

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT DE GESTION

OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

PROMOTION : 2000 - 2001

Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du Diplôme de Maîtrise en GESTION

**PROJET DE CREATION D'UNE
ENTREPRISE
DE PRESTATION DE SERVICE
INFORMATIQUE DANS LA VILLE DE
MAHAJANGA
(COMMUNICATION, BUREAUTIQUE)**

Présenté par :

RASATARIVONY Andriananja Herivelo.

Date de soutenance : 18 Décembre 2003

Monsieur RALISON Roger,
Maître de conférence
Chef de Département Gestion
Encadreur Enseignant

Monsieur RAKOTOVAO Rivohary Manana,
Responsable à la Société
TELECOM MALAGASY
Encadreur professionnel

« Venez à moi, vous tous qui êtes fatigués et chargés, et je vous donnerai du repos »

MATHIEU : 11:28

REMERCIEMENTS

Pour leur sollicitude, leur intérêt et leurs conseils pour nos travaux, nous tenons à remercier personnellement et du fond du cœur les personnes suivantes :

- Monsieur Roger RALISON, Maître de Conférence, Chef de Département Gestion, Encadreur enseignant ;
- Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Professeur à l'Université ; Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion ;
- Monsieur Rivohary Manana RAKOTOVAO, Responsable à la Société TELECOM MALAGASY, Mon Encadreur Professionnel ;
- Monsieur Etienne RAMINONJATOVO, Enseignant dans le Département Gestion ;
- Tous les professeurs vacataires et permanents, les personnels administratifs de la Faculté de Droit, Economie, de Gestion et de Sociologie d'Antananarivo et surtout ceux du Département Gestion.
- Monsieur Eric ANDRIANTSILAVO, Manager de la Société HENRI FRAISE FILS Travel.
- Toutes les personnes qui m'ont permis d'obtenir les renseignements nécessaires à l'élaboration de ce projet.
- Toute ma famille qui m'a soutenu et encouragé durant toutes mes années d'études.
- Tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'élaboration de présent mémoire.

Qu'elles veuillent bien trouver ici la marque de notre vive reconnaissance.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Première Partie : IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Description du projet

Section 2 : Présentation proprement dite du projet

Section 3 : Caractéristique du projet

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE

Section 1 : Le marché proprement dit

Section 2 : Analyse de l'offre

Section 3 : Analyse de la demande sur le marché

Section 4 : Choix de la stratégie marketing : Marketing Mix

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Section 1 : Valeur Actuelle Nette (V.A.N)

Section 2 : Taux interne de Rentabilité (T.I.R)

Section 3 : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

Section 4 : Indice de Profitabilité (I.P)

Deuxième Partie : CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : LES TECHNIQUES DE PRODUCTION

Section 1 : Les procédés de spécialisation de l'activité

Section 2 : Description de la production

Section 3 : Les moyens de production

Chapitre II : LA PRODUCTION ENVISAGEE

Section 1 : Capacité de production

Section 2 : Planning de production et de vente

Section 3 : La consommation de matières premières

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Organigramme

Section 2 : Organisation administrative

Troisième Partie : ETUDE FINANCIERE

Chapitre I : LES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

Section 1 : Investissements à effectuer

Section 2 : Financement du projet

Section 3 : Tableau des amortissements

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes

Section 5 : Compte de gestion

Chapitre II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Section 1 : Compte de résultat

Section 2 : Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion (T.G.C.G)

Section 3 : Plan de trésorerie

Section 4 : Bilan prévisionnel

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Section 1 : Evaluation

Section 2 : Impacts

CONCLUSION

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : Schéma simplifié du processus de contrôle de gestion.

Annexe II : Schéma simplifié des objectifs et du fonctionnement de l'entreprise.

LISTE DES FIGURES

Figure n°1 : Schéma du circuit de distribution

Figure 02 : Schéma des cinq forces concurrentielles

Figure 03 : Processus de fixation des prix

Figure 04 : Les deux méthodes pour le calcul de la Valeur Actuelle Nette

Figure 05 : Schéma du processus de reproduction de document

Figure 06 : Schéma du processus de saisie informatique

Figure 07 : Schéma du processus d'impression de texte

Figure 08 : Schéma de processus de gravage

Figure 09 : Schéma du processus du système de montage vidéo

Figure 10 : Schéma du processus scannerisation du document

Figure 11 : Schéma du processus d'imprimerie

Figure 12 : Schéma du processus de plastification du document

Figure 13 : Schéma du processus de reliure (livre)

Figure 14 : Organigramme de l'entreprise

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 01 : Consommation annuelle du marché

Tableau n° 02 : Tableau comparatif des prix

Tableau n° 03 : Production de la première année

Tableau n° 04 : Planning de production sur cinq ans

Tableau n° 05 : Chiffre d’Affaire prévisionnel de la première année

Tableau n° 06 : Chiffres d’affaires prévisionnels des quatre dernières années

Tableau n° 07 : Calendrier de réalisation de travaux

Tableau n° 08 : Détails des dépenses de pré exploitation

Tableau n° 09 : Consommation en matières premières pour la première année

Tableau n° 10 : Consommation de matières premières pour les quatre dernières années

Tableau n° 11 : Tableau récapitulatif des qualifications requises pour le personnel

