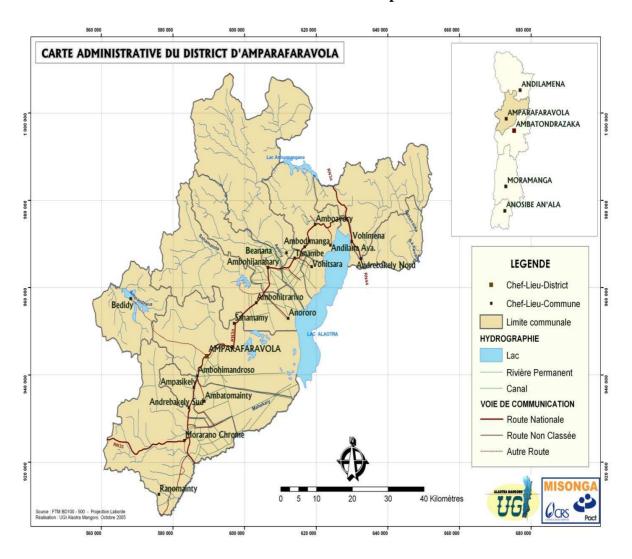
- ❖ DEMEURE Claude Marketing 4ème édition, édition Foucher, Paris 2003,60 pages
- ❖ PETTIGREW Dennis, Marketing deuxième édition, Paris 1990, 438 pages
- ❖ DUNOD Strategor, Politique générale de l'entreprise, 3<sup>ème</sup> édition, Paris 1997,80 pages
- ❖ GAUFFRIAU Y. Gérer l'entreprise en Afrique, Gestion commerciale, édition Foucher, Paris 1996, 60 pages
- ❖ MARCHESNAY M. et MAUREL P., Organisation et économie de l'entreprise, librairie ISTRA, Deuxième édition, Paris 1975, 160 pages
- ❖ GREGORY Pierre, Marketing Deuxième édition, Paris 1996, 60 pages

## II. COURS THEORIQUES

- ❖ ANRIANIRINASOA Hariniaina, Cours de Gestion financière 2<sup>ème</sup> Année Gestion Université de Toamasina, 2006
- ❖ ANDRIANASOLO Roger Martial, cours de Marketing, 1<sup>ème</sup> Année Gestion Université de Toamasina, 2005
- ❖ BOTO Emile ; cour de commerce international 3<sup>eme</sup> année en et 4<sup>eme</sup> année Gestion Université de Toamasina, 2007 et 2008
- ❖ RAHARIMALALA Bakolisoa, Cours de comptabilité analytique d'exploitation,
   3ème Année Gestion, 2005
- \* RANDRIAMAHEFA Gabriel : Cours de micro économie, 1<sup>ere</sup> année Gestion Université de Toamasina 2005.
- \* RANDRIAMAHEFA Gabriel : cours de Démographie 2<sup>ème</sup> Année économie, Université de Toamasina, 2005



ANNEXE I : Situation administrative du district d'Amparafaravola



ANNEXE II : TYPOLOGIE DES STATUTS JURIDIQUES DES ENTREPRISES

Caractéristiques	Entreprises individuelles	SARL	EURL	SA	SAU
Objet social	Tout objet sauf activité	Tout objet sauf activité	d'assurance		
	d'assurance et de capitalisation	et de capitalisation			
Capital minimum		20 000 000 Ar	1 000 000Ar	20 000 000 Ar	1 000 000Ar
Parts sociales ou actions		20 000 Aı	:	20 000 A	r
Cession de parts		Librement cessibles sau	ıf en cas de	Librement cessibles sau	ıf en cas de
		cession à des tiers, acco	ord de la	cession à des tiers, acco	ord de la
		majorité des associés		majorité des associés	
Régime fiscal	Régime du forfait (Impôt	Impôts sur les sociétés		Impôts sur les sociétés	
	synthétique) ou du réel				
Responsabilité du dirigent	Totale et indéfinie sur les biens	Limité aux apports		Limité aux apports	
du/des associés	personnels				
Associés	Entrepreneur individuel seul	Minimum 2	Unique	Au moins 2	Unique
Organe	Entrepreneur individuel seul	Gérance,		Conseil	
		Plus de 20 associés		d'Administration,	
		Conseil de		Intervention de	
		surveillance		commissaire aux	
				comptes	
Mise en place des commissaires		- Employant plus de 50	personnes ou		
aux comptes		réalisant un CA plus de100000000Ar		Obligatoi	re
		- Ou réalisant un capital plus de			
		20 000 000Ar			
Souscription et versement		En totalité au moment d	le la	¼ du capital à la souscr	iption
		construction		1/4 avant 5 ans	

