

**UNIVERSITE D'ANTANANARIVO**

\* \* \* \* \*

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

\* \* \* \* \*

**DEPARTEMENT GESTION**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Maîtrise en gestion**

Option : **MARKETING**



**PROJET DE CREATION D'UNE  
ENTREPRISE DE SERVICE  
INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE DANS  
LA REGION DE FANDRIANA**

Présenté par : *ANDRIASY Harisoa Nomenjanahary.*

Sous la direction de :

- Monsieur *Daniel ANDRIANTSEHENO*. Maître de conférence, Encadreur enseignant
- Monsieur *Etienne RAMINONJATOVO*. Encadreur professionnel.

Date de soutenance : 03 Décembre 2004

PROMOTION ITOKIANA

2002 - 2003

## REMERCIEMENTS

*Je rends grâce au Seigneur Tout Puissant qui m'a toujours soutenue moralement, physiquement et spirituellement dans toute ma vie.*

*La réalisation de cet ouvrage a été possible grâce à la contribution de nombreuses personnes à qui je tiens à adresser mes sincères remerciements en particulier à :*

*→ Monsieur Rado Zoherilaza RAKOTOARISON, Maître de Conférence, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie (FAC-DEGS)*

*Veillez trouver dans ce présent mémoire, la marque de notre reconnaissance pour les années d'études à la FAC-DEGS.*

*→ Monsieur Roger RALISON, Maître de Conférence Chef de département Gestion*

*Nous avons de la chance d'avoir bénéficié de votre inestimable conseil, de votre compétence et de votre appui. Soyez assuré de toute notre gratitude et de nos vifs remerciements pour votre acceptation de cette soutenance de mémoire.*

*→ Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Maître de Conférence, Directeur du Centre d'Etude et de Recherche en Gestion ( CERG), qui a bien voulu donner son accord pour une soutenance de ce mémoire, qu'elle veuille trouver ici l'expression de nos sincères remerciements et de notre profond respect.*

*→ Monsieur Daniel ANDRIANTSEHENO, Maître de Conférence, Professeur Responsable de notre Option, mon encadreur Enseignant, qui nous a initié à l'étude théorique et qui a voulu nous diriger et nous conseiller à la réalisation de ce mémoire. Nous lui adressons nos vifs remerciements.*

*→ Monsieur Etienne RAMINONJATOVO, mon encadreur professionnel ; qui a voulu nous diriger et nous conseiller à l'élaboration et à la réalisation de ce mémoire.*

*Les mots ne peuvent exprimer notre reconnaissance à votre égard. Nous vous remercions d'avoir partagé avec nous l'avantage de votre grande intelligence, de votre prévoyance dans tous les conseils que vous nous avez prodigué.*

*→ À tous les enseignants titulaires et vacataires de la FAC-DEGS, pour avoir partagé vos connaissances et expériences durant notre cursus universitaires. Soyez sûr que nous retiendrons toujours les meilleurs souvenirs des années passées à vos côtés.*

*→ Mes parents, mes frères et sœurs de leur persévérance et de leur bravoure, grâce à eux nous sommes arrivés à ce stade.*

→ *Mon époux pour l'assistance morale et matérielle et aussi l'encouragement sans fin.*

→ *Ma famille et mes amis qui ont été toujours là à partager nos difficultés et nos joies.*

→ *Enfin notre sincère reconnaissance à tous ceux qui ont de près ou de loin participés à la bonne fin de ce présent mémoire.*

*Sincères remerciements à tous*



## SOMMAIRE

### **REMERCIEMENT**

### **INTRODUCTION**

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

#### **Chapitre 1 : PRESENTATION DU PROJET**

- Section 1 : Description du projet
- Section 2 : Présentation proprement dite du projet
- Section 3 : Caractéristique du projet

#### **Chapitre 2 : ETUDE DE MARCHE**

- Section 1 : Le marché proprement dit
- Section 2 : Analyse de l'offre
- Section 3 : Analyse de la demande
- Section 4 : Choix des moyens d'actions commerciales

#### **Chapitre 2 : ETUDE DE MARCHE**

- Section 1 : Le marché proprement dit
- Section 2 : Analyse de l'offre
- Section 3 : Analyse de la demande
- Section 4 : Choix des moyens d'actions commerciales

#### **Chapitre 3 : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS D'EVALUATION D'UN PROJET**

- Section I : La valeur actuelle nette (VAN)
- Section II : Le taux de rentabilité interne (TRI)
- Section III : L'indice de profitabilité (IP)
- Section IV : Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

### **PARTIE II : CONDUITE DU PROJET**

#### **Chapitre 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION**

- Section 1 : Les procédés de spécialisation de l'activité
- Section 2 : Description et technique de production
- Section 3 : Les moyens de production

#### **Chapitre 2 : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

- Section 1 : Capacité de production
- Section 2 : Programme de production
- Section 3 : Plan de consommation de matières premières

### **Chapitre 3 : ETUDE ORGANISATIONNELLE**

Section 1 : Organigramme

Section 2 : Organisation administrative

### **PARTIE III : ETUDE FINANCIERE**

#### **Chapitre 1 : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTE DE GESTION**

Section 1 : Investissements nécessaires

Section 2 : Plan de financement

Section 3 : Tableau des amortissements

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes

Section 5 : Comptes de gestion

#### **Chapitre 2 : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE**

Section 1 : Compte de résultat

Section 2 : Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion (TGCG)

Section 3 : Plan de trésorerie

Section 4 : Bilan prévisionnel

#### **Chapitre 3 : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET**

Section 1 : Evaluation

Section 2 : Impacts

### **CONCLUSION**

## LISTE DES FIGURES

- Figure 1 Schéma du circuit de distribution
- 2 Schéma des cinq forces concurrentielles
- 3 Processus de fixation des prix
- 4 Schéma de processus de saisie informatique
- 5 Schéma de processus d'impression de texte
- 6 Schéma de processus de photocopie
- 7 Schéma de processus de scannerisation du document
- 8 Schéma de processus de gravage
- 9 Schéma de processus du système de montage vidéo
- 10 Schéma de processus de reliure
- 11 Schéma de processus du service fax
- 12 Schéma de processus de plastification du document
- 13 Schéma de processus d'imprimerie

## LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 : Consommation annuelle du marché
- 2 : Tableau comparatif des prix
- 3 : Production de la première année
- 4 : Planning de production sur cinq ans
- 5 : Chiffres d'affaires prévisionnels de la première année
- 6 : Chiffres d'affaires prévisionnels des quatre dernières années
- 7 : Calendrier de réalisation de travaux
- 8 : Détails des dépenses de pré - exploitation
- 9 : Consommation en matière première pour l'année 1
- 10 : Consommation en matière première pour les quatre dernières années
- 11 : Tableau récapitulatif des qualifications requises pour le personnel
- 12 : Salaire mensuel du personnel
- 13 : Tableau de l'évolution de l'effectif
- 14 : Répartition des primes annuelles
- 15 : Charges du personnel
- 16 : Listes des matériels et outillages
- 17 : Fiches techniques des ordinateurs utilisés
- 18 : Equipements nécessaires pour les quatre dernières années
- 19 : Listes des matériels et mobiliers de bureau
- 20 : Coût des installations
- 21 : Tableau récapitulatif du frais d'établissement
- 22 : Coût des installations
- 23 : Fonds de roulement initial
- 24 : Montant de financement de projet
- 25 : Détails de financement
- 26 : Schéma du plan de financement
- 27 : Amortissement des biens
- 28 : Tableau des amortissements
- 29 : Tableau de remboursement des emprunts
- 30 : Charges des matières premières
- 31 : Charges de personnels permanents
- 32 : Tableau récapitulatif des charges
- 33 : Chiffres d'affaires prévisionnels
- 34 : Tableau des ventes de produits exceptionnels
- 35 : Compte d'exploitation prévisionnel avant frais financier
- 36 : Compte prévisionnel de trésorerie mensuelle
- 37 : Bilan d'ouverture
- 38 : Compte d'exploitation prévisionnel après frais financier
- 39 : Tableau de Grandeur Caractéristiques de Gestion
- 40 : Plan de trésorerie
- 41 : Bilan au 31 Décembre Année 1
- 42 : Bilan au 31 Décembre Année 2
- 43 : Bilan au 31 Décembre Année 3
- 44 : Bilan au 31 Décembre Année 4
- 45 : Bilan au 31 Décembre Année 5
- 46 : Projection de la Valeur Ajoutée
- 47 : Ratios de performance économique
- 48 : Calcul du Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

- 49 : Fonds générés par 100 Fmg d'investissement
- 50 : Tableau de calcul de la Valeur Actuelle Nette (VAN)
- 51 : Tableau de calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI)
- 52 : Calcul de Seuil de Rentabilité ( SR)

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

- CNAPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
- DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis
- FMI : Fonds Monétaire International
- FRI : Fonds de Roulement Initial
- FFOM : Force, Faiblesse, Opportunité et Menace
- PME : Petite et Moyenne Entreprise
- ONG : Organisme Non Gouvernementale
- MBA : Marge Brute d'Autofinancement
- VAN : Valeur Actuelle Nette
- TRI : Taux de Rentabilité Interne
- IP : Indice de Profitabilité
- IBS : Impôts sur les Bénéfices des Sociétés
- SAV : Service Après Vente
- INSTAT : Institut National de la Statistique
- OSTIE : Organisme Sanitaire Inter-Entreprise
- SARL : Société A Responsabilité Limitée

## INTRODUCTION

Des nombreuses crises économiques apparues au cours de ces dernières décennies ont commencé à affaiblir le rôle du secteur public dans l'économie face à la détérioration de la performance macro-économique.

Cet affaiblissement a conduit certains pays à la mise en place du programme d'ajustement structurel et de la politique de libéralisation en vue de relancer l'économie nationale et aussi réduire l'intervention de l'Etat dans les activités économiques.

Ainsi, l'Etat doit actuellement accorder davantage de place au secteur privé d'où le nouveau maître mot ou mot à la mode qui ressort de l'expression de tous, des politiciens aux citoyens en passant par les travailleurs et les investisseurs et qui a été véhiculé par la presse : c'est la privatisation.

La privatisation qui signifie « désengagement de l'Etat » donc cession des sociétés publiques aux investisseurs privés. Mais la question qui se pose souvent est pourquoi privatiser ?

Madagascar s'est mis dans le processus d'ajustement structurel avec le concours des institutions financières ( le F.M.I. et la Banque Mondiales ) et a choisi le développement économique et la politique libérale, incitant tout et chacun à s'investir dans plusieurs domaines afin de :

- d'une part, y participer par la création d'emplois,
- et d'autre part, créer des projets qui cadrent avec les réalités économiques du

Pays

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi ce projet qui s'intitule : « Projet de création d'une Entreprise de service informatiques et bureautiques dénommée :

INFO SYSTEM DE FISAKANA dans la région de Fandriana ».

Vu la conjoncture économique mondiale actuelle, et le programme national du Gouvernement optant pour un développement rapide et durable, la réalisation du dit projet constitue un pas dans la lutte contre la pauvreté.

La région de Fandriana connaît un certain retard en matière de développement technologique surtout dans le domaine de l'informatique par rapport aux autres régions. Ce retard est expliqué par l'isolement de la région dû aux mauvaises infrastructures routières et les problèmes d'électricité.

La constatation du quasi-inexistence de ce genre de prestation sur le marché nous a amené à élaborer des idées de création d'une entreprise de micro-informatique.

Aujourd'hui, la connaissance en informatique est nécessaire pour avancer dans un monde qui est en progrès permanent. L'exploitation et l'utilisation des appareils informatiques sont devenues en vogue.

Ainsi, l'ordinateur devient à la fois un moyen de découverte et aussi un outil qui permet de gagner du temps et de simplifier les tâches. Pendant la réalisation des travaux de recherche, nous avons suivi une méthodologie commençant par des enquêtes accompagnées de consultation de documents auprès de divers établissements.

Ensuite, nous avons manipulé les informations obtenues et procéder à des analyses pour ressortir les résultats.

Ces résultats seront traités dans ce travail en appliquant les connaissances que nous avons. Pour cela, nous avons adopté le plan suivant.

- la première partie sera consacrée à l'identification du projet. Elle comprend trois chapitres traitant successivement la présentation du projet, l'étude de marché et enfin la théorie générale sur les outils d'évaluation de projet.
- la deuxième partie traitera de la conduite du projet, analysant la technique de production, la capacité de production envisagée ainsi que l'étude organisationnelle.
- la troisième partie fera état de l'étude de faisabilité et de rentabilité du projet.

Une conclusion générale sera clôturée notre recherche.

# **PARTIE I**

## **IDENTIFICATION DU PROJET**

Pour identifier un projet, il faut présenter son originalité, la situation de la région d'implantation ainsi que ses objectifs. L'analyse FFOM (Force, Faiblesse, Opportunité, et Menace) est la méthodologie de la planification stratégique de ce projet. A partir de cette planification, on peut fixer clairement le choix stratégiques avant d'élaborer le plan d'action. Son intérêt est de démontrer aux managers, « comment une force pourrait elle devenir une faiblesse pour une organisation, et comment une menace pourrait-elle devenir une opportunité ? ».

# **Chapitre 1 : PRESENTATION DU PROJET**

## **Section 1 : Description du projet**

### **1.1 Historique**

Au début du XX<sup>e</sup> siècle, afin de fabriquer un métier automatique, l'inventeur français Joseph-Marie Jacquard utilisa de motifs compliqués. Durant les années 80, le statisticien américain Herman Hollerith eut l'idée d'utiliser des cartes perforées, similaires à celle de Jacquard pour traiter des données. En utilisant les systèmes où les cartes perforées passaient sur des contacts électriques, il parvient à compiler des informations statistiques pour le recensement de 1890 aux Etats-Unis. Il fonda la Tabulating Maching Corporation qui devient plus tard IBM. Les premiers ordinateurs analogiques furent fabriqués au début du XX<sup>e</sup> siècles. Ils effectuaient leurs calculs grâce à un système d'axes et d'engrenages.

A la fin des années 2001, Bill Gates, le propriétaire du géant Microsoft créateur et concepteur de logiciels utilisées par de nombreux ordinateurs, a mis en œuvre une nouvelle version de multimédia très performant : les logiciels, WINDOWS, MEDIA PLAYER 9 qui est un outil idéal pour la protection des œuvres contre le piratage et WINDOWS XP MEDIA CENTER qui permet de combiner l'informatique et l'électronique de salon.

### **1.2 Implantation géographique**

Le projet est installé au centre de la ville de Fandriana ou plus exactement au près du marché et du bureau de la commune.

Nous avons choisi cet endroit parce qu'il est accessible, très développé, avoisinant immédiatement les cibles.

En effet, c'est un quartier commercial et très populaire.

(Voir annexes 1)

## **Section 2 : Présentation proprement dite du projet**

### **2.1 Définition de l'informatique.**

L'informatique est la science du traitement automatique de l'information (information+automatique).

C'est l'étude des ordinateurs, de leur conception à leur utilisation, en passant par leur mise en œuvre. Il s'agit d'une science combinant les aspects aussi bien théoriques que pratiques de l'ingénierie électronique, de la théorie de l'information, des mathématiques de la logique et de l'étude de comportement humain. Programmation, conception de l'architecture des ordinateurs intelligence artificielle et robotique sont les différents aspects de l'informatique.

### **2.2 Le cyberspace.**

C'est un environnement constitué par l'ensemble de réseaux télématiques mondiaux, environnement créé par la mise en œuvre d'un système de réalités virtuelles.

Pour ce service, nous avons les produits suivants :

- le chat
- l'Internet
- domiciliation page Web
- Web, e-mail / envoi et réception.

Des différents services Internet sont aussi disponibles entre autres :

- les news, news groupes et conférences
- les discussions en direct (Internet Relay Chat : IRC)
- l'utilisation d'ordinateur distant (Telnet)
- les transferts de fichier (FTP)

### **2.3 Micro-édition**

Micro-édition ou publication assistée par ordinateur (PAO) est un ensemble de techniques utilisant la micro-informatique pour la saisie des textes, leur enrichissement typographique et leur mise en page :

- saisie informatique
- photocopie

- scan / gravage
- reliure
- fax
- plastification
- Conception et reproduction de badges.

#### **2.4 L'imprimerie.**

L'imprimerie est l'ensemble des techniques et métiers qui concourent à la fabrication d'ouvrages imprimés. Les produits sont les suivants :

- le service carteries (carte de visite, carte d'introduction, ...)
- Faire-part (mariage, baptême, ...)

### **Section 3 : Caractéristique du projet**

#### **3.1 Buts et objectifs**

Le projet a une durée de vie « naître et mourir ». Il doit se situer dans l'espace et dans le temps ; peut avoir un caractère social et économique ; doit s'insérer pour aboutir un cadre social et financier réaliste.

Un projet est une réponse individuelle ou collective aux besoins des individus.

C'est un moyen de redonner à l'individu ou à la communauté la capacité d'INITIATIVE – d'ACTION et d'INNOVATION.

C'est un processus qui aide à transformer une situation négative donnée en une situation positive.

Il s'agit d'un ensemble complexe d'activité et d'opération qui consomment des ressources (temps, matériels, moyens financiers, ...) limitées dont on attend des résultats biens définis.

Il s'agit d'une activité que l'on pense à réaliser, que ce soit :

- une création
- une amélioration d'une activité ou d'un système déjà mis en place
- une extension de cette activité.

Un projet exige un objectif physique ou intellectuel.