Tableau n° 12 : Salaire mensuel du personnel

Tableau n° 13 : Tableau de l’évolution de l’effectif sur cinq ans

Tableau n° 14 : Répartition des primes annuelles :

Tableau n° 15 : Charges du personnel

Tableau n° 16 : Liste des matériels et outillages

Tableau n° 17 : Fiche technique des ordinateurs utilisés

Tableau n° 18 : Equipements nécessaires pour les quatre dernières années

Tableau n° 19 : Liste des matériels et mobiliers de bureau

Tableau n° 20 : Coût des installations

Tableau n° 21 : Tableau récapitulatif du frais d’établissement

Tableau n° 22 : Coût des investissements en immobilisation

Tableau n° 23 : Fonds de roulement initial

Tableau n° 25 : Détails du financement

Tableau n° 26 : Schéma du plan de financement

Tableau n° 27 : Amortissement des biens

Tableau n° 28 : Tableau des amortissements

Tableau n° 29 : Tableau de remboursement des emprunts

Tableau n° 30 : Charges des matières premières

Tableau n° 31 : Charges de personnels permanents

Tableau n° 32 : récapitulatif des charges (en Fmg)

Tableau n° 33 : Chiffres d'affaires prévisionnels

Tableau n° 34 : Tableau de vente des produits exceptionnels

Tableau n° 35 : Compte d'exploitation prévisionnel avant frais financiers

Tableau n° 36 : Compte prévisionnel de trésorerie mensuelle (Année 1)

Tableau n° 37 : Bilan d'ouverture

Tableau n° 38 : Compte d'exploitation prévisionnel après frais financiers

Tableau n° 39 : Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion

Tableau n° 40 : Plan de Trésorerie

Tableau n° 41 : Bilan au 31 Décembre année 1

Tableau n° 42 : Bilan au 31 Décembre année 2

Tableau n° 43 : Bilan au 31 Décembre année 3

Tableau n° 44 : Bilan au 31 Décembre année 4

Tableau n° 45 : Bilan au 31 Décembre année 5

Tableau n° 46 : Projection de la Valeur Ajoutée

Tableau n° 47 : Ratios de performance économique

Tableau n° 48 : Calcul du délai de récupération des capitaux investis

Tableau n° 49 : Fonds générés par 100 Fmg d'investissement

Tableau n° 50 : Tableau de calcul de la Valeur Actuelle Nette (V.A.N)

Tableau n° 51 : Tableau de Calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Tableau n° 52 : Calcul de seuil de Rentabilité

INTRODUCTION

Dans le contexte actuel de la mondialisation - globalisation, le monde s'unifie, vit la même réalité et les mêmes informations. L'affaiblissement du secteur public dans le rôle d'opérateur économique, face à la détérioration de la performance macro-économique a conduit certains des pays africains à la mise en place du programme d'ajustement structurel et de la libéralisation de l'économie.

Dans une telle actualité, il s'avère nécessaire d'équiper adéquatement les cellules économiques structurées, aptes de produire des biens et services pour un développement efficace et durable. Ainsi, l'état doit actuellement accorder une grande place au secteur privé, d'où la privatisation des sociétés publiques. Cette politique incite tout un chacun à s'investir dans plusieurs domaines, dans un environnement qui est en constante progression.

En effet, dans ce début de troisième millénaire à Madagascar la population est assoiffée d'information et de communication. Cela s'explique si l'on considère les facteurs suivants :

- La nouvelle technologie de l'information et de la communication (N.T.I.C.) prend une grande place dans la vie active de la population ;
- Madagascar est un pays en voie de développement dont plusieurs nombres de population vivent au-dessous du seuil de pauvreté que ce soit du point de vue social et financier ;
- La politique économique de notre pays consiste à la stimulation du développement de secteur privé et de mettre en œuvre des stratégies permettant de réduire la pauvreté (à partir du document stratégique pour la réduction de la pauvreté D.S.R.P.).

Le présent mémoire a donc été élaboré en tenant compte de ces aspects. C'est la raison pour laquelle, nous avons choisi ce projet qui s'intitule :

« PROJET DE CREATION D'UNE ENTREPRISE DE PRESTATION DE SERVICES INFORMATIQUE DANS LA VILLE DE MAHAJANGA »

La réalisation dudit projet est une des conditions sine qua non pour la lutte contre la pauvreté en participant à la création d'emploi et en contribuant à l'éducation, au développement de connaissance et à l'augmentation des loisirs de la population.

La ville de Mahajanga connaît une insuffisance de la capacité d'accueil et de donner une meilleure qualité en matière de prestation générée par le développement technologique surtout dans le domaine de l'informatique par rapport aux autres grandes villes. Cette situation nous amène à élaborer des idées de création d'une entreprise de ce genre.

Durant la réalisation des travaux de recherche, nous avons suivi une méthodologie en commençant par des enquêtes auprès du marché et des études documentaires.

Et nous avons analysé les informations obtenues pour ressortir les résultats.

Les détails de ces travaux seront traités et donnés, en appliquant la connaissance acquise suivant le plan ci-après.