Source : GUIDE de la création d'entreprise, mai 2006

## **COMPARAISON DES STATUTS**

	ENTREPRISE	SARL	S.A
	INDIVIDUELLE		
A	- Facile à créer	- La responsabilité est	- Responsabilité limitée
$\mathbf{V}$	- Pas de capital minimum	limitée aux apports de	aux apports
A	- Pas besoin d'élaborer des	chacun	- Possibilité de
N	statuts	- Possibilités d'apports de	développement élevé
T	- Pas de blocage d'un capital	chacun	- Parts sociales
A	social à la banque		librement cessibles
G	- Liberté de gestion		
E	- Jouissance seul au bénéfice		
S	de l'entreprise		
Ι	Perspectives de	-Restriction à la cession	- Fonctionnement très
N	développements limités	des parts sociales	lourd
C	-Responsabilité seule de la	-Perspectives de	- Formalités
0	dette de l'entreprise	développements limités	constitutives
V	-Existence de facteurs	Formation constitutive	contraignantes
E	d'instabilité de l'entreprise	contraignante	- Toutes les décisions
N	(maladie, décès de		sont à soumettre au
I	l'entrepreneur,)		conseil d'administration
E			
N			
T			
S			

Source : GUIDE de la création d'entreprise, mai 2006

## LISTE DES CARTES

Carte n°1 : Situation administrative de la région Alaotra Mangoro	12
Carte n°2: Repartition de la population de la region Alaotra Mangoro	18
LISTE DES GRAPHIQUES	
graphique n°1 : Marché disponible :	37
graphique n°2 : Part de marché	38
LISTE DES SCHÉMAS	
schema n° 1 : chronogramme d'activité :	65
schema n°2 : Organigramme :	68

# LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° I: Nombre de Fokontany dans chaque commune du district d'Amparafaravola 1	11
Tableau n° II: Couvertures forestières 1	15
Tableau n° III: Effectif de la population dans le district d'Amparafaravola 1	19
Tableau n° IV: Les pathologies dominantes 2	20
Tableau n° V : Possession d'établissement scolaire 2	21
Tableau n° VI: Les Voies fluviales 2	22
Tableau n° VII : Les concurrents dans la région d'Amparafaravola 3	36
Tableau n° VIII : Bâtiment 4	12
Schéma n°1 : Chronogramme d'activité :4	14
Tableau n° IX: Tableau des investissements 4	<del>1</del> 8
Tableau n° X: Matériel de bureau (en Ariary)4	
Tableau n° XI : Matériel informatique (en Ariary) 5	50
Tableau n° XII: durée de vie des immobilisations (en Ariary) : 5	51
Tableau n° XIII : Plan d'investissement : 5	52
Tableau n° XIV : Récapitulation des amortissements (en ariary): 5	52
Tableau n° XV : Fonds de roulement initial (F.R.I) (en Ariary)5	53
Tableau n° XVI : Détermination de la CAF et du Cash flow (CF) (en Ariary) 5	54
Tableau n° XVII : Le plan de financement (en ariary)5	56
Tableau n° XVIII : Tableau des emplois et des ressources 5	57
Tableau n° XIX : Tableau de remboursement de dette 5	58
Tableau n° XX : Récapitulation des C .A annuel (en Ariary.)5	59
Tableau n° XXI : Chiffre d'affaires, Année 1 (en Ariary.) 6	50
Tableau n° XXII : Chiffre d'affaires, Année 2 (en ariary.)6	50
Tableau n° XXIII : Chiffre d'affaires, Année 3 (en ariary.)6	51
Tableau n° XXIV : Chiffre d'affaires Année 4 (en ariary) 6	51
Tableau n° XXV : Chiffre d'affaires Année 5 en ariary6	51
Tableau n° XXVI: Autres prestations (en ariary)6	<b>52</b>
Tableau n° XXVII: Evolution des produits et des autres prestations (en ariary) 6	<b>52</b>
Tableau n° XXVIII: Achats consommée et évolution annuelle 6	53
Tableau n° XXIX : services extérieurs et évolution annuelle: 6	54
Tableau n° XXX: Evolution des effectifs du personnel6	<b>3</b> 5
Tableau n° XXXI: Charges de personnel 1ère année6	<b>3</b> 5
Tableau n° XXXII: Charges de personnel 2ème année6	56
Tableau n° XXXIII: Charges de personnel 3ème année 6	56
Tableau n°XXXIV: Charges de personnel 4ème année6	56
Tableau n° XXXV: Charges de personnel 5ème année6	<b>56</b>
Tableau n° XXXVI: Tableau récapitulation annuel des charges sociales (CNaPS) 6	<b>5</b> 7
Tableau n°XXXVII: Tableau de retenus de sous salaire (en ariary)	<b>6</b> 7

Tableau n° XXXVIII : Impôts et taxes(en ariary)	67
Tableau n° XXXIX : Charges financières (en Ariary)	67
Tableau n° XXXX: Tableau récapitulatif des charges (en ariary):	68
Tableau n° XXXXI: Plan d'amortissement Année 1(en ariary)	68
Tableau n° XXXXII: Plan d'amortissement Année 2(en ariary)	69
Tableau n° XXXXIII : Plan d'amortissement Année 3(en ariary)	69
Tableau n° XXXXIV : Plan d'amortissement Année 4 (en ariary)	69
Tableau n° XXXXV : Plan d'amortissement Année 5(en ariary)	70
Tableau n° XXXXVI : Compte de résultat (en ariary)	71
Tableau n° XXXXVII : Bilan d'ouverture (en ariary)	72
Tableau n° XXXXVIII: Bilan prévisionnel de l'Année 1(en ariary)	73
Tableau n° XXXXIX : Bilan prévisionnel de l'Année 2 (en ariary)	74
Tableau n° XXXXX : Bilan prévisionnel de l'Année 3 (en ariary	<b>75</b>
Tableau n° XXXXXI : Bilan prévisionnel de l'Année 4 (en ariary)	76
Tableau n° XXXXXII : Bilan prévisionnel de l'Année 5 (en ariary)	77
Tableau n° XXXXXIII : flux de trésorerie (en ariary)	79
Tableau n° XXXXXIV : Les charges fixes (en ariary)	81
Tableau n° XXXXXV : Les charges variables (en ariary)	81
Tableau n° XXXXXVI : Calcul du seuil de rentabilité (en ariary)	82
Tableau n° XXXXXVII : Les éléments de calcul des ratios d'analyse financière (en ariary)	84
Tableau n° XXXXXVIII: Les ratios d'analyse financière (en pourcentage)	85
Tableau n° XXXXXIX : Les ratios de la performance économique	86

# TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	3
REMERCIEMENTS	4
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	5
INTRODUCTION	6
PREMIÈRE PARTIE PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET	8
CHAPITRE I: PRESENTATION GENERALE DU DISTRICT	
D'AMPARAFARAVOLA	
Section I. MONOGRAPHIE D'AMPARAFARAVOLA	
§1. Historique	
§2. Localisation du district et sa délimitation	
A. Localisation du district	
B. Délimitation	
§3. Contexte physique et environnemental	
A. Milieu physique	
a). Relief et altitude du district d'Amparafaravola:	
b). Hydrographie	
c). Climat et température	
§4. Le milieu social et infrastructurel	
a). Répartition de la population et croissance démographique	
b).Santé	
c).Education	
B. Infrastructures de communication	
a). Infrastructure de transport	
c). Energies électriques	
C. Services sociaux	
Section II. ORIGINE DU PROJET	
§1. Caractéristiques et potentialités du milieu récepteur	
B. Potentialités socio - culturelles	
C. Potentialités en partenariat	
§2. Sens constructif de la formation technique et professionnelle :	
a). Justification du choix	
b) Le fondement professionnel de l'avenir	
§1. Définition du projet	
§2. Caractéristiques juridiques	
a). Les statuts juridiques de l'entreprise	
b). L'environnement juridique :	
§3. Buts et objectifs du projet :	
§4. Intérêts du projet :	
CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ	34
Section I : RÉALITÉ ACTUELLE DU MARCHÉ :	
§1. Eloignement du lycée technique et de formation professionnelle :	
§2. Existence d'un nombre élevé de machine agricoles :	
Section II. ÉTUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	
§1. Population ciblée :	
§2. Analyse de l'offre :	35 36
95 Anaryse de la demande :	36

CHAPITRE III : STRATÉGIES ET POLITIQUES À ADOPTER	
Section I. STRATÉGIES MARKETING	
§1. Stratégies marketing	
§2. Politique de promotion et de communication	
§3: Analyse de la situation du projet :	
a. Forces : Adéquation du lycée aux besoins locaux	
b. Faiblesses :	
c. Opportunités :	
d. Menaces :	
Section II : PROGRAMMES ET ACTIONS À PROPOSER :	
§1. Acquisition des matériels :	
§2. Autres prestations :	
§3. Le chronogramme	
A. La nécessité du chronogramme	
B. La présentation du chronogramme	44
DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE ET EVALUATION DU PROJET	Γ 46
CHAPITRE I: LES INVESTISSEMENTS	
Section I: L'INVESTISSEMENT NÉCESSAIRE:	
§1. Les immobilisations incorporelles :	48
§2. Les immobilisations corporelles:	49
Section II: LES TABLEAUX D'AMORTISSEMENT	
Section III: PLAN DE FINANCEMENT ET FONDS DE ROULEMENT INITIAL	
§1. Fonds de roulement initial	53
§2. Plan de financement	53
a). La capacité d'autofinancement et les Cash flows	54
b). Le plan de financement	56
§3. Les emprunts :	56
§4. Tableau des emplois et des ressources	57
§5. Remboursement de la dette	57
CHAPITRE II : SITUATION FINANCIÈRE DU PROJET	58
Section I : compte de gestion	
§1. Compte des produits :	59
§2. Compte des charges :	
Section II : BILAN DU PROJET	
§1. Bilan d'ouverture :	
§2. Les 5 bilans :	
Section III : Flux de trésorerie :	
CHAPITRE III : ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ	
Section I. LE SEUIL DE RENTABILITÉ	
§1. Définition	80
§2. Utilité du seuil de rentabilité	80
§3. Calcul du seuil de rentabilité	
Section II : LES RATIOS D'ANALYSE FINANCIÈRE	
§1. Ratios de rentabilité	
a) Ratio de bénéfice net	
b) Ratio de rendement des capitaux propres	
§2. Ratios du bilan	
a). Ratio de financement des immobilisations (RFI)	
b). Ratio d'indépendance financière (RIF)	
c). Ratio d'autonomie financière (RAF)	

85
85
87
88
88
88
88
89
90
91
91
91
91
92
92
93
95
97
98
102
103