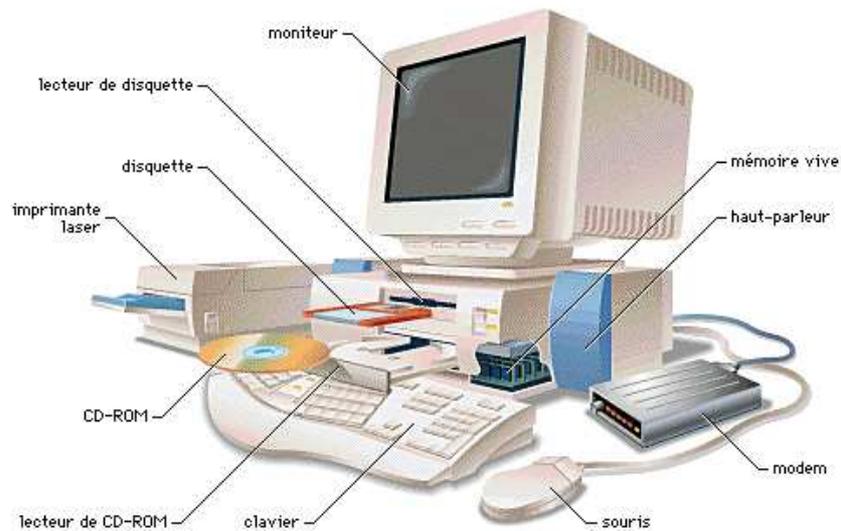
Les objectifs du projet sont de vulgariser l'utilisation de l'Internet et de satisfaire les clients en s'assurant de la qualité des services offerts (services informatiques et bureautiques).

Pour plus de précision, notre service répond à l'attente de la population cible. Ceux qui ont pour but de centraliser l'activité.

### 3.2 Intérêt.

L'éventail d'intérêt du projet peut être large. Plusieurs points peuvent être considérés :

- la rentabilité, qui est dans le contenu même de ce dossier sera bénéfique pour le promoteur,
- la création de ce service fournira des emplois. C'est donc une source de revenus et de formation, profitable pour beaucoup de gens,
- l'Etat peut tirer des profits de ce projet par les développements de petites et moyennes Entreprises (PME) et l'apport à la relance économique, l'évolution technologique à Madagascar.



## **Chapitre 2 : ETUDE DE MARCHÉ**

L'étude de marché constitue le point de départ de l'analyse de notre projet : « sans demande suffisante, un projet n'a pas de base économique », il est donc indispensable qu'on ait une bonne connaissance du marché et qu'on en fasse une étude approfondie.

### **Section 1 : Le marché proprement dit.**

Par définition, un marché est constitué par l'ensemble de clients capables et désireux de procéder à un échange leur permettant de satisfaire un besoin ou un désir. C'est « le champ d'action perméable aux actions commerciales de l'entreprise. ».

#### **1.1 Généralité du marché**

Un marché n'a d'existence que si le cadre d'éléments suivant est réuni :

- un besoin clairement défini.
- Une demande solvable liée à la satisfaction de ce besoin,
- Une offre répondant d'une manière plus ou moins complètes à ce besoin,
- Un prix correspondant à la valeur d'échange observée au produit exprimé en « unité monétaire »

Le promoteur du projet jouit d'une grande place vis à vis du marché total car il n'existe pour l'instant de concurrent potentiel sur le marché. Un des atouts majeurs de ce projet est son lieu d'exploitation qui est stratégique, étant fréquenté par des étudiants, des agents professionnels et des bureaucrates.

#### **1.2 Présentation des circuits de distribution**

Le canal ou le circuit de distribution est le moyen permettant de rendre accessible au consommateur final le produit fabriqué par la firme. D'un point de vue descriptif, le circuit de distribution est le chemin suivi par le producteur pour la vente du produit.

Dans la définition du marketing mix, le choix d'un canal de distribution est délicat parce qu'il est :

- Un élément peu élastique
- Un élément autonome de l'entreprise

Pour le choix de ce circuit de distribution, nous avons décidé d'adopter une distribution directe pour les deux raisons suivantes :

- Un service ne se stocke pas comme une marchandise, il est intransportable.
- Un service pour se réaliser a besoin d'implication personnelle du client.

*Figure N° 1 : Schéma du circuit de distribution*



### **1.3 Evolution du marché.**

L'instauration et l'exploitation de ce type de service dans la ville de Fandriana correspond effectivement à l'attente des étudiants (école, ...) qui sont nos principales cibles. Avec une demande qui existe déjà, le développement du marché dépend alors de la régularité de la prestation et de l'assurance des demandeurs d'être toujours servis à des prix assez stables.

## **Section 2 : Analyse de l'offre.**

Par définition, l'offre c'est la partie de la production qu'on est disposé à vendre. L'analyse de l'offre doit permettre à l'entreprise de se situer par rapport à ses concurrents en terme de part de marché, de type de clientèle, de capacité de production, d'image et de politique marketing (PPDC : Prix, Produit, Distribution et Communication ; et la force de vente : c'est l'équipe commerciale de l'entreprise).

### **2.1 Caractéristique du service offert.**

Il est bien entendu indispensable de très bien connaître les services qui peut acheter notre future clientèle avant de définir définitivement les notre, leurs caractères techniques et commerciaux, les avantages qu'ils apportent aux demandeurs, les gammes de service et les prix (la gamme ou mix des produits offert par l'entreprise se définit par trois éléments : la largeur, la profondeur, et la longueur).

La crédibilité de la prestation de service offerte par notre firme, la confiance que le client lui accorde est les facteurs primordiaux pour le succès de ce projet.

Pour améliorer la relation client-entreprise : on motive le personnel réalisant le service, en développant une politique d'image de marque d'autant plus nécessaire que le produit ne soit ni visible, ni palpable et qu'il ne peut servir directement de base de comparaison avec les concurrents.

## **2.2 Les entreprises concurrentes qui proposent les mêmes services.**

La concurrence comprend pour notre firme tous ceux qui cherchent à satisfaire les mêmes besoins à travers les mêmes produits mais également ceux qui pourraient offrir de nouvelles façons d'y parvenir

- Comment s'informer alors sur ses concurrents ?
- Par l'analyse de la presse et des médias
- Par la consultation des banques de données
- Par l'écoute des hommes de terrain

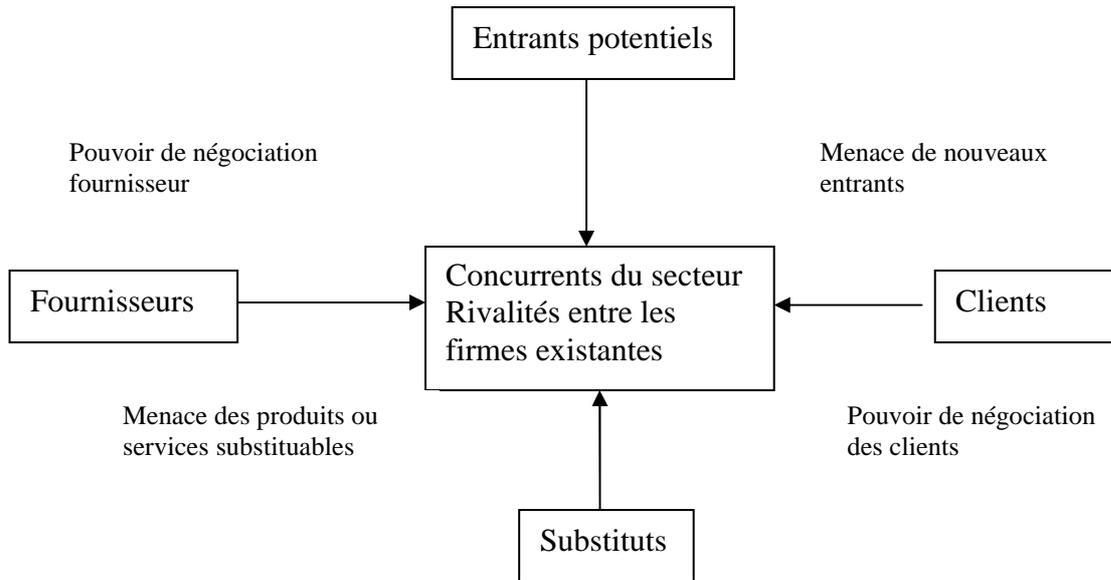
D'après notre enquête, il n'existe aucune entreprise de micro-informatique aux alentours de la ville de Fandriana.

Donc les concurrents dans ce domaine sont quasi-inexistants. Mais il existe quelques établissements qui ne sont pas spécialisés en micro-informatique mais offrent seulement quelques travaux sur ordinateur et le service photocopie.

## **2.3 Les forces concurrentielles.**

Nous pouvons mieux comprendre nos concurrents et mieux nous positionner sur le marché en prenant le schéma ci-après illustrant les cinq forces qui pèsent sur la concurrence comme base :

*Figure N° 2 Schéma des cinq forces concurrentielles.*



## **Section 3 : Analyse de la demande**

### **3.1 La demande.**

La demande est constituée par l'ensemble des besoins susceptibles d'acheter nos produits. Celle-ci est composée en majeure partie de la population locale (étudiants, opérateurs économiques, organisateurs d'événement, ONG, ...).

La demande individuelle d'une marchandise est la qualité de cette marchandise :

- Prix de la marchandise
- Revenu monétaire
- Prix des autres marchandises
- Préférence ou goût du consommateur.

Les études faites sur terrain nous permettent de ressortir les données suivantes :

**Tableau N°1 : Consommation annuelle du marché.**

Désignations	Consommation annuelle
<b>photocopie</b>	34000
<b>Saisie/impression</b>	8500
<b>Saisie</b>	4600
<b>Impression</b>	19900
<b>Scan</b>	450
<b>Reliure</b>	1200
<b>E-mail:</b>	
<b>envoi</b>	3450
<b>réception</b>	1900
<b>Web</b>	93000
<b>Gravage</b>	240
<b>Plastification</b>	1150
<b>Travaux d'imprimerie:</b>	
<b>carterie</b>	600
<b>badge</b>	200
<b>faire-part</b>	1250
<b>Production clip</b>	
<b>Spot</b>	
<b>Reportage vidéo</b>	
<b>Fax:</b>	
<b>envoi régional</b>	170
<b>envoi à l'étranger</b>	120
<b>Réception</b>	1980

### **3.2 L'analyse de l'achat.**

La base de décisions d'achat ou de non-achat dépend de l'attitude et de la motivation des clients potentiels. Les motivations d'achat sont les forces psychologiques positives qui poussent l'acheteur à acheter les produits ou les services.

Les principales motivations d'achat que l'on repère habituellement sont :

- Utilité, la stabilité
- L'orgueil, la considération, la notoriété
- La nouveauté, le changement, l'attrait future.
- Le confort, la commodité, le plaisir.
- La bonne entente, l'affection.

L'analyse de ces différents éléments à la motivation et à l'attitude nous a permis d'adapter nos services aux attentes de nos futurs clients :

- Pour les fidéliser (avec des prix abordables)
- Pour donner l'image de marque aux prestations de service offertes
- Pour atteindre nos objectifs.

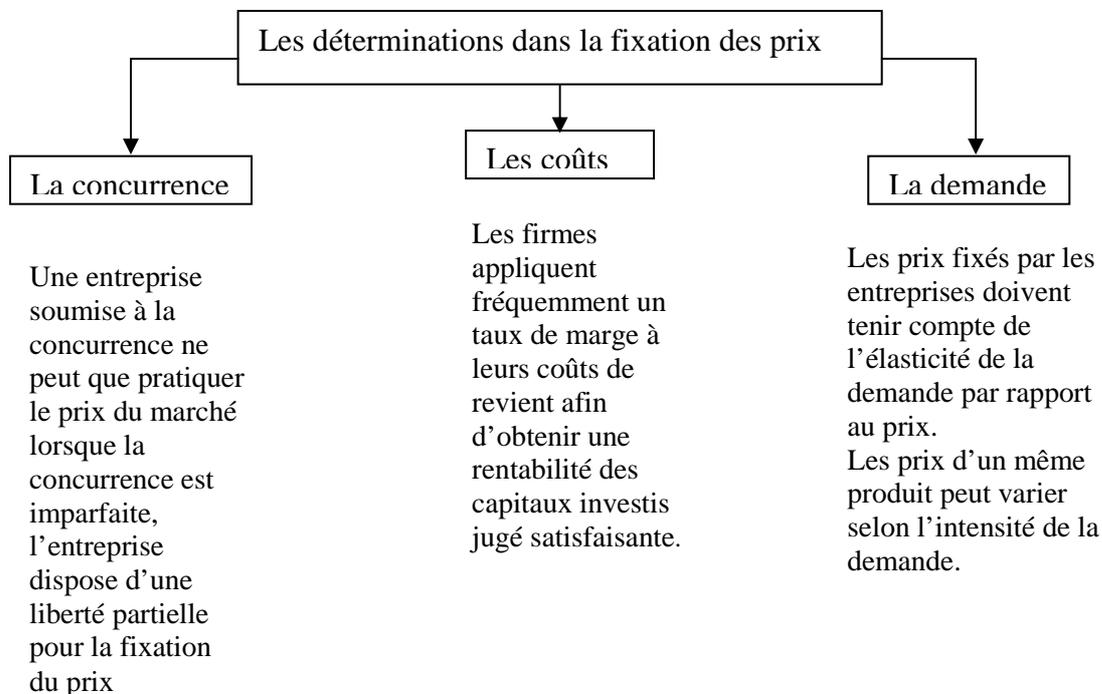
### **3.3 Analyse comparative des prix.**

L'analyse des prix est nécessaire pour déterminer la tarification à appliquer par notre firme sur le marché. Dans la pratique, les procédures de fixation des prix sont multiples. Nous avons déterminé nos prix en tenant compte de trois paramètres essentiels :

- La concurrence
- Les coûts
- La demande.

Nous allons illustrer à l'aide du schéma suivant le processus de détermination de nos prix :

*Figure N°3 Processus de fixation des prix*



Nous avons le tableau ci-après montrant l'analyse comparative des prix :

**Tableau N°2 : Tableau comparatif des prix pratiqués.**

Désignation	Quantité	Prix de vente des concurrents	Prix de vente du promoteur
<b>Photocopie</b>	copie	750	500
<b>Saisie/impression</b>	page	3.000	1.500
<b>Saisie</b>	page	2.500	1.000
<b>Impression</b>	page	1.000	500
<b>Scan</b>	feuille	8.000	4.000
<b>Reliure</b>		7.500	5.000
<b>Gravage</b>	CD	25.000	15.000
<b>Plastification</b>		3.000	2.000
<b>Production clip</b>	heure	3.000.000	2.500.000
<b>Spot</b>	spot	1.250	1.000.000
<b>E-mail:</b>			
<b>envoi</b>	envoi	5.000	4.000
<b>réception</b>	—	5.000	4.000
<b>Web (navigation)</b>	minute	500	200
<b>Travaux d'imprimerie:</b>			
<b>carterie</b>	carte	2.000	1.000
<b>faire-part</b>	carte	7.000	5.000
<b>badge</b>	badge	7.000	5.000
<b>Fax:</b>			
<b>envoi régional</b>	envoi	25.000	22.500
<b>envoi à l'étranger</b>	envoi	35.000	25.000
<b>réception</b>		2.500	1.500
<b>Reportage vidéo</b>		200.000	150.000

## **Section 4 : Choix des moyens d'actions commerciales.**

Il s'agit de déterminer la stratégie marketing envisagée pour nos nouveaux produits. Le marketing Mix intègre l'ensemble des variables dont l'entreprise dispose pour influencer le marché. Ces variables sont les suivants :

- La politique de produit
- La politique de prix
- La politique de distribution
- La politique de communication et de promotion.

#### **4.1 La politique de produit.**

Objectivement, le produit est le bien physique ou le service que l'entreprise vend à ses clients. Subjectivement, le produit ou le service représente, pour l'acheteur, un ensemble de satisfactions physiques et psychologiques.

On admet généralement, que notre politique du produit a pour objectif l'amélioration de la position de l'entreprise sur le marché. Elle permet de procurer une certaine satisfaction au consommateur.

On peut alors identifier le produit par :

- ses caractéristiques techniques
- les services rendus lorsqu'il est utilisé ;
- son contenu symbolique.

#### **4.2 Politique des prix.**

Il s'agit ici de prix de vente, nous considérons le prix comme la contre partie d'un service. Ainsi, le prix de vente est la somme globale qu'aura à payer l'acheteur final.

Les principaux éléments déterminant le prix de vente d'un produit ou service donné est l'appréciation que porte sur lui l'acheteur. Le prix est donc la fixation par l'acheteur de la « valeur commerciale » du produit.

Notre politique de prix est donc étroitement liée à 3 éléments :

- la qualité des services ou produits
- la clientèle finale
- les canaux de distributions utilisés.

#### **4.3 Politique de distribution.**

La politique de distribution adoptée par l'entreprise doit être essentiellement liée à la qualité du produit ou service. Ici, il s'agit du circuit de distribution c'est à dire l'ensemble des intervenants qui prennent en charge les activités de distribution : les activités qui font passer un produit ou un service de son état de production à son état de consommation.

Le cyberspace sera installé dans une salle spécialement aménagée. Cela donnera à la salle une allure attrayante. Les machines seront disposées côte à côte et seront séparées les unes des autres d'une cloison à la hauteur d'une machine.

La firme se rapproche de son marché sans intermédiaire. C'est parce qu'un service, pour se réaliser, a besoin de l'implication personnelle du client.

#### **4.4 Politique de communication et de promotion.**

La promotion et la communication jouent un rôle très important dans la vie de l'entreprise. Quant à la communication, la qualité de service mentionnée auparavant est la base fondamentale de la politique de communication. L'entreprise participera à des opérations promotionnelles dans le cadre des événements spéciaux (fête nationale, ...).

Comme la politique de promotion est un ensemble cohérent de services offerts déployés, d'une part pour organiser et pour conduire la campagne de vente et d'autre part pour stimuler les achats de consommateurs et l'efficacité des revendeurs, c'est pourquoi nous avons le choix à opter entre trois grands moyens de communications ou à les appliquer en même temps à savoir :

- la publicité,
- la promotion de vente,
- les relations publiques

## **Chapitre 3 : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS D'EVALUATION D'UN PROJET**

Ce troisième chapitre met en exergue les différents critères qui servent à mesurer la viabilité et la rentabilité du projet. En effet, le choix d'investissement peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif : la rentabilité des capitaux investis.