- Dans la première partie, nous allons voir l'identification du projet. Elle comprend trois chapitres traitant successivement la présentation du projet, l'étude de marché et la théorie générale sur ses critères d'évaluation.
- Dans la deuxième partie, nous allons parler de la conduite du projet en analysant la technique de production, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle
- Dans la troisième partie, nous allons faire une étude financière relative aux investissements et l'étude de faisabilité et de rentabilité du projet. C'est également dans cette dernière que nous évaluerons le projet.

Une conclusion générale résumera notre recherche.

« Un projet est une action planifiée comprenant des activités coordonnées et interdépendantes conçues pour atteindre certains objectifs spécifiques dans des périodes limitées et avec un budget bien déterminé »

En effet, notre projet se caractérise par les éléments suivants :

- Les objectifs clairement définis ;
- Les avantages du projet ;
- un critère de la bonne réalisation de ces objectifs ;
- un budget ;
- un responsable entouré d'une équipe ;
- un système de gestion pertinent ;

Dans cette première partie, nous allons présenter le projet en décrivant son historique, son implantation géographique ainsi que ses caractéristiques.

Ensuite, nous allons étudier le marché qui traitera le marché proprement dit, l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que la stratégie marketing à adopter.

Première Partie : IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre 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, Menace) est la méthodologie de la planification stratégique de ce projet. A partir de cette planification, on peut fixer clairement le choix stratégique 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 ? »

Section 1 : Description du projet

1.1 : Historique :

Le terme « informatique » désigne le traitement automatique de l'information. Elle a été créée en 1962. Elle met en œuvre un grand nombre de disciplines (mathématiques, électronique, etc....) pour construire et utiliser des ordinateurs qui permettent de traiter des nombres ou des signes.

L'application de cette science concerne actuellement de nombreux domaines : gestion, statistique, enseignement, communication, médecine etc....

L'informatique est aussi 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 du comportement humain.

Les inventeurs savants : WILHEIM Schikard, BLAISE Pascal et LEIBNIZ Gottfried ont imaginé au XVII^{ème} siècle les premiers calculateurs, ancêtre de l'ordinateur numérique. Les premiers calculateurs analogiques sont fabriqués vers le début du XVIII^{ème} siècle. Ils peuvent effectuer des calculs grâce au système d'axe d'engrenage.

« Colosses », le premier ordinateur numérique entièrement électronique utilisant des tubes à vide fut créé après la seconde guerre mondiale et fut discrètement développé en 1945. L'utilisation des transistors dans les ordinateurs a permis de développer des éléments logiques plus petits, plus rapides et plus souples que ceux qui fonctionnaient avec des tubes à vides.

Les logiciels WINDOWS MEDIA PLAYER 9©, outil idéal pour la protection des œuvres contre le piratage et WIN DOWS XP MEDIA CENTER©, permettant de combiner l'informatique et l'électronique de salon, ont été mis en œuvre à partir de la fin de l'année 2001.

Actuellement, l'informatique couvre presque toutes les branches de l'activité humaine. La rapidité d'accès et le traitement de l'information, l'automatisation du fonctionnement des ordinateurs et la systémique des résolutions ouvrent un très vaste champ d'application à l'informatique comme au cœur des systèmes technologiques les plus complexes civil ou militaire :

- dans la recherche scientifique
- dans les industries
- dans les gestions d'entreprises
- dans l'enseignement

L'utilisation de l'Internet inaugure une nouvelle ère dans la nouvelle technologie de l'information et de communication (NTIC) dans la vie humaine. C'est une collection de réseaux et d'ordinateurs à l'échelle de la planète, capable de partager des informations.

1.2 : Implantation Géographique :

Le projet est installé au centre de la ville de Mahajanga, ou plus exactement au bord de la route nationale N°4 en face du Bazar Mahabibo. 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 et la plupart des concurrents sont concentrés dans le quartier de Majunga-be.

Section 2 : Présentation proprement dite du projet

2.1 : Définition de l'Informatique :

L'informatique se définit comme étant une science de traitement automatique et rationnel de l'information en tant que support des connaissances et des communications. Cette science met en œuvre des matériels spécifiques : ordinateurs et logiciels. L'objet du projet est d'installer une espace informatique multi-service (micro-édition, cyberspace et imprimerie) dans le but de développer la région en matière de technologie de l'informatique.

2.2 : Cyberspace :

Le dictionnaire Larousse version 2003 définit un cyberspace comme étant un environnement résultant de l'utilisation de l'Internet, un cyberspace désigne donc un environnement qui offre un accès à des réseaux capables de partager des informations.

Ainsi, nous pouvons déduire que le cyberspace et l'Internet sont étroitement liés et que l'exploitation d'un cyberspace nécessite un accès à l'Internet. En effet il n'y peut y avoir cyberspace sans qu'il y ait Internet, aussi, nous allons essayer de comprendre l'accès à l'Internet.

La connexion Internet nécessite :

- Un fournisseur d'accès Internet (F.A.I.), une société spécialisée dans la fourniture de ce type de service pour les particuliers et les entreprises.
- Une antenne ou une ligne téléphonique selon le type de connexion
- Un modem
- Un logiciel Internet
- E bien évidemment un Ordinateur

Une fois que le cyberspace est connecté, il peut offrir à sa clientèle les services suivants :

- ➔ La navigation également appelée recherche documentaire
- ➔ Le courrier électronique (E-mail) qui permet d'échanger courrier avec des connaissances par le biais de l'Internet.
- ➔ Le chat : la conversation interactive où l'internaute peut dialoguer avec le monde entier dans des forums relevant de son intérêt.
- ➔ Le téléchargement des fichiers qui sert à transférer des fichiers d'un ordinateur à une autre.
- ➔ Les multimédias qui permet de transmettre des fichiers qui ne sont pas constitués des pages ou des images statiques mais des fichiers multimédias qu'ils s'agissent des vidéos, de sons ou d'animations.

De différents services Internet sont aussi disponibles, entre autres

- ➔ Les News, news group ou conférenciers ;
- ➔ Les discussions en direct (I.R.C.) ;
- ➔ L'utilisation d'ordinateur distant (Telnet) ;
- ➔ Les transferts des fichiers.

LE NEWS :

Les News permettent de discuter sur un thème précis avec des dizaines, voir des centaines d'autres personnes utilisant l'Internet. Les News sont gérés par le protocole N.N.T.P. (Network News Transfert Protocol)

L'I.R.C. : (Internet Relay Chat)

L'IRC permet de dialoguer avec les autres utilisateurs d'Internet, sur un thème précis. Il est à noter que sur IRC, on discute soit avec une seule personne soit avec une groupe de personne dans une salle de conférence appelée « Channel ».

Le TELNET :

Le telnet est un programme qui permet de se connecter sur une machine se trouvant sur Internet, et de l'utiliser comme si on était dessus. En clair, l'intéressé voit à l'écran ce que verrait une personne utilisant localement, alors qu'il peut se trouver à l'autre bout de la terre. L'accès au telnet nécessite généralement un mot de passe.

Le F.T.P. (File Transfert Protocol)

Comme son nom l'indique, c'est un protocole destiné à transférer des fichiers d'une machine à une autre via Internet.

Tous les serveurs FTP demandent aux personnes qui veulent s'y connecter de s'identifier avec un Identifiant (LOGIN) et un mot de Passe (PASSWORD) permettant de vérifier que le login entré appartient bien à la personne qui l'utilise.

2.3 : La Micro-édition :

C'est un ensemble de technique utilisant la micro-informatique pour la saisie des textes leur enrichissement typographique et leur mise en page.

Pour la micro-édition nous avons proposé les services suivants pour notre clientèle :

- Photocopie Noir et Blanc et Couleur (Format A3, A4, B5) ;
- Saisie Informatique (Texte, Tableur, etc....) ;
- Scannerisation et Gravage (scannerisation d'image, photographie, Gravage Audio et Vidéo) ;
- Reliure ;
- Fax ;
- Plastification.

2.4 : L'imprimerie :

Les produits offerts sont les suivants :

- Le service carterie (carte de visite, carte d'introduction,...) ;
- Faire-part (mariage, baptême, etc....).

Section 3 : Caractéristique du projet

3.1 Buts et objectifs :

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) dans la ville de Mahajanga. Pour plus de précision, notre service reprend à l'attente de la population cible. Ceux qui ont pour but de centraliser l'activité.

3.2 Intérêt :

Ce projet permet aux investisseurs de participer activement au développement du pays. En effet, les activités de micro informatiques permettent à l'entreprise de dégager une importante valeur ajoutée.

Effectivement, la création de cette entreprise contribue à l'amélioration des conditions de vie socio-économiques et culturelles de la population. Elle augmente le degré de connaissance individuelle. Elle offre à la population une multitude

de services qui leur permettent de se communiquer et de rechercher des données dans le monde entier. Enfin, l'entreprise contribue à l'amélioration de la relance économique du pays en alimentant la caisse de l'état par les impôts et taxes variés.

Dans ce premier chapitre, nous avons pu voir la présentation du projet. Cela nous a permis d'apprécier l'historique, l'implantation géographique, les caractéristiques et la description du projet afin de connaître les buts et les objectifs, les intérêts du projet ainsi que l'identité et l'activité principale de l'entreprise.

Nous allons maintenant aborder le second chapitre sur l'étude du marché.

Chapitre II : ETUDE DE MARCHÉ

Le point de départ de l'analyse de notre projet est constitué par l'étude de marché. La connaissance du marché est très indispensable.

Ainsi nous allons étudier successivement : Le marché proprement dit (analyse de l'offre), la politique marketing envisagée et l'analyse de la concurrence

Section 1 : Le marché proprement dit

Par définition, un marché est constitué par l'ensemble des clients capables et désireux de procéder à un échange leur permettant de satisfaire un besoin ou un désir.

1.1 : Marché visé :

A partir de la connaissance du marché, nous avons pu constater qu'il n'existe pour l'instant pas de concurrent potentiel sur le marché.

Parmi les atouts de ce projet, on peut prendre son lieu d'implantation qui est un endroit stratégique c'est à dire bien fréquenté par les étudiants, les agents professionnels et les bureaucrates.

Cette étude de marché nous a donc permis :

- De définir avec beaucoup de précision le service à vendre, leur caractéristique et les avantages qu'ils doivent apporter ;
- De fixer les prix ;
- De déterminer les différents moyens de communication indirectes.