Ces capitaux investis seront comparés aux flux générés, c'est la marge brute d'autofinancement (MBA) ou « cash-flow ».

Cette marge brut d'autofinancement peut être obtenu comme suit :

+ Recettes

- Charges

---

= Résultat imposable

- Impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)

---

= Résultat net

+ Amortissements

---

= Marge brut d'autofinancement (MBA)

Pour pouvoir déterminer une rentabilité plus significative, les différents flux réalisés à des dates différentes seront actualisés à un certain taux.

Les critères généralement utilisés pour le choix d'investissement sont :

- La valeur actuelle nette (VAN)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- L'indice de profitabilité (IP)
- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

## **Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)**

C'est le premier critère de rentabilité car elle permet de constater directement la rentabilité.

La valeur actuelle nette est définie et obtenue par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées à un certain taux exigé pour la rentabilité de l'investissement et la somme des capitaux investis.

On obtient donc la formule suivante :

$$VAN = \sum MBA_n (1+i)^{-n} - I_0$$

Avec :  $i$  : taux d'actualisation

$I_0$  : capitaux investis

$n$  : année

La valeur actuelle nette peut être positive, nulle ou négative.

Interprétation :

- $VAN > 0$ , l'investissement a une rentabilité supérieure au taux exigé
- $VAN = 0$ , l'investissement a une rentabilité égale au taux exigé
- $VAN < 0$ , l'investissement a une rentabilité inférieure au taux exigé.

## **Section 2 : Le taux de rentabilité interne (TRI)**

C'est le deuxième critère. Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui donne une valeur actuelle nette nulle.

Il doit être considéré comme le taux d'intérêt maximum auquel est possible l'emprunt du capital nécessaire au financement de l'investissement pour que l'opération envisagée ne soit pas déficitaire.

Ainsi, lorsque le taux de l'emprunt est inférieur au taux de rentabilité interne d'un projet, la valeur actuelle nette de cet investissement (en prenant comme taux d'actualisation le taux de l'emprunt), devient positive et l'opération est bénéficiaire. Par conséquent, le projet peut être retenu.

*Comment déterminer ce taux ?*

Il ne peut se calculer par une équation mathématique simple. Il faut procéder par approximation de la manière suivante : Pour un projet déterminé, on établit les valeurs actuelles nettes correspondant à plusieurs taux d'actualisation qui donne une VAN égale à 0. Ce taux correspond au taux de rentabilité interne.

Formule :

$$\text{TRI} = \Sigma \text{MBA}_n (1+i)^{-n} - I_0$$

Où  $I_0$  : somme des investissements

### **Section 3 : L'indice de profitabilité (IP)**

Ce troisième critère est représenté par le rapport entre : au numérateur, la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et au dénominateur, la somme des capitaux investis actualisés

Formule de cet indice :

$$I_p = \frac{\Sigma \text{MBA}_n (1+i)^{-n}}{I_0}$$

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1, égal à 1 ou inférieur à 1

Interprétation :

- $I_p > 1$ , l'investissement a une rentabilité supérieure au taux exigé
- $I_p = 1$ , l'investissement a une rentabilité égale au taux exigé
- $I_p < 1$ , l'investissement a une rentabilité inférieure au taux exigé

## **Section 4 : Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)**

C'est le dernier critère de rentabilité que nous allons voir. Il s'agit du temps nécessaire pour que le total des recettes procurées par le projet atteigne le montant des investissements réalisés. C'est-à-dire le nombre d'années au cours desquelles, il est possible de « récupérer » la somme initialement investie.

Avec ce dernier critère, on se propose d'évaluer, non pas un taux, mais une durée. Il nous permet de savoir en combien de temps les « cash-flows », produits après la réalisation du projet (chiffres de l'étude prévisionnelle), permettront de « récupérer » la somme investie.

Il correspond aussi à une préoccupation financière ressentie par l'entrepreneur : dans certain cas, en effet, la liquidité est préférée au profit.

D'après cette partie, nous pouvons dégager que l'entreprise de micro-informatique est très recherchée et bien adaptée aux besoins de la région, en ce moment.

En somme, cette première partie met en exergue l'intérêt du projet et l'opportunité présentée par l'installation de cette entreprise de prestation.

Nous avons pu avoir des connaissances générales sur les enjeux du projet, il est temps maintenant d'entrer dans la conduite du projet.

## **PARTIE II**

# **CONDUITE DU PROJET**

C'est un ensemble de méthode et de techniques intégrées dans un système d'information qui aide une équipe dirigée par le chef de projet à prendre des décisions.

# **Chapitre 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION**

La faisabilité du projet dépend en partie des conditions techniques dans laquelle il évolue. D'après les sources d'information que nous avons recueillies sur place, il n'existe aucune entreprise dont l'activité principale est la micro-informatique. Cette situation nous confère beaucoup d'avantages et nous permet de nous spécialiser dans le métier, pour acquérir des avantages compétitifs provenant de plusieurs sources :

- la spécialisation génère des effets d'expériences et d'économie d'échelle qui sont des sources de diminution des coûts.
- Par ailleurs, plus une firme est spécialisée, plus elle atteint facilement la taille critique de son domaine d'activité.

## **Section 1 : Les procédés de spécialisation de l'activité**

Rappelons que ce projet est un projet de création d'une entreprise de micro-informatique multi-service, c'est à dire que l'activité s'étend sur plusieurs branches à savoir :

- le service photocopie
- les travaux sur ordinateur
- les travaux d'imprimerie
- service Internet
- les montages vidéo
- les gravages
- ...

### **1.1 Définition de la spécialisation.**

Nous avons donc choisi les voies de spécialisation pour obtenir des effets de domination et de réduire la concurrence à ceux qui proposent des services similaires.

(Exemple : dans le service photocopie)

### **1.2 Les voies de la spécialisation.**

Il existe deux voies de spécialisation, à savoir :

- la politique de différenciation de produit,
- la politique de gamme de production.

Nous avons choisi la première voie parce que les entreprises spécialisées peuvent singulariser ses produits par rapport à ceux des concurrents par la stratégie de différenciation qui présente des avantages concurrentiels sont :

- l'effet d'attraction de la clientèle (attire par des produits)
- l'effet de domination de la concurrence.

## **Section 2 : Description et technique de production.**

Il est nécessaire avant tout de bien présenter les prestations que nous avons proposé à la future clientèle de l'entreprise.

### **2.1 Les prestations offertes par la firme.**

Les prestations sont les suivantes :

- tous les travaux sur ordinateur (saisie, impression)
- la photocopie (couleur, noir et blanc)
- les services Internet (e-mail, navigation Web)
- gravage de CD (audio, vidéo)
- montage vidéo (production clip, spot publicitaire, reportage)
- la scanérisation
- tous travaux d'imprimerie (carte de visite, carte de vœux, carte d'invitation, faire-part)
- la plastification
- reliure (spirale)

### **2.2 Le processus de production.**

La production est un des éléments moteurs dans une entreprise sans elle, aucun produit ou service n'est fabriquée ni distribué. Aucune activité n'est déployée.

Ce qui compte, c'est la conformité de produits ou des services et des délais de production aux besoins des clients.

L'évolution des besoins, le développement de la technologie, la complexité des processus ne fait que renforcer l'importance de cette fonction ; mais elles rendent aussi indispensables la qualification de personnels.

Les techniques de production de ces services sont comme dans toutes les industries de fabrication ou de transformation c'est à dire qu'il y a des intrants, la transformation de ces intrants et enfin les extrants, les produits finis.

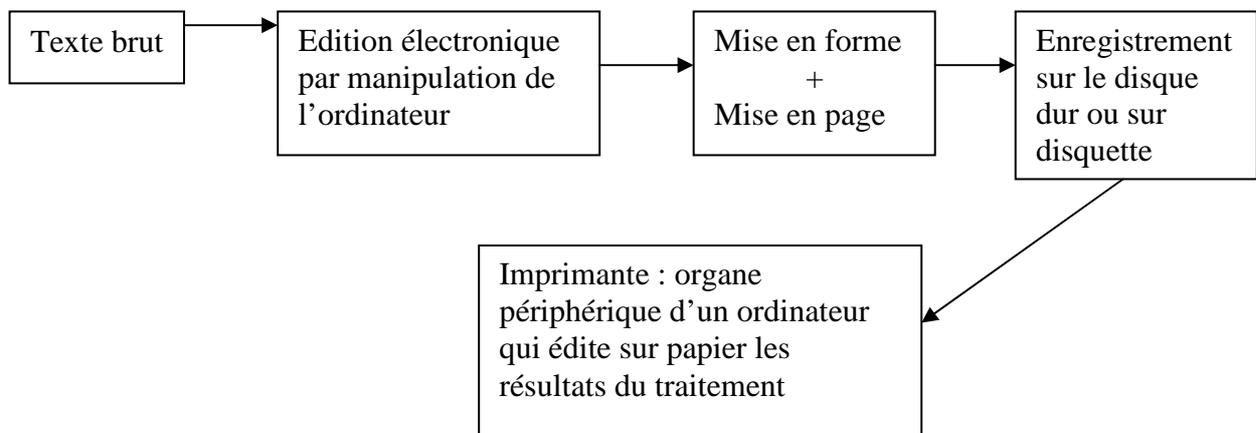
### 2.2.1 La saisie informatique.

La saisie se définit comme étant une transcription d'une information en vue de son traitement ou de sa mémorisation.

Plus exactement, c'est le traitement de texte manuscrit sur ordinateur.

Le schéma suivant nous montre le processus de saisie de texte sur un ordinateur.

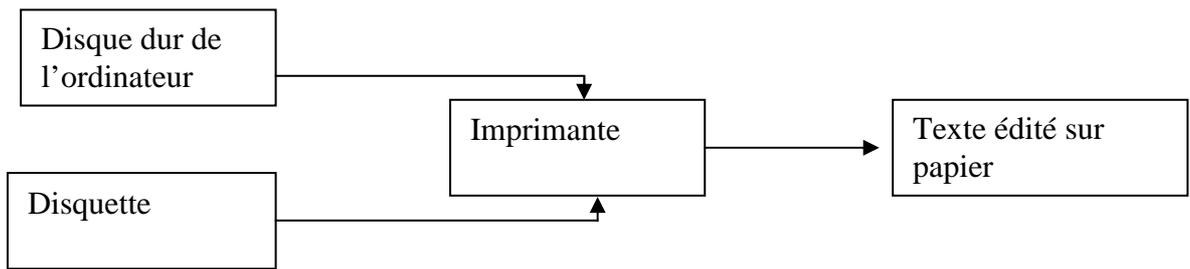
*Figure 4 : Schéma de processus de saisie informatique*



### 2.2.2 L'impression.

Le texte saisi est considéré comme produit encours, lorsqu'on veut le faire imprimer. Donc l'impression c'est une action d'édition sur des papiers, le résultat du traitement de texte par un organe périphérique d'un ordinateur appelé : « imprimante ». Voici donc le processus de l'impression.

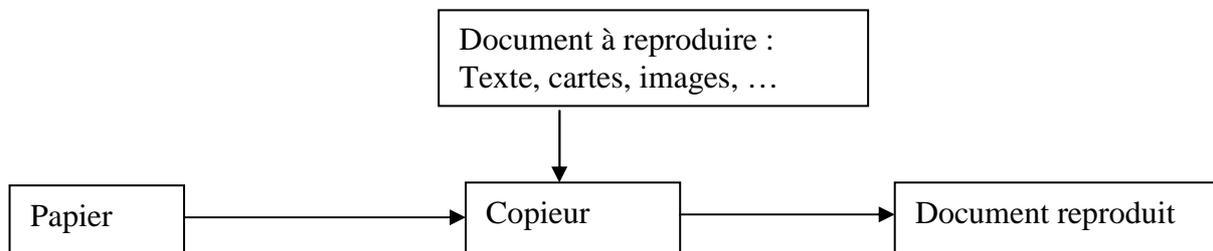
*Figure 5 : Schéma de processus d'impression de texte*



### 2.2.3 La photocopie.

C'est la reproduction d'un document par le développement instantané d'un négatif photographique à l'aide d'un appareil appelé « photocopieur ».

*Figure 5 : Schéma de processus d'impression de texte*



### 2.2.4 L'internet.

C'est un super réseau informatique à l'échelle de la planète, composé de millions d'ordinateur, comme celui-ci éparpillés dans le monde et reliés entre eux par des liens de télécommunications.

Avec ce nouvel instrument, chacun de nous a maintenant la possibilité d'entrer en contact avec quiconque, et être branché sur un nombre incalculable de sources d'informations.

#### a) Le mail.

Le mail ou e-mail est un courrier électronique qui permet d'envoyer des messages aux autres utilisateurs de l'Internet et aussi d'en recevoir. Sur le plan technique, l'envoi d'un e-mail est géré sur Internet grâce à un protocole appelé SMTP (Simple Mail Transfert Protocole)

### b) Web.

C'est le format de la publication la plus avancé sur internet. Le Web permet de visualiser à l'écran de textes et des images.

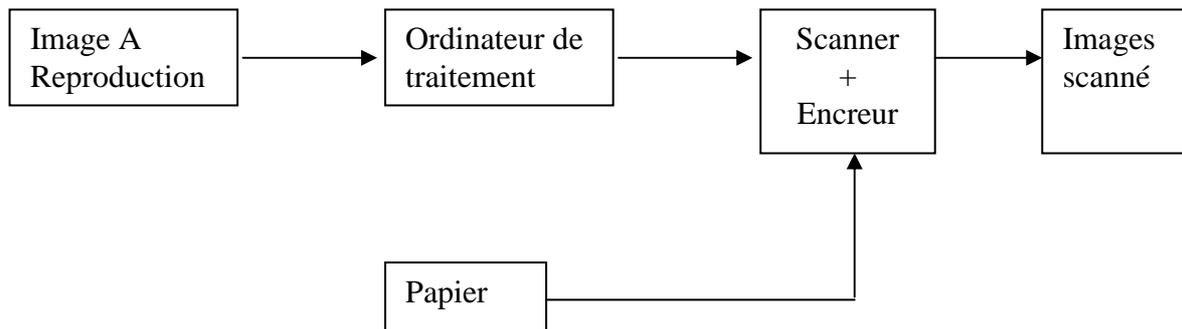
Le Web est une immense bibliothèque électronique planétaire tout le monde peut publier. A partir d'une connections Internet, on accède à un nombre incalculable de sites Web traitant de tout.

La navigation (Web), c'est la manière de recherche et/ou de consulter des informations, télécharger des données ou logiciels dans un ou plusieurs site web.

### 2.2.5 Le scanner.

Le scanner est en quelques sortes une photocopie numérique car elle permet aussi la reproduction d'un document (image) par le développement d'un négatif photographique.

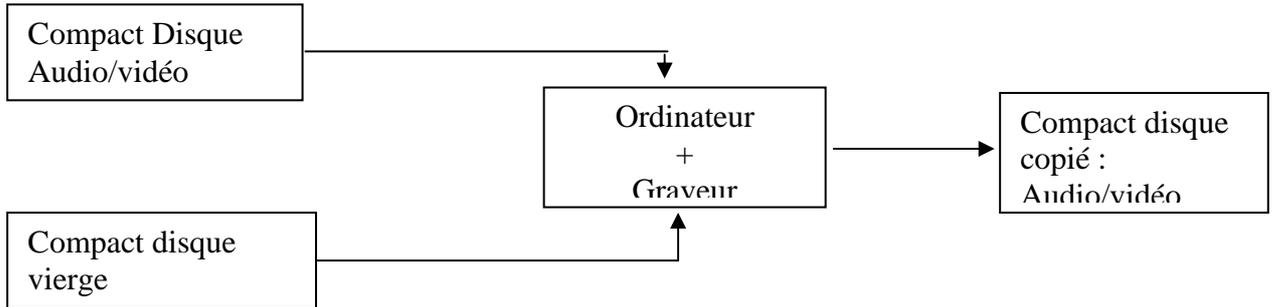
*Figure 7 : Schéma du processus scanérisation du document*



### 2.2.6 Le gravage.

C'est un enregistrement numérique de son et/ou de film assisté par un ordinateur. C'est à dire les images ou les sons sont traités ou modifier par un ordinateur pour avoir un meilleur qualité d'image ou de son.

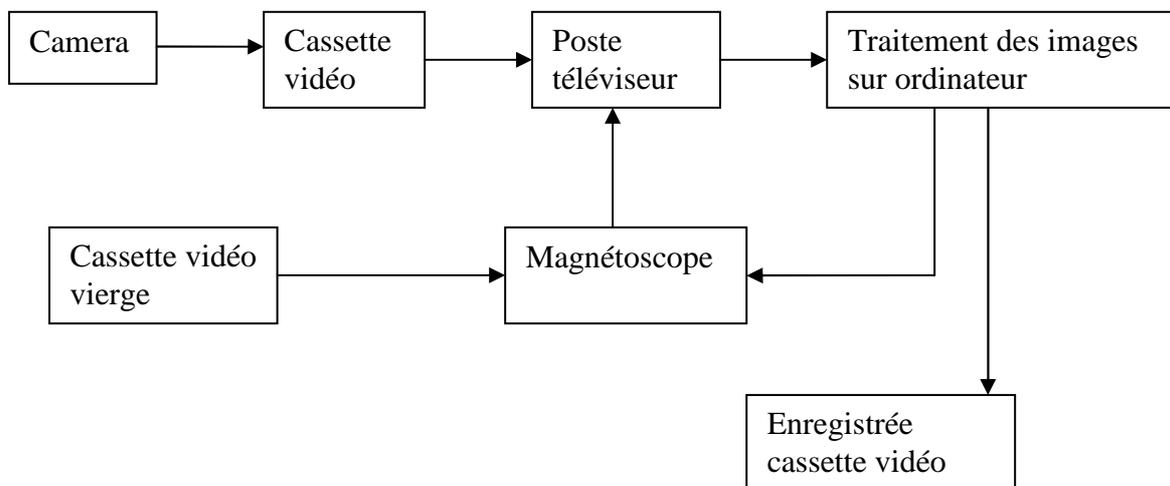
*Figure 8 : Schéma du processus de gravage.*



### 2.2.7 Le montage vidéo.

C'est une action d'arranger les images filmées par l'assistance d'un ordinateur qui possède un logiciel spécial montage vidéo. Le but c'est d'avoir une image nette plus proche du naturel.