1.2 Présentation du circuit de distribution :

Le circuit de distribution est le chemin suivi par notre entreprise pour la vente de nos produits. Dans la définition du Marketing Mix, le choix d'un canal de distribution est délicat parce qu'il est :

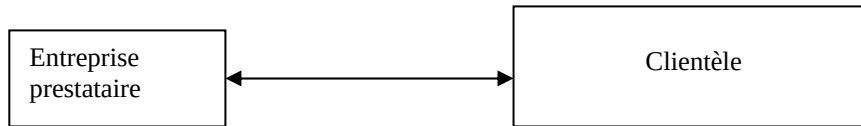
- Un élément peu élastique ;
- Un élément autonome à l'entreprise.

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'implantation de ce projet dans la ville de Mahajanga correspond totalement à l'attente des étudiants (Université, école professionnelle...) et de la population qui sont nos principales cibles. Avec l'abondance de la demande, le développement du marché dépend de la régularité des offres et de l'assurance des demandeurs d'être toujours servis à des prix assez stables.

Section 2 : Analyse de l'offre

2.1 : Caractéristique du service offert :

La crédibilité de la prestation de service offerte par notre firme, la confiance que le client lui accorde sont 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 n'est ni visible, ni palpable et qu'il ne peut servir directement de base de comparaison avec les concurrents.

C'est ainsi que nous avons une équipe d'assistance pour aider les clients dans leurs recherches et les guider dans le maniement de l'outil Internet, pour le service cyberspace.

Et nous avons instauré pour nos clients un service rapide et de bonne qualité pour les satisfaire par l'utilisation des technologies modernes pour les services micro-éditions ou publication assistée par ordinateurs (P.A.O.) et le service imprimerie.

Nous offrirons à nos clients une navigation rapide et efficace grâce à des machines très performantes et fiables (Pentium IV 1.5 Giga hertz) avec un accès à haut débit d'une bande passante de 64 à 128 Kilo bits par seconde.

2.2 : Les concurrents sur le marché :

D'après notre enquête dans la ville de Mahajanga, nous avons constaté que les internautes ne profitent pas encore de tous les services offerts par le net parce qu'ils ne sont pas encore habiles aux services tels que : le téléchargement des fichiers ou le multimédia. Par contre les services comme l'Email ou le groupe de discussion leur intéressent le plus.

Deux sortes de concurrents sont présentes sur le marché :

- Les cyberspaces qui ne proposent que la connexion sur Internet sans servir les autres produits (Photocopie, gravage, reliure,...) ;
- Les autres entreprises concurrentes qui ne proposent que les services liés à l'informatiques comme : Traitement de texte, impression et reliure. Ce sont des entreprises de type micro-édition.

Parmi les concurrents sur le marché actuel de la profession (Entreprise et ses concurrents), on peut citer :

- SAGEJA SARL (rue quai d'Orsini 404 Mahajanga) située dans la périphérie Ouest de la ville, elle se spécialise sur service Internet. Et elle ne dispose que trois (03) ordinateurs servant à l'exploitation de son activité principal, avec un prix de connexion de 400 FMG par minute.
- SERVICE INFORMATIQUE située dans la partie Ouest de la ville. Elle ne fait que l'exploitation de l'accès à l'Internet .

- CIEL (Communication Informatisée En Ligne) Elle se situe dans l'immeuble de l'IOSTM (Institut d'Odonto-Stomatologie de Mahajanga) de l'université de Mahajanga, dans la partie Ouest de la ville. Son activité est basée sur l'accès à l'Internet.
- MULTIMEDIA – Madagascar (Lot 5 Ampasika ,401 Mahajanga) c'est une société d'équipements électroniques et de maintenances des outils électroniques, située dans le centre de la ville. L'accès à l'Internet et la photocopie y sont des activités complémentaires.
- MAJUNGA PRESS située dans la partie Ouest de la ville de Mahajanga, elle se spécialise surtout dans les ventes des fournitures de bureaux, des fournitures scolaires et de l'imprimerie. Le service photocopie y est parmi ses activités.

D'après notre étude, seules les deux concurrentes (SAGEJA SARL et CIEL) prennent la place du pionnier dans le service cyberspace dans la ville de Mahajanga. Elles ont commencé successivement leur service à partir de la moitié de l'année 2003.

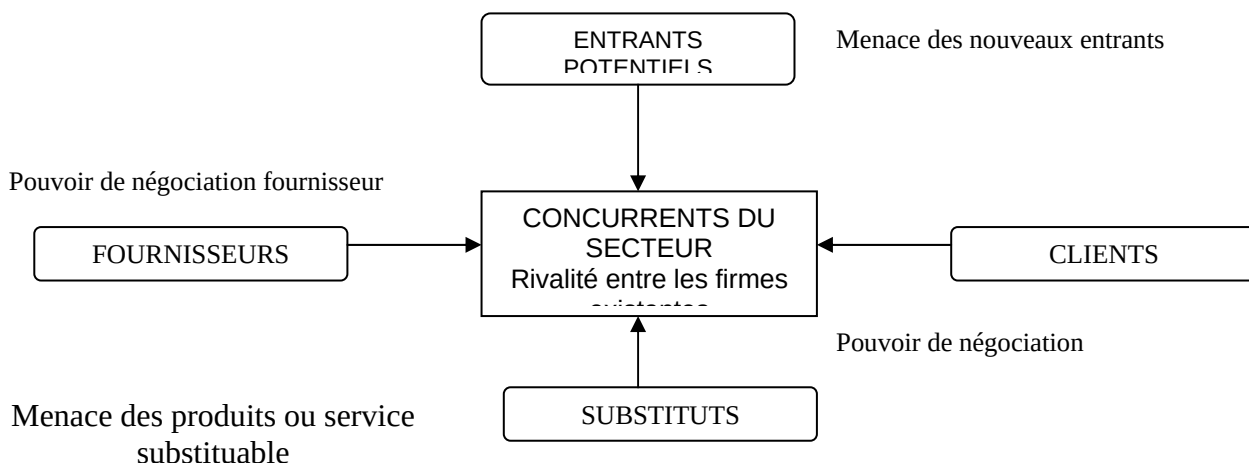
2.3 : Les avantages concurrentiels :

Du point de vue stratégique, le marché c'est le champ d'action perméable aux actions commerciales de l'entreprise. Les champs d'actions étant la zone où l'entreprise peut avoir de l'influence.

En positionnant sur le marché actuel de la profession nous pouvons mieux comprendre nos concurrents. On doit offrir une meilleure qualité de service aux clients pour préserver une notoriété et l'image de la société.

Pour ce faire, on peut illustrer à l'aide du schéma ci-après les cinq forces concurrentielles qui prennent sur la concurrence comme référence.

Figure 02 : Schéma des cinq forces concurrentielles



Section 3 : Analyse de la demande sur le marché

3.1 : Consommation annuelle du marché :

La consommation du marché est la demande, c'est à dire elle est constituée par l'ensemble des besoins susceptibles d'acheter les produits ou le service sur le marché. Pour notre firme, elle est composée en majeure partie de la population locale.

Après les études faites sur terrain, nous pouvons ressortir les données suivantes :

Tableau n°01 : Consommation annuelle du marché :

DESIGNATION	CONSOMMATION ANNUELLE
Photocopie	38000
Saisie/Impression	9500
Saisie	5600
Impression	22200
Scanner	500
Reliure	1400
E-mail envoi	4800
E-mail réception	2300
Web	103000
Gravage	420
Plastification	1 500
Travaux d'imprimerie :	
Carterie	900
Faire-part	1500
Reportage vidéo	100
Fax :	
Envoi régional	300
Envoi étranger	200
Téléphone	2 500

D'après le sondage que nous avons effectué auprès de cent (100) personnes, nous pouvons déduire que :

- 75% des besoins sont insatisfaits en matière de cyberspace, photocopie, saisie et impression... ;
- 52% en plastification ;
- 60% ne le sont pas en gravage ;
- 41% pour les travaux d'imprimerie ;
- Quant aux autres services offerts par le net (téléchargement des fichiers, les multimédias, ...) 95% ne sont pas satisfaits.

Ces proportions insatisfaites pourraient former les clients potentiels de notre entreprise. Notre part de marché serait donc constituée par ces derniers.

3.2 : Analyse de comportement de l'achat sur marché :

La motivation et l'attitude des clients potentiels sont la base de la décision d'achat ou non-achat.

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 sont définies par :

- La sécurité, l'utilité et la stabilité ;
- L'orgueil, la considération, la notoriété ;
- La nouveauté, le changement, l'attrait futur ;
- La commodité, le conflit, le plaisir ;
- L'argent (le coût) ;
- La sympathie, 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 :

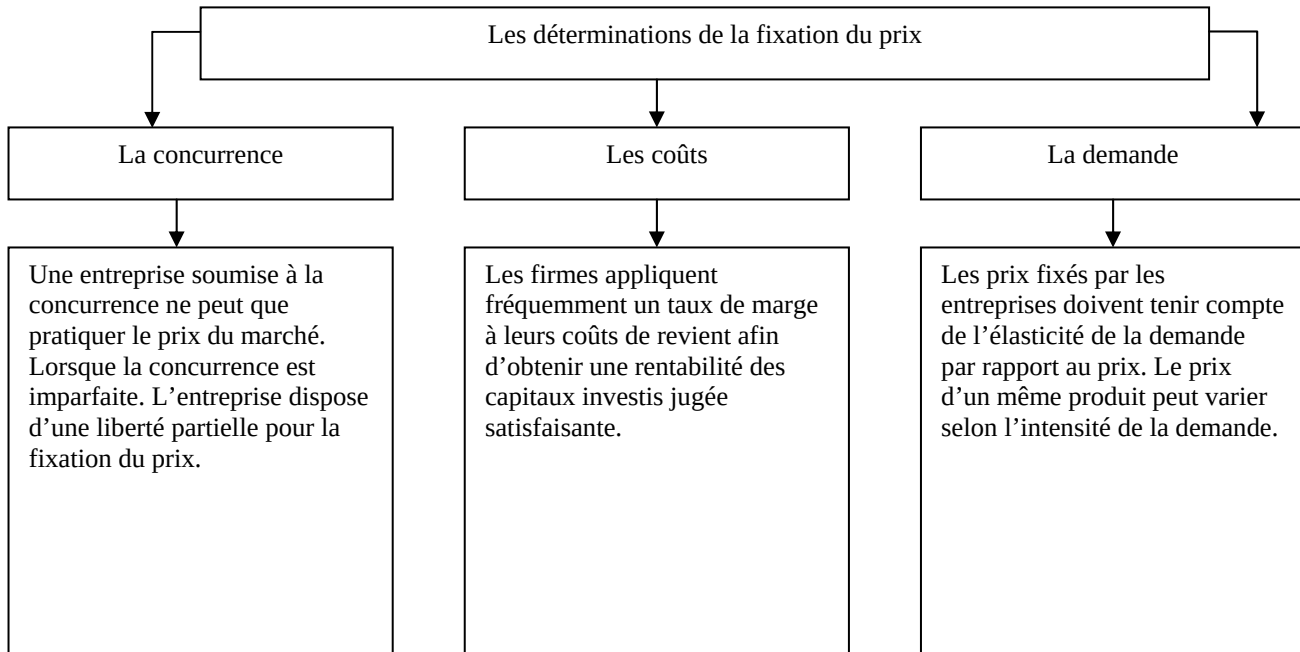
- pour les fidéliser (avec des prix abordables) ;
- pour donner l'image de marque aux prestations de service offertes ;
- pour atteindre nos objectifs.