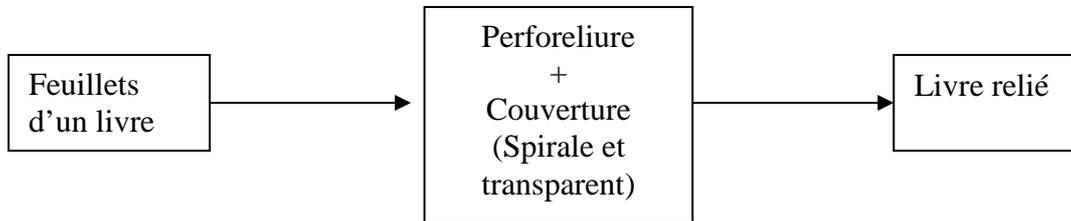
*Figure 9 : Schéma du processus du système de montage vidéo.*



### 2.2.8 La reliure.

C'est une action de coudre l'ensemble des feuillets d'un livre et y mettre une couverture rigide.

*Figure 10 : Schéma du processus de reliure (livre).*

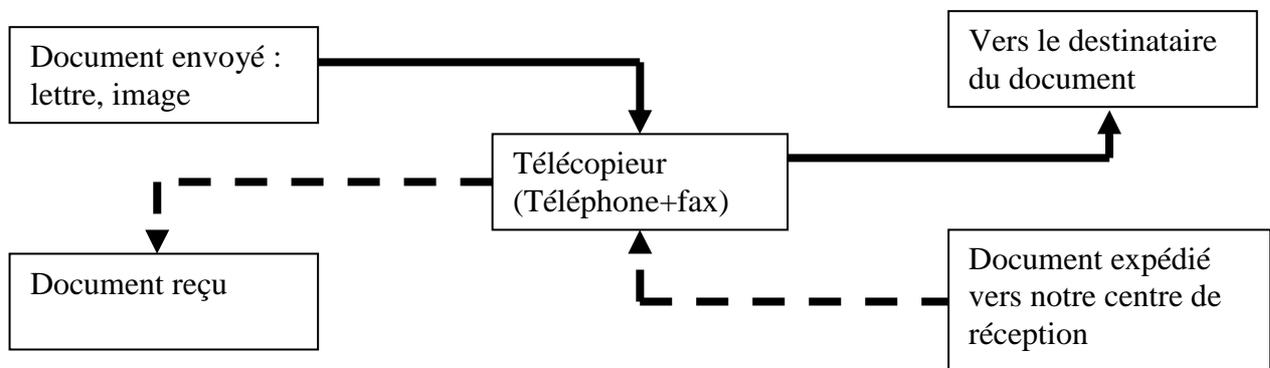


### 2.2.9 Le service fax.

C'est un moyen de communication rapide et efficace. Il permet la transmission à distance de document graphique (lettre, image, facture, ...) par un appareil « télécopieur ».

Voici le schéma du processus de transmission à distance de document graphique par télécopieur.

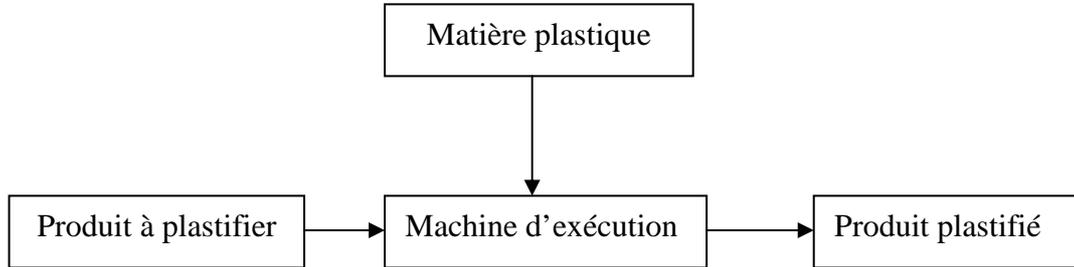
*Figure 11 : Schéma de processus du service fax.*



### 2.2.10 La plastification.

C'est l'action de plastifier un document, une carte ou un dossier. C'est à dire le recouvrir d'une pellicule de matière plastique transparente. Cette opération s'effectue à l'aide d'une machine spécialisée appelée « plastifieuse ».

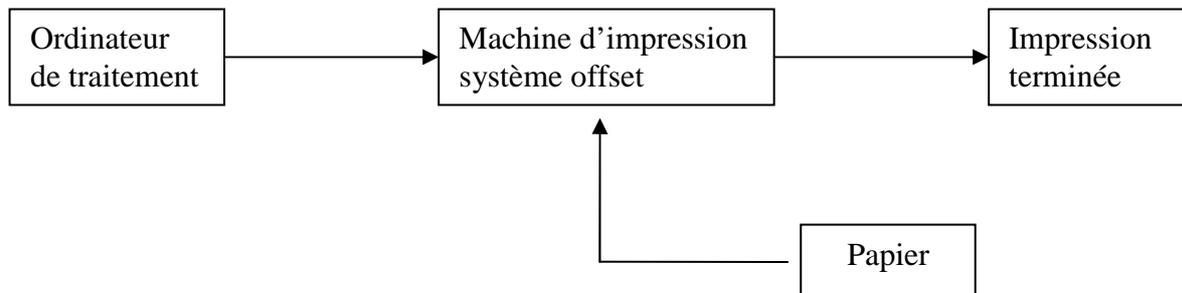
*Figure 12 : Schéma de processus de plastification du document.*



### 2.2.11 Travaux d'imprimerie.

C'est un ensemble des techniques et métiers qui concernent la fabrication d'ouvrage. Dans ce procédé d'impression, on utilise l'offset pour fabriquer les cartes (carte d'invitation, carte de visite, ...) et les faire-part.

*Figure 13 : Schéma de processus d'imprimerie.*



## **Section 3 : Les moyens de production.**

Le diagnostic et l'évaluation des ressources sont nécessaires et indispensables pour apprécier la compétitivité de l'entreprise, et aussi pour détecter dans le potentiel de ces ressources, les points forts et les points faibles.

### **3.1 Les ressources financières.**

L'évaluation des besoins à financer et des charges d'exploitation consistent en une valorisation (chiffrage) des grandes options retenues au niveau du projet.

Les ressources financières de l'entreprise sont composés de :

- apport personnel du promoteur
- apport des associés
- emprunt à long terme et à moyen terme
- compte courant du promoteur.

### **3.2 Les ressources matérielles.**

A Madagascar, le marché de matériel informatique est très vaste. Il est de même pour les matériels bureautiques. Les fournitures consommables et les pièces de rechange. En ce qui concerne les fournisseurs de matériel d'exploitation, ils sont très nombreux. On peut citer autres : Continental Technologie ; Concept ; Mad computer ; Bureautec ; CBL ; Planète Informatique ; ....

Ces fournisseurs assurent les services après vente (SAV) et ils proposent des contrats de maintenance de matériel et de logiciels sur site et en laboratoire, et proposent aussi une formation pour l'utilisation optimale de ces matériels afin d'obtenir un rendement meilleur.

#### **3.2.1 Bâtiment d'exploitation.**

Afin d'accomplir au mieux nos travaux de micro-informatique, certains conditions sont à remplir pour leur bon déroulement :

- il faut que le bâtiment soit adapté à l'activité ; il doit être en même temps bien espacé et bien aéré pour avoir un environnement sain dans le milieu du travail.
- Il faut que le bâtiment soit facile d'accès surtout par les clients.
- Et enfin, il faut que le bâtiment soit équipé électriquement ;

### **3.3 Les moyens humains.**

Etant donné que l'entreprise de micro-informatique fait partie des Petites et Moyennes Entreprises (PME), les besoins en effectif ne sont pas énormes. Nous avons décidé alors de regrouper un certains nombres d'activité sous une même fonction.

La réussite d'intégrer les objectifs sociaux aux objectifs économiques dans le cadre de la stratégie de l'entreprise et de sa gestion quotidienne, a suscité le développement de la fonction de personnel. L'emploi et la rémunération constituent deux domaines majeurs de la gestion de l'entreprise. La survie et la compétitivité passent par la définition et la mise en œuvre des politiques de l'emploi et des rémunérations adoptés à l'entreprise et son contexte.

## **Chapitre 2 : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.**

Ce chapitre nous donne un aperçu global concernant la production de l'entreprise. Une production qui permet de réaliser des ventes. Nous allons voir successivement : la capacité de production, le programme de production et de vente, et le plan de consommation de matière première.

### **Section 1 : Capacité de production.**

La capacité de production correspond à la quantité qu'il est possible de produire techniquement.

#### **1.1 Capacité de production de la première année.**

Compte tenu des études à propos de notre capacité, nous pensons pouvoir satisfaire ses demandes en produisant journalièrement pour la première année d'exploitation une certaines quantités de prestation.

Voici donc le tableau qui montre la production de la première année.

**Tableau N°3 Production de la première année.**

Désignation	Production journalière	Production mensuelle	Production annuelle
<b>Photocopie</b>	80	2400	28800
<b>Saisie/impression</b>	20	600	7200
<b>Saisie</b>	12	360	4320
<b>Impression</b>	47	1410	16920
<b>Scan</b>	1	30	360
<b>Internet:</b>			0
<b>email:</b>			0
<b>envoi</b>	10	300	3600
<b>réception</b>	5	150	1800
<b>Web</b>	180	5400	64800
<b>Gravage</b>	1	30	360
<b>Plastification</b>	2	60	720
<b>Travaux d'imprimerie:</b>			0
<b>carterie</b>	0,56	16,8	201,6
<b>badge</b>	1,2	36	432
<b>faire-part</b>	10	300	3600
<b>Production clip</b>	0,012	0,36	4,32
<b>Spot publicitaire</b>	0,0125	0,375	4,5
<b>Reportage vidéo</b>			0
<b>Fax:</b>			0
<b>envoi régional</b>	1,5	45	540
<b>envoi à l'étranger</b>	1	30	360
<b>réception</b>	1	30	360
<b>Reliure</b>	3	90	1080

## **Section 2 : Programme de production et de vente.**

### **2.1 Programme de production.**

Dans cette optique s'échelonne sur cinq ans. Il est à noter que la consommation de ses produits est très variable. D'où l'aspect théorique dans la qualification que nous allons proposer du fait de certaines contraintes, à savoir :

- d'une part, les coupures d'électricité de longue durée, les pannes de machine, les maladies, ...
- la pénurie des matières premières

- et d'autre part, les instabilités d'ordre politique et économique.

Ci dessous le tableau de planning de production sur cinq ans.

**Tableau N°4 : Planning de production sur cinq ans.**

Désignation	Quantité en moyenne produite				
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Photocopie</b>	28800	28800	36000	54000	72000
<b>Saisie/impression</b>	7200	7200	8280	9000	9720
<b>Saisie</b>	4320	4320	4680	5760	6840
<b>Impression</b>	16920	16920	18000	18720	19440
<b>Scan</b>	360	360	360	360	360
<b>Internet:</b>					
<b>email:</b>					
<b>envoi</b>	3600	3600	4680	5760	6840
<b>réception</b>	1800	1800	2160	2520	2880
<b>Web</b>	64800	64800	72000	73800	75600
<b>Gravage</b>	360	360	360	360	360
<b>Plastification</b>	720	720	720	1080	1440
<b>Travaux d'imprimerie:</b>					
<b>carterie</b>	201,6	201,6	212,4	223,2	234
<b>badge</b>	432	432	540	648	756
<b>faire-part</b>	3600	3600	4320	4680	5040
<b>Production clip</b>	4,32	4,32	4,32	4,32	4,32
<b>Spot publicitaire</b>	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
<b>Reportage vidéo</b>			54	72	90
<b>Fax:</b>					
<b>envoi régional</b>	540	540	540	540	540
<b>envoi à l'étranger</b>	360	360	360	360	360
<b>réception</b>	360	360	360	720	720
<b>Reliure</b>	1080	1080	1440	1440	1800

## **2.2 Le chiffre d'affaire prévisionnel.**

La prévision de la production nous aide dans l'établissement des chiffres d'affaire prévisionnel pour la première année.

**Tableau N°5 : Chiffres d'affaires prévisionnel de la première année.**

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
<b>Photocopie</b>	28.800	750	21.600.000
<b>Saisie/impression</b>	7.200	3.000	21.600.000
<b>Sasie</b>	4.320	2.500	10.800.000
<b>Impression</b>	16.920	1.000	16.920.000
<b>Scan</b>	360	8.000	2.880.000
<b>Internet:</b>			
<b>email:</b>			
<b>envoi</b>	3.600	5.000	18.000.000
<b>réception</b>	1800	5.000	9.000.000
<b>web</b>	64.800	500	32.400.000
<b>Gravage</b>	360	25.000	9.000.000
<b>Plastification</b>	720	3.000	2.160.000
<b>Travaux d'imprimerie:</b>			
<b>carterie</b>	201,6	2.000	403.200
<b>badge</b>	432	7.000	3.024.000
<b>faire-part</b>	3600	7.000	25.200.000
<b>Production clip</b>	4,32	3.000.000	12.960.000
<b>Spot publicitaire</b>	4,5	1.250.000	5.625.000
<b>Reportage vidéo</b>		200.000	
<b>Fax:</b>			
<b>envoi régional</b>	540	25.000	13.500.000
<b>envoi à l'étranger</b>	360	35.000	12.600.000
<b>réception</b>	360	2.500	900.000
<b>Réliure</b>	1080	7.500	8.100.000
<b>TOTAL</b>			226.672.200

**2.3 Ventes des quatre dernières années.**

En procédant de la même façon que la précédente, on obtient le tableau suivant :

**Tableau N°6 : Chiffres d'affaires prévisionnels des quatre dernières années.**

Désignation	Prix Unitaire	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Photocopie</b>	750	21.600.000	27.000.000	40.500.000	54.000.000
<b>Saisie/impression</b>	3.000	21.600.000	24.840.000	27.000.000	29.160.000
<b>Sasie</b>	2.500	10.800.000	11.700.000	14.400.000	17.700.000
<b>Impression</b>	1.000	16.920.000	18.00.000	18.720.000	19.440.000
<b>Scan</b>	8.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000
<b>Internet:</b>					
<b>email:</b>					
<b>envoi</b>	5.000	18.000.000	23.400.000	28.800.000	34.200.000.
<b>réception</b>	5.000	9.000.000	10.800.000	12.600.000	14.400.000
<b>web</b>	500	32.400.000	36.000.000	36.900.000	37.800.000
<b>Gravage</b>	25.000	9.000.000	9.000.000	9000000	9.000.000
<b>Plastification</b>	3.000	2.160.000	2.160.000	3.240.000	4.320.000
<b>Travaux d'imprimerie:</b>					
<b>carterie</b>	2.000	403.200	424.800	446.400	468.000
<b>badge</b>	7.000	3.024.000	3.780.000	4.536.000	5.292.000
<b>faire-part</b>	7.000	25.200.000	30.240.000	32.760.000	35.280.000
<b>Production clip</b>	3.000.000	12.960.000	12.960.000	12.960.000	12.960.000
<b>Spot publicitaire</b>	1.250.000	5.625.000	5.625.000	5.625.000	5.625.000
<b>Reportage vidéo</b>	200.000		10.800.000	14.400.000	18.000.000
<b>Fax:</b>					
<b>envoi régional</b>	25.000	13.500.000	13.500.000	13.500.000	13.500.000
<b>envoi à l'étranger</b>	35.000	12.600.000	12.600.000	12.600.000	12.600.000
<b>réception</b>	2.500	900.000	900.000	1.850.000	1.800.000
<b>Réliure</b>	7.500	8.100.000	10.800.000	10.800.000	13.500.000
		226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000

**2.4 Calendrier de réalisation.**

Ce calendrier montre le détail des travaux que l'équipe dirigé par le chef de projet doit entreprendre dès l'étude de dossier jusqu'à à la phase d'exploitation.

**Tableau N°7 : Calendrier de réalisation de travaux.**

Opération	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Constitution de dossier				X	X							
Présentation du projet						X	X					
Dossier aux bailleurs							X	X				
Etude de dossier								X				
Emission de lettre de crédit									X			
Constitution légale										X		
Implantaion									X	X	X	
Déblocage du crédit											X	
Commande équipement						X	X	X				
Recrutement personnel								X	X			
Réhabilitation agencement											X	
Formation du personnel, mise au point												

### **Section 3 : Plan de consommation de matière première.**

Au cours de cette section nous allons évaluer les dépenses en matières premières.

#### **3.1 Dépenses de pré-exploitaion.**

Les dépenses de pré-exploitaion sont constituées principalement par la caution pour la location du bureau (deux mois de loyers), les frais d'aménagement et les frais engendrés par la demande d'autorisation d'exploitation.

**Tableau N°8 Détails des dépenses de pré-exploitaion.**

Désignation	Montant
<b>Caution pour la location de bureau</b>	1.500.000
<b>Coût de l'aménagement de bureau</b>	2.650.000
<b>Frais de demande d'autorisation d'exploitation</b>	150.000
<b>Total</b>	<b>4.300.000</b>

Ce frais de pré exploitation sera considéré comme des frais d'établissement. Ils seront amortis en 5 ans et leurs amortissements constituent des charges annuelles.

Le quote-part consommé par an est égal à

$$4\,300\,000/5 = 860\,000 \text{ Fmg}$$

### **3.2 Dépense en matière première.**

En tenant compte de planning de production auparavant, le tableau ci-dessous représente les dépenses en matières premières.

**Tableau N°9 : Consommation en matière première pour l'année 1.**

Désignation: Besoins	Quantité	Année i: PU	Montant
<b>Cartouche d'encre</b>	1	350.000	350.000
<b>Encre pour photocopieur</b>	1	125.000	125.000
<b>Tambour</b>	1	40.000	40.000
<b>Papier vélin/rame</b>	58	30.000	1.740.000
<b>Papier grand format/rame</b>	10	65.000	650.000
<b>Boîte spirale:</b>			
<b>28 mm</b>	10	100.000	1.000.000
<b>25 mm</b>	18	91.500	1.647.000
<b>8 mm</b>	1	31.250	31.250
<b>Papier glacé/rame</b>	10	50.000	500.000
<b>Pochette plastifieuse:</b>			
<b>A 5</b>	2	210.000	420.000
<b>A 4</b>	2	198.000	396.000
<b>Cassettes vidéo</b>	70	20.000	1.400.000
<b>Boîte CD-R Verbatim</b>	64	120.000	7.680.000
<b>Total</b>			<b>15.979.250</b>

En procédant, de la même manière que la précédente, on obtient le tableau ci après.

***Tableau N°10 : Consommation de matière première pour les 4 dernières années.***

Besoins	PU	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Cartouche d'encre</b>	350.000	350.000	525.000	700.000	700.000
<b>Encre pour photocopieur</b>	125.000	125.000	250.000	312.500	375.000
<b>Tambour</b>	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
<b>Papier velin/rame</b>	30.000	1.740.000	1.800.000	1.830.000	1.860.000
<b>Papier grand format/rame</b>	65.000	650.000	780.000	845.000	910.000
<b>Boîte spirale:</b>					
<b>28 mm</b>	100.000	1.000.000	1.200.000	1.300.000	1.400.000
<b>25 mm</b>	91.500	1.647.000	1.830.000	1.921.000	2.013.000
<b>8 mm</b>	31.250	31.250	62.500	62.500	62.500
<b>Papier glacé/rame</b>	50.000	500.000	600.000	650.000	700.000
<b>Pochette plastifieuse:</b>					
<b>A 5</b>	210.000	420.000	420.000	525.000	630.000
<b>A 4</b>	198.000	396.000	396.000	495.000	594.000
<b>Cassettes vidéo</b>	20.000	1.400.000	1.420.000	1.420.000	1.440.000
<b>Boîte CD-R Verbatim</b>	120.000	7.680.000	7.680.000	7.680.000	7.680.000
<b>Total</b>		15.979.250	17.003.500	17.781.000	18.404.500

Notons que les autres produits : l'Internet (navigation Web et e-mail) et le fax n'utilisent que des matières et fourniture non stockés.

La firme consomme une grande quantité d'électricité. La dépense correspondante est estimée à 1 250 000 Fmg par mois.

En outre, le budget mensuel pour la télécommunication est évalué à 292 000 Fmg, ceci incluse le service fax et l'Internet qui nécessite l'utilisation du téléphone.

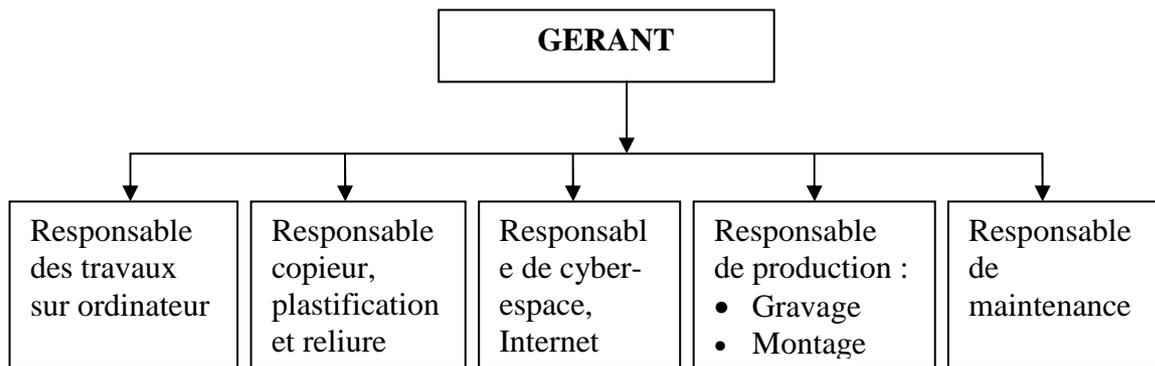
## **Chapitre 3 : ETUDE ORGANISATIONNELLE**

### **Section 1 : Organigramme.**

C'est la représentation de la structure interne de l'entreprise avec le titre et la position de chacun de ses membres.

Dans un sens plus dynamique, la structure intègre également des procédures de fonctionnement et de communication entre chaque pôle. La structure de l'organisation est donc influencée par le système décisionnel et informationnel.

Comme il s'agit d'une création de petite entreprise, il n'y a que deux niveaux hiérarchiques.



On peut remarquer que la structure de l'entreprise est une structure hiérarchico-fonctionnelle : elle associe des services hiérarchiques qui peuvent contrôler et des services fonctionnelles qui conseillent sans autorité.

### **Section 2 : Organisation administrative.**

#### **2.1 Forme juridique.**

La forme juridique de l'entreprise est en fonction de la personnalité juridique intervenant. C'est à dire le personne morale pour le cas de notre entreprise (entreprise sociétaire ou commerciale).

Notre entreprise est une société de capitaux, plus précisément une Société à Responsabilité Limités (S.A.R.L.) : les associés sont porteurs de parts sociales négociables sous certaines conditions et responsables jusqu'à concurrence de leurs apports.

La procédure de création de Société dépend de son statut juridique :

- dépôt des statuts au tribunal de commerce,
- immatriculation au registre de commerce,
- déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux,
- immatriculation statistique à l'INSTAT,
- publicité d'annonce légale de la constitution de la société dans un journal quotidien,
- déclaration d'existence,
- formalité de prévoyance sociale à la CNAPS,
- formalité de médecine d'entreprise de l'OSTIE.

Statut juridique de l'entreprise.

- dénomination sociale : INFO SYSTEM DE FISAKANA,
- forme juridique : SARL
- capital social : 24106800
- objet : Tout service informatique et cybercafé.
- Siège social : FANDRIANA.

## **2.2 Organisation fonctionnelle.**

Elle décrit les principales responsabilités et missions de personnel dans l'organigramme.

### 2.2.1 Le gérant.

Il assure :

- L'élaboration de la politique générale de l'entreprise et des stratégies de l'entreprise.
- La recherche de financement nécessaire.
- La gestion financière.
- La bonne marche de l'entreprise.

- La gestion personnelle.
- Les relations extérieures.
- L'harmonisation et la coordination du travail.

Ce même gérant contribue aussi à l'accomplissement et la réalisation des tâches suivantes :

- La tenue de comptabilité de l'entreprise.
- Le paiement des diverses charges.
- Les déclarations fiscales et administratives.
- Les états financiers.
- La gestion des encaissements et de décaissement du fonds.

#### 2.2.2 Responsable des travaux sur ordinateur.

Cette fonction embrasse les tâches citées ci-dessous :

- La saisie et l'impression des documents (texte, tableau, ...)
- La scanérisation (images, posters, ...)
- Travaux d'imprimerie (carte d'invitation, dépliants, carte de visite, ...)

#### 2.2.3 Responsable de photocopie, reliure et plastification.

Ce service contribue à la réalisation des tâches suivantes :

- La production des documents (photocopie, ...)
- La plastification des documents c'est à dire le recouvrir d'une pellicule de matière plastique.
- La cousue de l'ensemble des feuillets d'un livre.

#### 2.2.4 Responsable de l'Internet.

Il assure :

- L'envoi des messages électroniques vers les autres utilisateurs de l'Internet.
- Faciliter la connexion sur les sites Web.
- Occuper l'envoi et la réception d'e-mail.
- Guider les clients qui ne sont pas habituer à manipuler l'Internet, c'est à dire les aider à naviguer sur le Web et à s'en servir.
- Gérer l'envoi et la réception des documents graphiques par télécopieur.

### 2.2.5 Responsable de la production.

Il est responsable de :

- La réalisation du reportage, du tournage de clip et de spot publicitaire.
- Du traitement des images filmées sur ordinateur.
- L'enregistrement numérique de son ou de film par l'assistance de l'ordinateur : c'est le gravage.

### 2.2.6 Responsable de maintenance.

Il agit au niveau de :

- La gestion adéquate à l'utilisation optimale des machines.
- La gestion du programme de maintenance.
- La tenue des fiches techniques des machines.
- Le suivi et le contrôle de la bonne marche des machines.
- Et enfin la réalisation avec les fournisseurs de matériels d'exploitation (en cas de contrat de maintenance de logiciel dans le laboratoire).

## **2.3 Attribution du personnel.**

### 2.3.1 Le gérant.

Il peut agir au nom de la société, sauf stipulation contraire de statut et limitation contractuelle de son pouvoir. C'est pour cela que le gérant doit posséder au moins un diplôme supérieur en gestion, de bonne expérience en matière de comptabilité et une connaissance en informatique.

### 2.3.2 Les autres personnels.

Ils sont les premiers responsables des activités techniques et commerciales de l'entreprise. Pour ce faire, ils s'occupent de la réalisation d'une œuvre demandée par la clientèle ainsi que de l'accueil et de l'assistance à la clientèle. Ils sont indispensables pour le développement de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous résume les qualifications exigées au personnel :

**Tableau N°11 : Tableau récapitulatif des qualifications requises pour le personnel.**

POSTES	QUALIFICATIONS
Gérant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplôme d'étude supérieure en Gestion.</li> <li>• Bonne expérience en matière de comptabilité.</li> <li>• Maîtrise parfaite des outils informatiques.</li> </ul>
Informaticien	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DTS en informatique</li> <li>• Bonne expérience en Hardware et Software.</li> </ul>
Opérateur de saisie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplôme de baccalauréat minimum.</li> <li>• Maîtrise parfaite des outils informatiques</li> <li>• Bonne connaissance en logiciel WINDOWS XP/ EXCEL 2003 / WORD 2003 et Internet.</li> </ul>
Cybernaute	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DTS en informatique</li> <li>• Bonne connaissance en Internet.</li> </ul>
Agent micro-édition	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplôme de baccalauréat minimum.</li> <li>• Maîtrise parfaite des outils en informatique</li> <li>• Bonne connaissance en micro-édition.</li> </ul>

Tous ces employés ont une année d'expérience au moins, sachant parler couramment le français et bonne connaissance en anglais, on a des atouts, dans leur spécialité respective.

## **2.4 Gestion du personnel.**

### 2.4.1 Politique de rémunération.

Cette rubrique résume la rémunération du personnel de l'entreprise qui est résumé dans le tableau ci-après :

**Tableau N° 12 : Salaire mensuel du personnel.**

Catégorie	Postes	Effectifs	Salaire mensuel	Total
<b>6</b>	<b>Gérant</b>	1	1.000.000	<b>1.000.000</b>
<b>5</b>	<b>Informaticien</b>	1	750.000	<b>750.000</b>
<b>5</b>	<b>Cybernaute</b>	1	750.000	<b>750.000</b>
<b>4</b>	<b>Agent micro-édition</b>	1	500.000	<b>500.000</b>
<b>4</b>	<b>Opérateur de saisie</b>	1	500.000	<b>500.000</b>
Total		5		3.500.000

L'entreprise dispose de 5 (cinq) salariés pour la première année d'exploitation. Cet effectif s'évoluera selon la croissance e l'activité.

**Tableau N° 13 : Tableau de l'évolution de l'effectif sur cinq ans.**

Postes		Effectifs		
	Année 1 et 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	1	1	1
<b>Informaticien</b>	1	1	1	1
<b>Cybernaute</b>	1	2	2	2
<b>Agent micro-édition</b>	1	1	1	1
<b>Opérateur de saisie</b>	1	2	2	2
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>

Cette évolution de personnel commencera à partir de la troisième année d'exploitation. Etant donné que l'entreprise ouvre ses portes durant 11 heures par jour soit 66 heures en une semaine. Quatre personnes assureront l'exploitation de l'entreprise pour les deux premières années.

### 2.4.2 Politique de formation du personnel.

Cette formation concerne le plan technique de production pour l'entreprise, les buts de la formation sont les suivantes :

- Adapter son personnel aux évolutions technologiques ;
- Préparer son personnel aux évolutions futures ;
- Accroître la performance du personnel.

Cette formation dégage des dépenses qu'il ne faut pas sous estimer parce qu'elle réalisera des gains de productivité et conservera la part de marché.

Notre firme prévoit une formation tous les deux ans estimé à 525 000 Fmg.

### 2.4.3 Politique de motivation.

L'importance attachée par les salariés à la rémunération qu'ils perçoivent, les comparaisons qu'ils opèrent, les attentes qui sont les siennes donnent à la politique salariale des informations qui peuvent influencer sur le climat social de l'entreprise. A chaque fin d'année, pour encourager les personnels, des primes seront offertes.

#### **Tableau N° 14 : Répartition des primes annuelles :**

Postes	Montant
<b>Informaticien</b>	120.000
<b>Cybernaute</b>	120.000
<b>Agent micro-édition</b>	120.000
<b>Opérateur de saisie</b>	120.000
Total	480.000

Nous n'avons pas prévu de prime pour le gérant car il bénéficiera du résultat positif de la société. Le tableau ci-dessous résume les montants des charges du personnel permanent pour cinq (5) années successives.

**Tableau N° 15 : Charge du personnel.**

Postes	salaire mensuel	Charges de personnel				
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Gérant</b>	1.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
<b>Informaticien</b>	750.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
<b>Cybernaute</b>	750.000	9.000.000	9.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
<b>Agent micro-édition</b>	500.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
<b>Opérateur de saisie</b>	500.000	6.000.000	6.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
<b>Total</b>		42.000.000	42.000.000	57.000.000	57.000.000	57.000.000
<b>CNAPS 13%</b>		5.460.000	5.460.000	7.410.000	7.410.000	7.410.000
<b>OSTIE 5%</b>		2.100.000	2.100.000	2.850.000	2.850.000	2.850.000
<b>Charges sociales</b>		7.560.000	7.560.000	10.260.000	10.260.000	10.260.000
<b>Coût de formation</b>			525.000		525.000	
<b>Primes</b>		480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
<b>Heures supplémentaires</b>		2.400.000	2.400.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>52.440.000</b>	<b>52.965.000</b>	<b>70.620.000</b>	<b>71.145.000</b>	<b>70.620.000</b>

En matière de salaire, on distingue les salaires de base et les compléments ou accessoires (primes, heures supplémentaires, ...)

## **PARTIE III :**

# **ETUDE FINANCIERE**

Cette partie résume les différents processus de production pour la réalisation du projet, les services offerts exigés par la clientèle. La troisième partie concernera l'étude financière du projet. Cette partie consiste à déterminer les dépenses en investissements, les financements nécessaires et la rentabilité du projet.

Pour compléter notre étude, une évaluation économique, financière et sociale sera menée.

La confiance des investisseurs dépend de la justification de l'utilisation des crédits demandés et surtout de la rentabilité du projet. Nous allons donc étudier en premier lieu les investissements qui engagent des ressources importantes.

En second lieu, nous allons prévoir le financement de ces investissements en étudiant le plan de financement et le remboursement des dettes.

Ensuite, nous allons passer à la gestion des ressources pour notre objectif et pour fournir les renseignements comptables nécessaires à une analyse financière.

Et enfin, nous allons analyser la faisabilité et la rentabilité du projet avant de dégager ses impacts.

## **Chapitre 1 : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTS DE GESTION.**

Au cours de ce chapitre, nous allons évaluer les investissements nécessaires et déterminer le fonds de roulement initial puis le plan de financement. Les tableaux de remboursement des emprunts et des amortissements interviendront ensuite pour aboutir sur le compte de gestion de l'entreprise.

### **Section 1 : Investissement nécessaire.**

Rappelons que l'investissement se définit comme l'affectation des ressources à un projet dans l'espoir d'en retirer des profits futurs. C'est un détour de production. Les investissements requis seront par nature.

#### **1.1 Coût d'équipement nécessaire à l'exploitation.**

Ce sont les matériels indispensables à la réalisation des travaux. Ils comprennent les matériels et les outillages nécessaires à la production pendant la première année d'exploitation.

**Tableau N° 16 : Liste des matériels et outillages.**

Désignation	Type	Quantité	P.U.	Montant
<b>Ordinateur</b>	Pentium IV	4	4.500.000	18.000.000
<b>Ordinateur</b>	IBM Pentium 266MMX	3	2.500.000	7.500.000
<b>Imprimante</b>	BJC 2100	2	1.200.000	2.400.000
<b>Imprimante</b>	HP 3420	2	1.210.000	2.420.000
<b>Copieur</b>	HP 0317	1	11.250.000	11.250.000
<b>Perforateur</b>	Docubind 8.200	1	380.000	380.000
<b>Scanner</b>	HP 3300 C	1	900.000	900.000
<b>Onduleur</b>	APC UPS 400	2	600.000	1.200.000
<b>Graveur</b>	20x10x10 SONY	1	875.000	875.000
<b>DVD Rom</b>	16x SONY	1	600.000	600.000
<b>Camera</b>	Hitachi	1	2.500.000	2.500.000
<b>Poste téléviseur</b>	Samsung	1	4.500.000	4.500.000
<b>Magnétoscope</b>	VHS Samsung	1	2.700.000	2.700.000
<b>Plastifieuse</b>	Pouchman 12	1	1.800.000	1.800.000
<b>Téléphone</b>		1	2.100.000	2.100.000
<b>TOTAL</b>				59.125.000

Le tableau ci après nous montre les fiches techniques des ordinateurs utilisés pour l'exploitation.