3.3 : Technique de fixation de prix :

Dans la pratique, les procédures de fixation des prix sont multiples. On doit tenir compte les trois paramètres indispensables suivants, pour déterminer le prix :

- Les coûts ;
- La concurrence ;
- La demande.

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

Figure 03 : Processus de fixation des prix

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

Tableau n° 02 : Tableau comparatif des prix

DESIGNATION	Quantité (Unité)	Prix concurrent (En Fmg)	Promoteurs (En Fmg)
Photocopie	Copie	350	250
Saisie/Impression	Page	4 000	3 000
Saisie Informatique	Page	2 500	2 000
Impression	Page	1 500	1 000
Gravage	CD	17 500	15 000
Scan (Image, photographie)	Feuille	6 000	4 500
Reliure (Spirale)	Unité	6 000	5 000
Reportage vidéo	Heure	175 000	150 000
Fax envoi : - Régionale - Extérieur	Envoi/page	8 000	7 500
	Envoi/page	12 000	10 000
Téléphone	Unité	2 000	1 500
Internet : - E-mail - Web (navigation)	Envoi	3 000	2 000
	Minute	300	200
Imprimerie : - carterie - faire-part	carte	900	800
	carte	7 000	5 000
Plastification	Unité	3 000	2 000

Section 4 : Choix de la stratégie marketing : Marketing Mix

Nous avons choisi les stratégies « Marketing Mix » pour mieux rejoindre le marché cible.

Le marketing Mix est composé de quatre variables :

- Politique de produit ;
- Politique de prix ;
- Politique de distribution ;
- Politique de promotion ou de communication.

4.1 : La politique de produit : (Est-ce que le service offert suscite l'intérêt du client et répond à son exigence ?)

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.

Grâce aux expériences de notre personnel dans le domaine et du fait de la spécialisation, l'entreprise a une parfaite maîtrise de l'activité.

Nous avons vu dans cette sous-section la politique des produits adoptée par l'entreprise. Toutefois, cette politique entraîne une autre qui est celle des prix si l'entreprise veut percer sur le marché tout en restant rentable. Nous allons donc voir maintenant la politique des prix.

4.2 : Politique des prix :

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

Le principal élément 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 trois (03) éléments :

- La qualité des services ou produits ;
- La clientèle finale ;
- Les canaux de distribution utilisés.

Notre choix a été dicté par :

- Le faible pouvoir d'achat des clients : nombreuses personnes enquêtées qui estiment qu'une minute de connexion est trop chère au-dessus de 250 FMG.
- La possibilité de production de masse. Effectivement, le fait d'exploiter les différents matériaux existants nous permet de réduire nos coûts. D'autre part, la démographie de la ville de Mahajanga nous permet aussi d'obtenir cette production de masse.

4.3 : Politique de distribution :

La politique de distribution adoptée par l'entreprise doit être essentiellement liée à la qualité du produit ou de 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 et 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 promotion ou de communication :

La promotion ou la communication joue 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 (salon, 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 des consommateurs et l'efficacité des revendeurs ». C'est pourquoi nous avons le choix à opter entre trois grands moyens de communication ou à les appliquer en même temps à savoir : la publicité, la promotion de ventes et les relations publiques.

Nous avons vu la grande ligne du choix de la stratégie marketing, les politiques des produits, des prix, de distribution et de communication. Nous allons maintenant entamer sur la théorie générale sur les critères d'évaluation d'un projet.

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET

Section 1 : Valeur Actuelle Nette (V.A.N)

1.1 Définition

La valeur actuelle nette d'un investissement se définit comme :

$VAN = \text{Recettes nettes d'exploitation actualisées} - \text{Dépense initiale (I}_0\text{)}$

La Recette nette d'exploitation actualisée n'est autre que la marge brute d'autofinancement (M.B.A)

MBA = Recettes

- Charges décaissées (avec flux)

- charges calculées (sans flux)

= Résultats imposables

- Impôt sur les sociétés

- = Résultat net = M.B.A

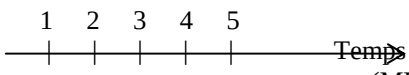
+ Amortissement

leur actuelle nette est positive compte tenu d'un taux d'actualisation « i » donné.