**Tableau N° 17 : Fiche technique des ordinateurs utilisés :**

Exploitation	Fiche technique
Cyberspace	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ordinateur multimédia</li> <li>- Pentium 4 ; 2.5 Ghz</li> <li>- Moniteur 15'', carte son AC'97 3D intégré</li> <li>- Haut-parleur 166 Watts</li> <li>- Boîtier ATX</li> <li>- HDD 30 Go, SDRAM 128 Mo</li> <li>- Clavier 108 touches</li> <li>- Souris PS 2</li> <li>- Lecteur DVD 16X</li> <li>- Lecteur disquette 1.44 Mo</li> <li>- Onduleur APC. UPS 400</li> </ul>
Micro-édition	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ordinateur multimédia</li> <li>- IBM Pentium 266 MMX</li> <li>- HDD 4.3 Go, SDRAM 64 Mo</li> <li>- Moniteur 15'', carte son AC 97' 3D intégré</li> <li>- Haut-parleur 160 Watts</li> <li>- Boîtier ATX</li> <li>- Clavier 108 touches</li> <li>- Souris PS 2</li> <li>- Lecteur CD 52X</li> <li>- Lecteur disquette 1.44 Mo</li> <li>- Onduleur APC UPS 400</li> </ul>

Les machines choisies ci-dessus sont puissantes, efficaces et rapides à l'exécution des tâches.

Le tableau suivant énumère la liste des prévisions d'équipement pour les quatre dernières années.

**Tableau N° 18 : Equipements nécessaires pour les quatre dernières années.**

Désignation	Quantité			
	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Ordinateur</b>	7	7	8	8
<b>Imprimante</b>	4	4	5	5
<b>Copieur</b>	1	1	2	2
<b>Perforateur</b>	1	1	1	1
<b>Scanner</b>	1	1	1	1
<b>Plastifieuse</b>	1	1	1	1
<b>Caméra</b>	1	1	1	1
<b>Poste téléviseur</b>	1	1	1	1
<b>Magnétoscope</b>	1	1	1	1
<b>Onduleur</b>	2	2	2	2
<b>Graveur</b>	1	1	1	1
<b>DVD Rom</b>	1	1	1	1

### **1.2 Coûts des matériels et mobiliers de bureau.**

Ce sont les matériels nécessaires au bureau.

Tableau N°19 : Liste des matériels et mobiliers de bureau.

Désignation	Quantité	P.U.	Montant
<b>Bureau</b>	1	1.250.000	1.250.000
<b>Armoire</b>	1	800.000	800.000
<b>Tables ordinateurs</b>	7	525.000	3.675.000
<b>Chaises</b>	10	50.000	50.0000
<b>Divers</b>			1.000.000
<b>TOTAL</b>			7.225.000

### **1.3 Coûts des installations.**

Ce sont les frais d'installation de l'électricité, du téléphone et l'antenne pour la connexion au réseau internet. Elles s'élèvent à 9 474 000 Fmg.

**Tableau N° 20 : Coût des installations.**

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
<b>ELECTRICITE</b>				
<b>Equipements électriques:</b>				
<b>Interrupteur</b>	pièce	4	6.000	24.000
<b>Prise femmelle</b>	pièce	10	3.000	30.000
<b>Lampe Néon</b>	pièce	4	80.000	320.000
<b>Fil</b>	mètre	30	2.500	75.000
<b>Installations électriques</b>				
<b>Frais d'installation</b>				
<b>Compteurs +cables</b>				525.000
<b>TOTAL 1</b>				974.000
<b>TELEPHONE</b>				
<b>Postes téléphoniques (fax)</b>	unité	1	2.100.000	2.100.000
<b>Frais d'installation</b>				400.000
<b>TOTAL 2</b>				2.500.000
<b>INTERNET</b>				
<b>Antenne+câbles de connexion DTS</b>	unité	1	6.000.000	6.000.000
<b>TOTAL 3</b>				6.000.000
<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>9.474.000</b>

**1.4 Coûts d'établissements.**

A part des immobilisation corporelles cités ci-dessus, nous avons les immobilisation,s incorporelles. Elles n'ont pas d'existence matérielle. Pour cette entreprise, il s'agit des dépenses engagées au moment de sa constitution. Ce sont les frais d'établissement.

**Tableau N° 21 : Tableau récapitulatif des frais d'établissement.**

Rubriques	Montant
<b>Frais d'étude, d'élaboration des dossiers</b>	2.800.000
<b>Dépenses diverses</b>	800.000
<b>TOTAL</b>	<b>3.600.000</b>

**1.5 Récapitulation des immobilisations.**

Le coût des investissements e immobilisation se récapitule comme suit :

**Tableau N° 22 : Coût d'investissements en immobilisation**

Libellés	Montant
<b><u>Immobilisations incorporelles</u></b>	
– Frais d'établissement	3.600.000
Frais d'étude, d'élaboration du dossier	2.800.000
Dépenses diverses	800.000
<b><u>Immobilisation Corporelles</u></b>	
Matériels et outillages	59.125.000
M.M.B.	7.225.000
Installation	9.474.000
<b>TOTAL</b>	<b>79.424.000</b>

Les immobilisations s'élèvent à 79 424 000 Fmg.

### **1.6 Fonds de roulement et de pré-exploitation.**

Le fonds de roulement initial concerne le montant nécessaire pour couvrir toutes les charges au moment du démarrage de l'activité. Il est constitué par :

- Un mois de salaire
- Deux mois de consommation en matières premières
- Electricité, téléphone et Internet.

On peut le représenter comme suit :

**Tableau N°23 : Fonds de roulement initial :**

Rubriques	Montant
<b>Charges de personnel</b>	3.500.000
<b>Matières premières</b>	2.664.000
<b>Electricité, téléphone, Internet</b>	9.474.000
<b>TOTAL</b>	<b>15.638.000</b>

D'après ce tableau, le fonds de roulement s'élève à 15 638 000 Fmg.

## **Section 2 : Plan de financement.**

Le plan de financement nous amène à dresser le schéma de financement qui nous aide à identifier des flux financiers au début de l'exploitation. Nous avons trois rubriques à financer pour l'exploitation de l'entreprise, à savoir :

- Les frais de pré-exploitation
- Les investissements
- Les fonds de roulement initial

**Tableau N°24 : Montant des financements du projet.**

Désignations	Montant
<b>Frais de pré-exploitation</b>	4.300.000
<b>Investissement</b>	79.424.000
<b>Fonds de roulement initial</b>	15.638.000
<b>Financement du projet</b>	99.362.000

Notre plan de financement se divise en apport propre et emprunt à moyen terme.

### **2.1 Schéma du plan de financement.**

Le schéma du plan de financement se divise en :

- Apports propres :
  - En nature
  - En numéraire
- Crédits à moyen terme :

**Tableau N°25 : Détails du financement.**

Désignations	Montant	Pourcentage
<b>Apports propres</b>		
en nature	21.859.640	<b>22</b>
en numéraire	17.885.160	18
<b>Crédits à moyen terme</b>	59.617.200	<b>60</b>
<b>TOTAL</b>	<b>99.362.000</b>	100

Les apports propres couvrent les 40% du montant total du fonds nécessaire. La société doit recouvrir à un crédit à moyen terme pour les 60% du montant total.

**Tableau N°26 : Schéma du plan de financement.**

Rubriques	Année 1
→ <b>Ressources</b>	
Apports	39.744.800
Emprunts	59.617.200
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>99.362.000</b>
→ <b>Emplois</b>	
Investissements	79.424.000
Fonds de roulement	15.638.000
Frais pré-exploitation	4.300.000
<b>TOTAL EMPLOIS</b>	<b>99.362.000</b>

### **Section 3 : Tableau des amortissements.**

L'amortissement signifie une réduction irréversible répartie sur une période déterminée, du montant porté à certains postes du bilan. Il est alors une charge qui n'entraîne pas des décaissements.

Il y a deux types d'amortissements :

- L'amortissement linéaire ou constant
- L'amortissement dégressif.

Nous allons appliquer le principe de l'amortissement linéaire et le calculer pour les postes suivantes :

→ Frais d'établissement

Son amortissement dure 3 ans, le taux est donc de  $100 \div 3 = 33\%$ .

D'où  $3600000 \div 3 = 1200000$

→ Matériel et outillage

Pour le matériel informatique, la durée de vie est de 5 ans le taux est donc  $100 \div 5 = 20\%$ .

D'où  $59\,125\,000 \div 5 = 11\,825\,000$  Fmg

→ Matériel et mobilier de bureau.

Leur durée de vie est de cinq ans. Donc le taux est de  $100 \div 5 = 20\%$ . D'où

$$7\,225\,000 \div 5 = 1\,445\,000 \text{ Fmg.}$$

→ Installation. (AAI)

Son amortissement est sur dix ans. Et le coût de la dépréciation annuelle est de :

$$9\,474\,000 \div 10 = 947\,400 \text{ Fmg}$$

**Tableau N°27 : Amortissements des biens :**

<b>Immobilisations</b>	V.O.	Taux (%)	Durée de vie	Amortissement annuel
<b>Frais d'établissements</b>	3600000	33,33	3	1.200.000
<b>Matériels et outillages</b>	59125000	20	5	11.825.000
<b>M.M.B.</b>	7225000	20	5	1.445.000
<b>Installations</b>	9474000	10	10	947.400
<b>Frais de pré-exploitation</b>	4300000	20	5	860.000

Donc le tableau des amortissements peut se présenter comme suit :

**Tableau N°28 : Tableau des amortissements :**

<b>Immobilisations</b>	V.O.	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Frais d'établissements</b>	3.600.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000		
<b>Matériels et outillages</b>	59.125.000	11.825.000	11.825.000	11.825.000	11.825.000	11.825.000
<b>M.M.B.</b>	7.225.000	1.445.000	1.445.000	1.445.000	1.445.000	1.445.000
<b>Installations</b>	9.474.000	947.400	947.400	947.400	947.400	947.400
<b>Frais de pré-exploitation</b>	4.300.000	860.000	860.000	860.000	860.000	860.000
<b>TOTAL</b>	83.724.000	16.277.400	16.277.400	16.277.400	15.077.400	15.077.400

## **Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.**

Il représente les charges financières supportées par chaque exercice à partir des emprunts effectués par l'entreprise. Le taux d'intérêt nominal est de 20%. Le mode de remboursement s'effectuera par échéance constante remboursable en cinq ans.

Le paiement des dettes s'effectuera par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule suivante :

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

c : montant de l'emprunt

i : taux d'intérêt appliqué

n : durée de remboursement.

L'annuité est décomposée en :

→ Charges financières

→ Amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Le tableau ci-dessous montre le plan de remboursement de l'emprunt. On calcule :

- Le capital au début de la période ;
- L'annuité
- L'intérêt
- L'amortissement
- Et le capital restant dû en fin de période

Dans notre cas, le montant de l'emprunt s'évalue à 59 617 200 Fmg, avec un taux d'intérêt de 20%.

**Tableau N°29 : Tableau de remboursement des emprunts :**

Année	A	Annuité (B)	Intérêt (C)	Amortissement (D)	E
<b>1</b>	59.497.200	19.894.674	11.899.440	7.995.234	51.501.966
<b>2</b>	51.501.966	19.894.674	10.300.393	9.594.281	41.907.685
<b>3</b>	41.907.685	19.894.674	8.381.537	11.513.137	30.394.548
<b>4</b>	30.394.548	19.894.674	6.078.910	13.815.764	16.578.784
<b>5</b>	16.578.784	19.894.674	3.315.757	16.578.784	0

A: Capital au début de la période

E: Capital en fin de la période

Capital en fin de période = capital au début de la période – amortissement de période.

## **Section 5 : Compte de gestion.**

### **5.1 Compte des charges.**

#### 5.1.1 Matières premières.

Elles sont déjà calculées dans la parti 2, chapitre 2, section 3.

**Tableau N°30 : Charges des matières premières.**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Matières premières</b>	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.500
<b>TOTAL</b>	<b>15.979.250</b>	<b>15.979.250</b>	<b>17.003.500</b>	<b>17.781.500</b>	<b>18.404.500</b>

#### 5.1.2 Matières et fournitures non stockées.

→ Electricité.

On estime à 15 000 000Fmg par an soit 1250000Fmg par mois.

→ Fournitures administratives :

Elles sont fixées à 150 000 Fmg par mois soit 1 800 000 Fmg par an.

#### 5.1.3 Charges externes.

→ Télécommunications.

La dépense annuelle à la TELECOM MALAGASY est estimée à 3 500 000 Fmg par an.

→ Internet.

On estime à 60 000 000 Fmg la dépense annuelle à la Data Telecom Service (DTS)

#### 5.1.4 Charges de personnel.

**Tableau N°31 : Charges de personnels permanents.**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Personnel</b>	52.440.000	52.965.000	70.620.000	71.145.000	70.620.000
<b>TOTAL</b>	<b>52.440.000</b>	<b>52.965.000</b>	<b>70.620.000</b>	<b>71.145.000</b>	<b>70.620.000</b>

#### 5.1.5 Impôts et taxes.

Comme il s'agit d'une entreprise commerciale, elle est assujettie à tous les impôts et taxes. Les impôts et taxes sont les diverses sommes à payer à l'Etat correspondant à la période (patente, timbres fiscaux, TVA, ...).

Dans notre cas, on s'évalue à 400 000 Fmg par an.

#### 5.1.6 Charges financières.

Ce sont les frais financiers liés à l'utilisation des fonds empruntés. Ici, il s'agit des remboursements des dettes financières (intérêt) dans le tableau N° 29.

#### 5.1.7 Dotations aux amortissements et aux provisions.

L'amortissement se définit comme la constatation comptable de la perte de valeur (dépréciation) subie par une immobilisation. Cette dépréciation résulte de l'utilisation de l'immobilisation, de son usure, de sa vétusté et du temps.

Se référer au tableau N° 28.

#### 5.1.8 Récapitulation des charges.

Le coût total des charges de l'entreprise est récapitulé dans le tableau ci-dessous :

**Tableau N°32 : Tableau récapitulatif des charges (en FMG) :**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Matières premières</b>	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.500
<b>Matière et fourniture non stockés</b>	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
Electricité	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Fournitures administratives	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
<b>Charges externes</b>	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000
Télécommunications	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000
Location antenne DTS	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
<b>Charges de personnels</b>	<b>52.440.000</b>	<b>52.965.000</b>	<b>70.620.000</b>	<b>71.145.000</b>	<b>70.620.000</b>
<b>Impôts et taxes</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
<b>Investissements</b>					
<b>TOTAL</b>	149.119.250	149.644.250	168.323.500	169.626.500	169.724.500

## **5.2 Les comptes de produits.**

### 5.2.1 Ventes.

Ce sont les produits d'exploitations effectués par l'entreprise en contre valeur des biens ou des services vendus. Voici la récapitulation à partir du tableau N° 5 et N° 6.

**Tableau N°33 : Chiffres d'affaires prévisionnels.**

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Vente</b>	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
<b>TOTAL</b>	<b>226.672.200</b>	<b>226.672.200</b>	<b>267.409.800</b>	<b>303.517.400</b>	<b>341.925.000</b>

### 5.2.2 Produits exceptionnels.

Ce sont les produits reçus ou à recevoir à l'occasion des opérations inhabituelles réalisées au cours de la période. On peut citer comme produit exceptionnel, la location de machines effectuées auprès des clients.

**Tableau N°34 : Tableau de vente des produits exceptionnels.**

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Montant (Fmg)</b>	1.840.000	3.459.000	4.060.000	5.260.000	5.300.000

## **Chapitre 2 : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.**

Ce chapitre relatif à l'étude de la rentabilité et à l'étude de la faisabilité nous conduit à élaborer les différents aspects qui vont décrire l'avenir financier de l'entreprise, ainsi que l'évolution de l'activité pour les cinq prochaines années. Nous allons donc analyser si l'activité qu'exerce l'entreprise dégage des profits satisfaisants, compte tenu des charges supportées par les exercices.

### **Section 1 : Compte de résultat.**

#### **1.1 Marge brute d'autofinancement. (MBA).**

A partir du compte de résultat prévisionnel, avant frais financier, que nous pourrons justifier si l'activité est capable de rembourser ou non les emprunts et de dégager des résultats positifs.

**Tableau N°35 : Compte d'exploitation prévisionnel avant frais financiers.**

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>I: PRODUITS</b>					
<b>1: Ventes</b>	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
<b>2: Total des produits</b>	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
<b>II: CHARGES</b>					
<b>3: Achats</b>					
Matières premières	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.500
Matière et fourniture non stockés	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
<b>4: charges externes</b>	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000
<b>5: Impôts et taxes</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
<b>6: Charges du personnel</b>	52.440.000	52.965.000	70.620.000	71.145.000	70.620.000
<b>7: Amortissements</b>	13.641.400	13.641.400	13.641.400	12.441.400	12.441.400
<b>8: Total des charges</b>	162.760.650	163.285.650	181.964.900	182.067.900	18.2165.900
<b>9: Marges (I-II)</b>	<b>63.911.550</b>	<b>63.386.550</b>	<b>85.444.900</b>	<b>121.449.500</b>	<b>159.759.100</b>

Les marges ne cessent d'augmenter pendant les cinq années d'activités. On constate une diminution à l'année deux (2) par rapport à l'année un (1) à cause de l'existence du coût de formation tous les deux ans. Ceci explique que le projet est doté d'une capacité de remboursement du crédit demandé.

### **1.2 Compte prévisionnel de trésorerie mensuel.**

La trésorerie mensuelle est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses mensuelles. Elles sont nécessaires à la première année de l'exploitation pour trouver le fonds de roulement initial (FRI).

#### **Tableau N°36 : Compte prévisionnel de trésorerie mensuelle (année 1)**

Désignations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
<b><u>Encaissements</u></b>													
Ventes	10735916	17205514	18205508	18387810	18387810	18205509	19502451	20602541	20602541	21802000	21517300	21517300	226672200
<b><u>Total encaissements</u></b>	<b>10735916</b>	<b>17205514</b>	<b>18205508</b>	<b>18387810</b>	<b>18387810</b>	<b>18205509</b>	<b>19502451</b>	<b>20602541</b>	<b>20602541</b>	<b>21802000</b>	<b>21517300</b>	<b>21517300</b>	<b>226672200</b>
<b><u>Décaissements</u></b>													
Achats													
Matière première	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331604	1331605	1331605	15979250
Mat. et F non St.	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	1400000	16800000
Charges externes	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291666	5291670	5291670	63500000
Charges de pers.	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	4370000	52440000
Impôts et taxes												400000	400000
<b><u>Total décaissements</u></b>	<b>12393270</b>	<b>12393275</b>	<b>12793275</b>	<b>149119250</b>									
<b><u>Soldes mensuels</u></b>	<b>-1657354</b>	<b>4812244</b>	<b>5812238</b>	<b>5994540</b>	<b>5994540</b>	<b>5812239</b>	<b>7109181</b>	<b>8209271</b>	<b>8209271</b>	<b>9408730</b>	<b>9124025</b>	<b>8724025</b>	<b>77552950</b>
<b>Soldes cumulé</b>	<b>-1657354</b>	<b>3154890</b>	<b>8967128</b>	<b>14961668</b>	<b>20956208</b>	<b>26768447</b>	<b>33877628</b>	<b>42086899</b>	<b>50296170</b>	<b>59704900</b>	<b>68828925</b>	<b>77552950</b>	

### 1.3 Bilan d'ouverture.

Il permet de connaître la situation patrimoniale de l'entreprise au début de l'activité. Ainsi, les dettes contractées se composent en crédit de fonctionnement et en crédit d'investissement.

**Tableau N°37 : Bilan d'ouverture.**

Intitulé	Montant	Intitulé	Montant
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	83.724.000	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	24.106.800
→ <b>Immobilisations incorporelles:</b>	3.600.000	<b>Capital</b>	241.06.800
<b>Frais d'établissement</b>	3.600.000	<b>DETTES</b>	59.617.200
→ <b>Immobilisations corporelles</b>	80.124.000	<b>Emprunts à long et moyen terme</b>	59.617.200
<b>Matériels et outillages</b>	59.125.000		
<b>M.M.B.</b>	7.225.000		
<b>Installations</b>	9.474.000		
<b>Frais de pré-exploitation</b>	4.300.000		
<b>TOTAL</b>	83.724.000	<b>TOTAL</b>	83.724.000

### 1.4 Compte d'exploitation prévisionnelle après frais financiers.

Sur ce compte de résultat figure les produits et les charges effectuées par l'entreprise sur cinq ans d'exploitation.

**Tableau N°38 : Compte d'exploitation prévisionnel après frais financiers.**

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>PRODUITS</b>					
<b>1: Ventes</b>	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
<b>2: Produits exceptionnels</b>	1.840.000	3.459.000	4.060.000	5.260.000	5.300.000
<b>3: Total produits</b>	228.512.200	230.131.200	271.469.800	308.777.400	347.225.000
<b>CHARGES</b>					
<b>4: Achats</b>					
Matières premières	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.500
Matières et fournitures non stockées	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
<b>5: Charges externes</b>	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000
<b>6: Impôts et taxes</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
<b>7: Charges de personnels</b>	52.440.000	52.965.000	70.620.000	71.145.000	70.620.000
<b>8: Charges financières</b>	11.899.440	10.300.393	8.381.537	6.078.910	3.315.757
<b>9: Amortissements</b>	16.277.400	16.277.400	16.277.400	15.077.400	15.077.400
<b>10: Total charges</b>	177.296.090	176.222.043	192.982.437	190.782.810	188.117.657
<b>11: Résultat avant impôt</b>	51216110	53.909.157	78.487.363	117.994.590	159.107.343
<b>12: I.B.S.</b>	17.925.639	18868204,95	27.470.577	41.280.607	55.687.570
<b>13: Résultat Net d'impôt</b>	<b>33.290.471</b>	<b>35.040.952,05</b>	<b>51.016.786</b>	<b>76.713.983</b>	<b>103.419.773</b>
<b>14: M.B.A.</b>	<b>49.567.871</b>	<b>51.318.352,05</b>	<b>67.294.186</b>	<b>91.791.383</b>	<b>118.497.173</b>

Dès la première année, nous constatons un résultat positif puis une augmentation progressive des résultats. Ce résultat est dû au faible coût de remboursement des charges financières. La rentabilité et la possibilité d'expansion de l'entreprise se traduisent par cette situation.

## **Section 2 : Tableau de grandeurs caractéristique de gestion (TGCG)**

Le tableau de grandeur caractéristique de gestion est un état qui représente une série d'agrégats expliquant la formation de résultat net de l'exercice. On l'appelle aussi Compte de Résultat en liste. Dans le compte de gestion, on affecte les rubriques suivantes :

- Le chiffre d'affaires annuel : (ventes)
- La valeur ajoutée : production de l'exercice – consommations intermédiaires.

Comptablement, la valeur ajoutée est égale à la différence entre la production de l'exercice et la somme des charges de la société ou consommations intermédiaires.

La valeur ajoutée est un instrument de mesure :

- pour déterminer la richesse créée par l'entreprise ;
- pour cerner la taille économique de l'entreprise ;
- pour marquer la contribution de l'entreprise à l'économie nationale.

Elle résume la véritable production économique de l'entreprise et la marge sur valeur apportée par la société.

- Excedent Brut d'Exploitation (E.B.E.) :

C'est un indicateur de rentabilité réelle d'exploitation. Il mesure l'efficacité de l'outil de productions. En effet, c'est le résultat dégagé par les seules opérations d'exploitation indépendamment des politiques d'amortissement, des financements, de dividende de l'entreprise.

- Résultat d'exploitation :

C'est le résultat permettant la comparaison entre l'entreprise et indépendantes de leur structure financière.

- Résultat financier :

C'est le reflet des besoins et des excédents de financement de l'entreprise.

→ Résultat exceptionnel :

C'est le résultat représenté par les produits et les charges à l'occasion des opérations inhabituelles réalisées au cours de la période.

→ Résultat avant impôt :

Il permet de déterminer le montant de l'impôt sur bénéfice à percevoir par l'administration fiscale.

→ Résultat net :

C'est le résultat final figurant au passif du bilan.

**Tableau N°39 : Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion**

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>1: Marge commerciale</b>					
<b>2: Production de l'exercice</b>	<b>226.672.200</b>	<b>226.672.200</b>	<b>267.409.800</b>	<b>303.517.400</b>	<b>341.925.000</b>
Vente	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
<b>3: Consommations intermédiaires</b>	<b>96.279.250</b>	<b>96.279.250</b>	<b>97.303.500</b>	<b>98.081.500</b>	<b>98.704.500</b>
(+) Matières premières	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.500
(+) Mat. Et fou. non stoc.	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
(+) Charges externes	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000
<b>4: Valeur ajoutée</b>	<b>130.392.950</b>	<b>130.392.950</b>	<b>170.106.300</b>	<b>205.435.900</b>	<b>243.220.500</b>
(+) Production de l'exercice	226.672.200	226.672.200	267.409.800	303.517.400	341.925.000
(+) Marges commerciales					
(-) Consommations intermédiaires	96.279.250	96.279.250	97.303.500	98.081.500	98.704.500
<b>5: Excédent brut de l'exploitation</b>	<b>77.552.950</b>	<b>77.027.950</b>	<b>99.086.300</b>	<b>133.890.900</b>	<b>172.200.500</b>
(+) Valeur ajoutée	130.392.950	130.392.950	170.106.300	205.435.900	243.220.500
(-) Impôts et taxes	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
(-) Charges de personnel	52.440.000	52.965.000	70.620.000	71.145.000	70.620.000
<b>6: Résultat d'exploitation</b>	<b>61.275.550</b>	<b>60.750.550</b>	<b>82.808.900</b>	<b>118.813.500</b>	<b>157.123.100</b>
(+) Excédent brut de l'exploitation	77.552.950	77.027.950	99.086.300	133.890.900	172.200.500
(-) Dotation aux amortissements	16.277.400	16.277.400	16.277.400	15.077.400	15.077.400
<b>7: Résultat financier</b>	<b>-11.899.440</b>	<b>-10.300.393</b>	<b>-8.381.537</b>	<b>-6.078.910</b>	<b>-3.315.757</b>
(+) Produits financiers					
(-) Charges financières	11.899.440.	10.300.393	8.381.537	6.078.910	3.315.757
<b>8: Résultats exceptionnels</b>	<b>1.840.000</b>	<b>3.459.000</b>	<b>4.060.000</b>	<b>5.260.000</b>	<b>5.300.000</b>
(+) Produits exceptionnels	1.840.000	3.459.000	4.060.000	5.260.000	5.300.000
(-) Charges exceptionnelles					
<b>9: Résultats avant impôts</b>	<b>51.216.110</b>	<b>53.909.157</b>	<b>78.487.363</b>	<b>117.994.590</b>	<b>159.107.343</b>
I.B.S.	17.925.639	18.868.204,95	27.470.577	41.280.607	55.687.570
<b>10: Résultat net de l'exercice</b>	<b>33.290.471</b>	<b>35.040.952,05</b>	<b>51.016.786</b>	<b>76.713.983</b>	<b>103.419.773</b>

L'augmentation des chiffres d'affaires entraîne la croissance massive des résultats pour les cinq années d'exploitation, et les résultats financiers demeurent négatifs tout au long des cinq exercices. Ceci est l'effet des intérêts des emprunts contractés.

### **Section 3 : Plan de trésorerie.**

Le plan de trésorerie concerne la prévision des ressources nécessaires aux actions programmées. Il reflète les encaissements et les décaissements. Ensuite, il met en relief la situation de trésorerie à chaque fin de période. La situation de trésorerie est égale aux recettes prévisionnelles diminuées des dépenses prévisionnelles.

**Tableau N°40 : Plan de trésorerie.**

<b>Libellés</b>	<b>Année 0</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>RESSOURCES</b>						
<b>M.B.A. (+)</b>		49.567.871	51.318.352	67.294.186	91.791.383	118.497.173
<b>Emprunt à Long et Moyen terme</b>	596.170.200					
<b>Fonds propres</b>	39.744.800					
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	99.362.000	49.567.871	51.318.352	67.294.186	91.791.383	118.497.173
<b>EMPLOIS</b>						
<b>M.B.A. (-)</b>						
<b>_ Frais d'établissement</b>	3.600.000					
<b>_ Matériels et outillages</b>	59.125.000					
<b>_ M.M.B.</b>	7.225.000					
<b>_ Installations</b>	9.474.000					
<b>_ Frais de pré-exploitation</b>	4.300.000					
<b>_ Fonds de roulement</b>	15.638.000					
<b>Remboursement d'emprunt</b>		7.995.234	9.594.281	11.513.137	13.815.764	16.578.784
<b>TOTAL EMPLOIS</b>	99.362.000	7.995.234	9.594.281	11.513.137	13.815.764	16.578.784
<b>SOLDES</b>	0	41.572.637	41.724.071	55.781.049	77.975.619	101.918.389
<b>Soldes cumulés</b>		41.572.637	83.296.708	139.077.757	217.053.376	318.971.765

## **Section 4 : Bilan prévisionnel.**

Le bilan est un état financier qui résume la situation de l'entreprise à une date déterminée. Les bilans prévisionnels présentés ci montrent les aménagements du poste actif et du poste passif ainsi que les augmentations des ressources lors de la période de démarrage et les différentes utilisations de ces fonds. Notre étude s'étend sur cinq années de prévision.

### **4.1. Bilan prévisionnel de la première année.**

**Tableau N°41 : Bilan au 31 Décembre année 1**

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissements	Montant net	Intitulés	Montant
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	57.397.271
<b>Immobil. Incorp.</b>				<b>Capital</b>	24.106.800
<b>Frais d'établissement</b>	3.600.000	1.200.000	2.400.000	<b>Résultat de l'exercice</b>	33.290.471
<b>Frais de pré-exploitation</b>	4.300.000	860.000	3.440.000		
<b>Immob. Corp.</b>				<b>DETTES</b>	
<b>Matériels et outillages</b>	59.125.000	11.825.000	47.300.000	<b>Emprunts à L. et M. terme</b>	51.501.966
<b>M.M.B.</b>	7.225.000	1.445.000	5.780.000		
<b>Installations</b>	9.474.000	947.400	8.526.600		
<b>ACTIF CIRCULANT</b>					
<b>Banque</b>	41.452.637		41.452.637		
<b>TOTAL</b>	125.176.637	16.277.400	108.899.237	<b>TOTAL</b>	108.899.237

### **4.2 Bilan prévisionnel pour les quatre dernières années.**

**Tableau N°42 : bilan au 31 Décembre année 2**

ACTIF			PASSIF		
Intitulés	Montant brut	Amortissements	Montant net	Intitulés	Montant
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	92.438.223
<b>Immobil. Incorp.</b>				<b>Capital</b>	24.106.800
<b>Frais d'établissement</b>	2.400.000	1.200.000	1.200.000	<b>Résultat de l'exercice</b>	35.040.952
<b>Frais de pré-exploitation</b>	3.440.000	860.000	2.580.000	<b>Report à nouveau</b>	33.290.471
<b>Immob. Corp.</b>					
<b>Matériels et outillages</b>	47.300.000	11.825.000	35.475.000	<b>DETTES</b>	
<b>M.M.B.</b>	5.780.000	1.445.000	4.335.000	<b>Emprunts à L. et M. terme</b>	41.907.685
<b>Installations</b>	8.526.600	947.400	7.579.200		
<b>ACTIF CIRCULANT</b>					
<b>Banque</b>	83.176.708		83.176.708		
<b>TOTAL</b>	150.623.308	16.277.400	134.345.908	<b>TOTAL</b>	134.345.908

**Tableau N°43 : Bilan au 31 Décembre année 3**

<b>ACTIF</b>				<b>PASSIF</b>	
<b>Intitulés</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissements</b>	<b>Montant net</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Montant</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	143.455.009
<b>Immobil. Incorp.</b>				<b>Capital</b>	24.106.800
<b>Frais d'établissement</b>	1.200.000	1.200.000	0	<b>Résultat de l'exercice</b>	51.016.786
<b>Frais de pré-exploitation</b>	2.580.000	860.000	1.720.000	<b>Report à nouveau</b>	68.331.423
<b>Immob. Corp.</b>					
<b>Matériels et outillages</b>	35.475.000	11.825.000	23.650.000	<b>DETTES</b>	
<b>M.M.B.</b>	4.335.000	1.445.000	2.890.000	<b>Emprunts à L. et M. terme</b>	30.394.548
<b>Installations</b>	7.579.200	947.400	6.631.800		
<b>ACTIF CIRCULANT</b>					
<b>Banque</b>	138.957.757		138.957.757		
<b>TOTAL</b>	134.345.908	16.277.400	173.849.557	<b>TOTAL</b>	173.849.557

**Tableau N°44 : bilan au 31 Décembre année 4**

<b>ACTIF</b>				<b>PASSIF</b>	
<b>Intitulés</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissements</b>	<b>Montant net</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Montant</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	220.118.992
<b>Immobil. Incorp.</b>				<b>Capital</b>	24.106.800
<b>Frais d'établissement</b>				<b>Résultat de l'exercice</b>	76.663.983
<b>Frais de pré-exploitation</b>	1.720.000	860.000	860.000	<b>Report à nouveau</b>	119.348.209
<b>Immob. Corp.</b>					
<b>Matériels et outillages</b>	23.650.000	11.825.000	11.825.000	<b>DETTES</b>	
<b>M.M.B.</b>	2.890.000	1.445.000	1.445.000	<b>Emprunts à L. et M. terme</b>	16.578.784
<b>Installations</b>	6.631.800	947.400	5.684.400		
<b>ACTIF CIRCULANT</b>					
<b>Banque</b>	216.883.376		216.883.376		
<b>TOTAL</b>	251.775.176	15.077.400	236.697.776	<b>TOTAL</b>	236.697.776

**Tableau N°45 : Bilan au 31 Décembre année 5.**

<b>ACTIF</b>				<b>PASSIF</b>	
<b>Intitulés</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissements</b>	<b>Montant net</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Montant</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	323.538.765
<b>Immobil. Incorp.</b>				<b>Capital</b>	24.106.800
<b>Frais d'établissement</b>				<b>Résultat de l'exercice</b>	103.419.773
<b>Frais de pré-exploitation</b>	860.000	860.000	0	<b>Report à nouveau</b>	196.012.192
<b>Immob. Corp.</b>			0		
<b>Matériels et outillages</b>	11.825.000	11.825.000	0	<b>DETTES</b>	
<b>M.M.B.</b>	1.445.000	1.445.000	0	<b>Emprunts à L. et M. terme</b>	0
<b>Installations</b>	5.684.400	947.400	4.737.000		
<b>ACTIF CIRCULANT</b>					
<b>Banque</b>	318.801.765		318.801.765		
<b>TOTAL</b>	338.616.165	15.077.400	323.538.765	<b>TOTAL</b>	323.538.765

## **Chapitre 3 : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET.**

Dans ce chapitre, nous allons étudier la situation existante par l'utilisation d'autres critères d'évaluation comme la méthode de la Valeur Actuelle Nette (V.A.N.) et le Taux de Rentabilité Interne (T.R.I.) qui sont déjà vus dans le chapitre 3 de la première partie.

### **Section 1 : Evaluation**

#### **1.1 Evaluation économique**

##### 1.1.1 Notion de la valeur ajoutée.

Comme nous avons vu auparavant, la valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction faite de celle des consommations intermédiaires.

C'est un indicateur de sa taille économique qui permet aussi de mesurer la croissance de la firme au niveau des moyens mis en œuvre.

##### 1.1.2 Projection de la valeur ajoutée.

Elle concerne l'évolution des valeurs ajoutées sur cinq années d'exercice. A partir des données tirées du T.G.C.G., on a la projection suivante :

**Tableau N°46 : Projection de la valeur ajoutée.**

<b>Désignation</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	130.392.950	130.392.950	170.106.300	205.435.900	243.220.500
<b>Evolution</b>	0	0	39.713.350	35.329.600	37.784.600
Pourcentage de la V.A. par rapport à la production	<b>57,52%</b>	<b>57,52%</b>	<b>63,61%</b>	<b>67,68%</b>	<b>71,13%</b>

D'après ce tableau, la valeur ajoutée ne cesse d'augmenter. Cela marque le degré d'intégration de l'entreprise.

### 1.1.3 Ratio de performance économique.

Les ratios qui suivent, montrent l'efficacité du projet sur le plan économique.

→ Productivité :

$$R_1 = \frac{\text{Valeur Ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

→ Rémunération :

$$R_2 = \frac{\text{Charge de personnel}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

→ Performance économique

$$R_3 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

**Tableau N°47 : Ratios de performance économique :**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>R1</b>	26.078.590	26.078.590	24.300.900	29.340.843	34.745.786
<b>R2</b>	40,22	40,62	41,52	34,64	29,04
<b>R3</b>	25,53	26,87	29,99	37,33	42,52

Malgré l'augmentation des charges du personnel, les indicateurs montrent une productivité toujours croissante du facteur de travail. Cette situation est expliquée par la valeur ajoutée créée annuellement par chaque employé qui ne cesse d'augmenter progressivement. Telle situation est favorable pour la performance économique de la firme.

## **1.2 Evaluation financière.**

### 1.2.1 Calcul du Délai de Récupération des Capitaux Investis (D.R.C.I.)

Le tableau ci-dessous nous montre les détails du calcul.

**Tableau N°48 : Calcul du D.R.C.I. :**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
--------------	---------	---------	---------	---------	---------

<b>M.B.A.</b>	49.567.871	51.318.352	67.294.186	91.791.383	118.497.173
<b>M.B.A. Cumulée</b>	49.567.871	100.886.223	168.180.409	259.971.792	378.468.965
<b>Investissement</b>	79.474.000				

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le cumul du cash flow de la deuxième année et celui de la première année.

M.B.A. : 49 567 871 < 79 474 000 < 100 886 223

Année : Année 1 < x < Année 2

Le DRCI sera obtenu comme suit : (par interpolation linéaire)

$$\frac{100.886.223 - 79.474.000}{100.886.223 - 49.567.871} \times 12$$

$$\frac{21.412.223}{51.318.352} \times 12 = 5.006$$

Ou à peu près 1 an et 5 mois.

L'investissement initial sera récupéré après 1 an, 5 mois, c'est à dire le 31 Mai de la deuxième année.

### 1.2.2 Calcul de la rentabilité des investissements (RDI)

On va déterminer les fonds générés par 100 Fmg d'investissement par la formule suivante :

$$R.D.I = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Investissement initial}} \times 100$$

#### Tableau N°49 : Fonds générés par 100 Fmg d'investissements.

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Bénéfice net</b>	33.290.471	35.040.952	51.016.786	76.713.983	103.419.773
<b>Investissement</b>	79.474.000				
<b>Rentabilité des investissements</b>	42	44	64	96	130

A la première année, nous constatons un bénéfice de 42 Fmg par 100 Fmg d'investissement. Pour la cinquième année, 100 Fmg de fonds secrètent 130 Fmg de bénéfice.

### 1.2.3 Calcul de la Valeur Actuelle Nette (VAN)

Comme nous avons vu auparavant, la VAN permet de juger si l'investissement est rentable ou non.

Nous avons la formule suivante :

$$VAN = \sum MBA(1+i)^{-n} - C_0$$

où MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : taux d'intérêt (20%)

n : durée

$C_0$  : montant de l'investissement.

#### **Tableau N°50 Tableau de calcul de la VAN.**

<b>Année</b>	<b>M.B.A.</b>	<b>(1.20)<sup>-n</sup></b>	<b>MBA(1.20)<sup>-n</sup></b>
<b>1</b>	49.567.871	0,833333	41.306.543
<b>2</b>	51.318.352	0,694.444	35.637.722
<b>3</b>	67.294.186	0,578.704	38.943.415
<b>4</b>	91.791.383	0,482.259	44.267.221
<b>5</b>	118.497.173	0,401878	47.621.407
<b>TOTAL</b>			<b>207.776.308</b>

$$VAN = 207\,752\,195 - 79\,474\,000$$

$$VAN = 128\,278\,195 \text{ Fmg}$$

Nous pouvons conclure que ce projet sera rentable. Le montant de la VAN est largement supérieur à zéro.

### 1.2.4 Calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI).

On va donc déterminer le taux qui égalise la VAN et l'investissement initial.

**Tableau N°51 : Tableau de calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

Année	M.B.A.	MBA Actualisée			
		50%	Montant	60%	Montant
1	49.567.871	0,66.666.667	33.045.247,3	0,625	30.979.919,4
2	51.318.352	0,44.444.444	22.808.156,4	0,390.625	20.046.231,3
3	67.294.186	0,2.962.963	19.939.018,1	0,24.414.063	16.429.244,6
4	91.791.383	0,19753086	18131631,2	0,15.258.789	14.006.253,5
5	118.497.173	0,13168724	15604566	0,09536743	11300771
<b>TOTAL</b>			<b>109.528.619</b>		<b>92.762.419,8</b>

Le taux de Rentabilité Interne est donc compris entre 50% et 60%. Nous allons procéder au calcul par la méthode d'interpolation des valeurs.

50	X	60
<b>109.528.619</b>	<b>99.362.000</b>	<b>92.762.419,8</b>

$$60 - 50 = 92762419,8 - 109528619$$

$$X - 50 = 99362000 - 109528619$$

$$10 = -16766199,2$$

$$X - 50 = -10166619$$

$$-101666190 = -16766199,2X + 838309960$$

$$16766199,2X = 939976150$$

$$\boxed{X = 56.06\%}$$

Le taux d'emprunt est de 20%, le TRI est de 56.06%. Ce qui implique une marge de sécurité de 36.06%.

### 1.2.5 L'indice de profitabilité

C'est le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis actualisés.

La formule est la suivante :

$$I_p = \frac{\sum MBA_n (1+i)^{-n}}{I_o}$$

$$\Sigma MBA_n (1+i)^{-n} = 207776308$$

$$I_0 = 79\,474\,000$$

Donc :

$$IP = 207776308 / 79474000 = 2,614$$

$$IP = 2,614$$

$IP = 2,614 > 1$  donc l'investissement a une rentabilité supérieur au taux exigé qui est de 20%.

### 1.2.6 Le Seuil de Rentabilité (SR).

Le Seuil de Rentabilité d'une entreprise est le chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise couvre la totalité de ses charges (charges fixes et charges variables) et dégage donc un résultat nul.

L'ensemble des charges variables et fixes de la première période est mesuré à l'aide du seuil de rentabilité (ou point mort, date pour laquelle on ne réalise ni bénéfice ni perte) . Et le seuil de rentabilité est donné par la formule suivante.

$$SR = \frac{CF \times CA}{MSCV}$$

Où SR : Seuil de Rentabilité

CF : Coût Fixe

CA : Chiffres d'Affaires

MSCV : Marge Sur Coût Variable

Les coûts variables sont les charges variables. Ces dernières dépendent du volume de l'activité de l'entreprise. Les charges fixes sont les charges dont le montant reste stable quel que soit le niveau d'activité de la firme.

Le tableau ci-dessous résume le calcul du seuil de rentabilité.

**Tableau N°52 : Calcul du Seul de Rentabilité.**

<b>Désignations</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Chiffres d'affaires (CA)</b>	<b>226.672.200</b>	<b>226.672.200</b>	<b>267.409.800</b>	<b>303.517.400</b>	<b>341.925.000</b>
<b>Coûts variables</b>	<b>96.279.250</b>	<b>96.279.250</b>	<b>97.303.500</b>	<b>98.081.500</b>	<b>98.704.500</b>
Achats de mat. Prem.	15.979.250	15.979.250	17.003.500	17.781.500	18.404.000
Achats de f.non Stockées	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
Charges externes	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000	63.500.000
<b>Marge sur coût variable</b>	<b>130.392.950</b>	<b>130392.950</b>	<b>170.106.300</b>	<b>205.435.900</b>	<b>243.220.500</b>
<b>Coûts fixes:</b>	<b>81.016.840</b>	<b>79.942.793</b>	<b>95.678.937</b>	<b>92.701.310</b>	<b>89.413.157</b>
Impôts et taxes	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Charges de personnels	52.440.000	52.965.000	70.620.000	71.145.000	70.620.000
Charges financières	11.899.440	10.300.393	8.381.537	6.078.910	3.315.757
Amortissements	16277400	16277400	16277400	15077400	15.077.400
<b>Seuil de rentabilité</b>	<b>140837870,1</b>	<b>138970771</b>	<b>150408806</b>	<b>136959804</b>	<b>125699083</b>
<b>Pourcentage du S.R. / C.A.</b>	<b>62,14</b>	<b>61,31</b>	<b>56,25</b>	<b>45,12</b>	<b>36,76</b>

D'après ce tableau, il faut réaliser 140 837 870 Fmg pour couvrir la totalité des charges, sans faire ni perte ni bénéfice à la première année.

### **1.3 Evaluation sociale.**

La création de ce projet contribuera au « progrès » de la coalisation ; ceci peut être un impact positif ou négatif au plan social de la population. Comme toute création d'entreprise, le projet contribue à la lutte contre le chômage par la création d'emplois, ses futurs personnels pourraient améliorer leur situation grâce à la motivation et aux formation donnée dans l'accomplissement de leur tâches. Le projet contribue également au développement humain en permettant à la population de profiter des nouvelles technologies.

## **Section 2 : Impact**

Après avoir vu et analyser la faisabilité et la rentabilité du projet, nous proposons de voir ses impacts sur le plan économique, financier et social.

## **2.1 Impact économique.**

Le présent projet contribuera à la création d'emploi. Il existe donc une réduction du chômage. Dans l'étude financière, nous savons que la valeur ajoutée apportée par l'entreprise constitue le produit brut. Il permet de déterminer le taux de croissance économique du pays.

Sur le plan micro-économique, ce projet est une source de revenus pour des ménages. Et les impôts versés au trésor public alimentent la caisse de l'Etat et permettent son fonctionnement.

En résumé, grâce à son exploitation, ce projet contribuera au développement et à la relance économique aussi bien de la zone d'implantation que du pays.

## **2.2 Impact financier**

Les revenus procurés sous l'un des facteurs qui permettent d'augmenter le pouvoir d'achat de chaque ménage.

Ainsi ; le développement des compétences professionnelles et des ressources humaines en rapport avec l'évolution de la technologie garantit une efficacité et une rentabilité optimale de l'entreprise. Et comme nous avons vu auparavant, la bonne maîtrise des charges supportées par l'entrepris aura un impact positif sur l'objectif financier (le profit).

## **2.3 Impact social.**

Le projet contribue aussi au développement humain parce qu'il permet à la population de bénéficier les avantages, d'une part apporté par la Nouvelle Technologie de l'Information (Internet, ...) ; et d'autre part la meilleure qualité de prestation offerte à partir des autres services (photocopie, ...).

Suite à la bonne marche de ce projet et la bonne gestion, il pourrait améliorer la situation sociale de ses futurs personnels par la motivation de ces derniers à l'accomplissement de leurs tâches. Cependant, les formations données favorisent leur professionnalisme dans le domaine et les intègrent pour devenir citoyens capables de s'adapter et s'instruire dans la vie.

## CONCLUSION.

Actuellement, la connaissance en informatique est nécessaire pour avancer dans un monde qui est en progrès permanent. L'utilisation de ces appareils informatiques intéresse toute catégorie de personne.

Le secteur de la Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication (NTIC) est très développée à Madagascar ; les Malgaches de par sa culture, sa tradition et son éducation s'intéressent à tout ce qui est nouveau. Les technologies de l'information, en occurrence l'informatique, permettent d'accéder à l'information et à la connaissance de participer au processus décisionnel, et surtout de faire émerger un nouvel état d'esprit qui est celui du partage et de la solidarité.

Malgré les infrastructures dont dispose Madagascar dans le domaine de la Technologie de l'Information et de la Communication, les opérateurs du secteur ne baissent pas les bras et cherchent tous les moyens pour faire développer les TIC dans la grande île. On dit souvent que Madagascar n'est pas en reste de ses pays voisins, mais force est de reconnaître également que beaucoup reste encore à faire.

Comme la ville de Fandriana ne connaît pas véritablement les avantages apportés par ce développement technologique surtout en matière de la micro-production informatique et à l'utilisation d'Internet ; pour améliorer cette situation, la réalisation de notre projet tiendra une grande place. C'est un défi pour le promoteur, par la volonté d'entreprendre et la connaissance de la région.

Les avantages obtenus par le réalisateur, la région et l'importance de ce projet sont démontrées dans ce travail de recherche.

Dans la première partie, nous avons identifié le projet à partir de sa présentation générale, la place vis-à-vis du marché et la stratégie marketing envisagée y aussi incluse. La théorie générale sur les outils d'évaluation d'un projet termine cette partie.

Pendant la deuxième partie, nous avons parlé de la conduite du projet. On en a déduit que pour atteindre une plus grande efficacité de l'entreprise, on doit faire une meilleure utilisation des ressources humaines et matérielles.

Et enfin, la troisième partie de notre recherche est orientée sur l'étude financière du projet. On a vu que sur le plan financier, la rentabilité d'investissements se traduit par les résultats bénéficiaires des exercices et la bonne appréciation à travers les différents critères de son évaluation.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- Cours de marketing en 4<sup>ème</sup> Année par Monsieur Daniel ANDRIANTSEHENO.
- Jules VALLET : « Techniques d'analyse de projet » Edition DUNOD 1995
- Bernard COLASSE : « gestion financière de l'entreprise » 2<sup>ème</sup> édition 1987
- P. MIKYTA, M. MOLLET. Edition FOUCHER « Analyse comptable et gestion prévisionnelle »
- Yves CHIROUZE « Cas et solution de Marketing » Edition 1989.
- Adolphe RAZAFIMBAHINY « 2<sup>ème</sup> édition 1995. « Manuel Marketing pour Madagascar »
- Guy AUDIGIER « Les études Marketing » Edition DUNOD, Paris 1998.
- Gérard SALATO, Alain CHEZ. « Etudes des bilans et opérations financières » Edition SEF, Paris 1958.

# TABLE DES MATIERES

	Page
INTRODUCTION .....	1
1 <sup>ère</sup> PARTIE : <u>IDENTIFICATION DU PROJET</u> .....	3
<u>Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET</u> .....	4
Section I : Description du projet .....	4
I.1 : Historique .....	4
I.2 : Implantation géographique.....	4
Section II : Présentation proprement dite du projet.....	5
II.1 : Définition de l'informatique.....	5
II.2 : Le cyberspace .....	5
II.3 : Micro-édition.....	5
II.4 : L'imprimerie.....	6
Section III : Caractéristiques du projet.....	6
III.1 : Buts et objectifs.....	6
III.2 : Intérêts.....	7
<u>Chapitre II : ETUDE DE MARCHÉ</u> .....	8
Section I : Le marché proprement dite.....	8
I.1 : Généralité du marché.....	8
I.2 : Présentation du circuit de distribution.....	8
I.3 : Evolution du marché .....	9
Section II : Analyse de l'offre.....	9
II.1 : Caractéristique du service offert.....	9
II.2 : Les Entreprises concurrentes qui proposent les mêmes services .....	10
II.3 : Les Forces concurrentiels.....	10

Section III : Analyse de la demande.....	11
III.1 : La Demande.....	11
III.2 : Analyse de l'achat.....	12
III.3 : Analyse comparative des prix.....	13
Section IV : Choix des moyens d'action commerciale .....	14
IV.1 : Politique de produit.....	15
IV.2 : Politique de prix.....	15
IV.3 : Politique de distribution.....	15
IV.4 : Politique de promotion et de communication.....	16
<u>Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS</u>	
<u>D'EVALUATION D'UN PROJET.....</u>	17
Section I : La Valeur Actuelle Nette (VAN) .....	17
Section II : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) .....	18
Section III : Indice de Profitabilité (IP) .....	19
Section IV : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) .....	20
<u>2<sup>ème</sup> PARTIE : CONDUITE DU PROJET .....</u>	21
<u>Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....</u>	22
Section I : Les procédés de spécialisation de l'activité.....	22
I.1 : Définition de la spécialisation.....	22
I.2 : Les voies de la spécialisation.....	23
Section II : Description et technique de production.....	23
II.1 : Les prestations offertes par les firmes.....	23
II.2 : Le processus de production .....	23
Section III : Les moyens de production .....	29
III.1 : les ressources financières .....	30
III.2 : Les ressources matérielles .....	30
III.3 : Les moyens humains .....	31

<u>Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE</u> .....	31
Section I : Capacité de production .....	31
Section II : Programme de production et de vente .....	32
Section III : Plan de consommation de matière première .....	36
<u>Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE</u> .....	39
Section I : Organigramme .....	39
Section II : Organisation administrative .....	39
<u>3<sup>ème</sup> PARTIE : ETUDE FINANCIERE</u> .....	47
Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION .....	48
Section I : Investissements nécessaires .....	48
I.1 : Coût d'équipement nécessaire à l'exploitation .....	48
I.2 : Coût des matériels et mobiliers de bureaux .....	50
I.3 : Coût des installations .....	50
I.4 : Coût d'établissement .....	51
I.5 : Récapitulation des immobilisations .....	51
I.6 : Fonds de roulement et de pré-exploitation .....	52
Section II : Plan de financement .....	53
Section III : Tableau des amortissements .....	54
Section IV : Tableau de remboursement des dettes .....	56
Section V : compte de gestion .....	57
V.1 : Compte des charges .....	57
V.2 : Comptes des produits .....	59
<u>Chapitre II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE     FAISABILITE</u> .....	60
Section I : Compte de résultat .....	60
Section II : Tableau de grandeur caractéristique de gestion .....	64
Section III : Plan de trésorerie .....	67
Section IV : Bilan prévisionnel .....	68

<u>Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET</u> .....	70
Section I : Evaluation .....	70
I.1 : Evaluation économique .....	70
I.2 : Evaluation financière .....	71
I.3 : Evaluation sociale .....	76
Section II : Impacts .....	77
II.1 : Impact économique .....	77
II.2 : Impact financier .....	77
II.3 : Impact social .....	77
CONCLUSION .....	78