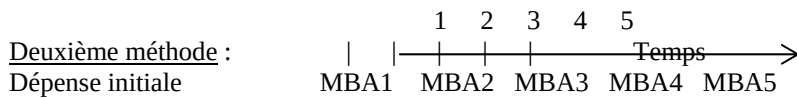
Il y a 2 méthodes pour calculer la Valeur Actuelle Nette.

1.2 Formule

Figure 4 : Les deux méthodes pour le calcul de la Valeur Actuelle Nette

Première méthode :
Dépense initiale MBA  Temps
(MBA=constante)

$$VAN = MBA \left(\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right) - C$$



$$VAN = \sum_{j=1}^n MBA_j (1+i)^{-j} - c$$

Section 2 : Taux interne de Rentabilité (T.I.R)

1.1- Définition

Le T.I.R est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée (V.N.A) nulle ou Indice de Profitabilité IP =1

1.2 Formule

$$VAN = 0 = \sum_{j=1}^n MBA_j (1+i)^{-j} - c$$

Les méthodes d'actualisation supposent que les sommes dégagées sont réinvesties au taux utilisé pour l'actualisation. Si cette hypothèse est plausible pour la méthode de la VAN, elle est plus théorique dans le cas du TIR surtout quand il est élevé. C'est la raison pour laquelle on préfère le critère de la VAN à celui du TIR.

Section 3 : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

1.1- Définition

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 le projet procure suffisamment de ressources afin que la somme investie soit récupérée.

Section 4 : Indice de Profitabilité (I.P)

1.1- Définition

L'indice de Profitabilité est représenté par le rapport entre, au numérateur la somme des marges brutes actualisées, au dénominateur la somme des capitaux investis actualisés. Il indique le fonds généré par un franc de l'investissement.

1.2 Formule

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA_j (1+i)^{-j}}{C}$$

La conduite du projet est l'ensemble de techniques et de méthodes dans un système d'information qui aide une équipe dirigée par le chef de projet à prendre des décisions.

Nous allons voir successivement dans cette deuxième partie les techniques de production de toutes les prestations à offrir sur le marché, la production envisagée montrant la capacité de production et la consommation de matières premières, ainsi que l'étude organisationnelle pour atteindre les objectifs.

Deuxième Partie : CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : LES TECHNIQUES DE PRODUCTION

La faisabilité du projet dépend en partie des conditions techniques dans lesquelles il évolue.

D'après l'étude de marché, la situation existante nous donne 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 de coût ;
- Par ailleurs plus une firme est spécialisée plus atteint facilement la taille critique de son domaine d'activité.

Section 1 : Les procédés de spécialisation de l'activité

Rappelons que ce mémoire est un projet de création d'une entreprise de prestation de service informatique. C'est-à-dire que l'activité s'étend sur plusieurs branches à savoir : les travaux sur ordinateurs, le service photocopie, les travaux d'imprimerie, les services Internet, les gravages, ... etc.

1.1 La spécialisation :

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

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 dont :

- L'effet d'attraction de la clientèle (attirait par des produits) ;
- L'effet de domination de la concurrence.

Section 2 : Description de la production

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

2.1 : Les produits et les prestations offerts :

Ses prestations sont les suivantes :

- La photocopie (couleur, noir et blanc) ;
- Tous les travaux sur ordinateur (saisie et impression) ;
- Les services Internet (l'e-mail, la navigation Web) ;
- Les Gravages de compacts disques (audio/vidéo) ;
- Le reportage vidéo ;
- La scannerisation ;
- Les travaux d'imprimerie (carte de visite, faire-part,...) ;
- La plastification ;
- La reliure (spirale).

2.2 : Le processus de production :

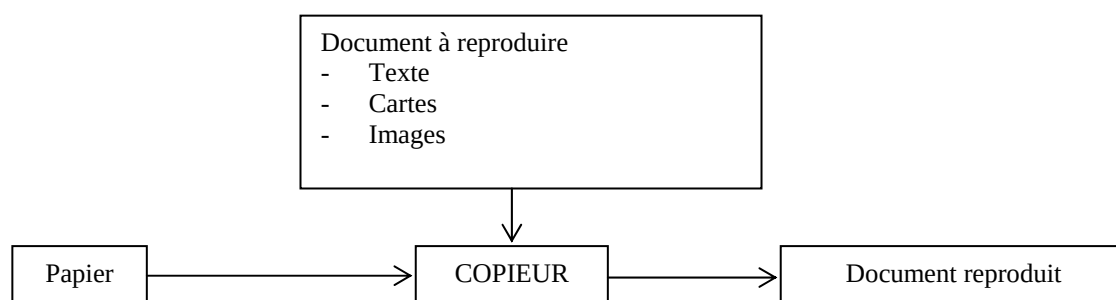
La production est un des éléments moteurs dans une entreprise. Sans elle, aucun produit ou service n'est fabriqué ni distribué. Aucune activité n'est déployée. Ce qui compte, c'est la conformité des produits ou des services et des délais de production aux besoins des clients. L'évolution des besoins, le développement de la technologie, la complexité des processus ne font que renforcer l'importance de cette fonction, mais elles rendent aussi indispensables la qualification des personnels.

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

2.2.1 : *La photocopie* :

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

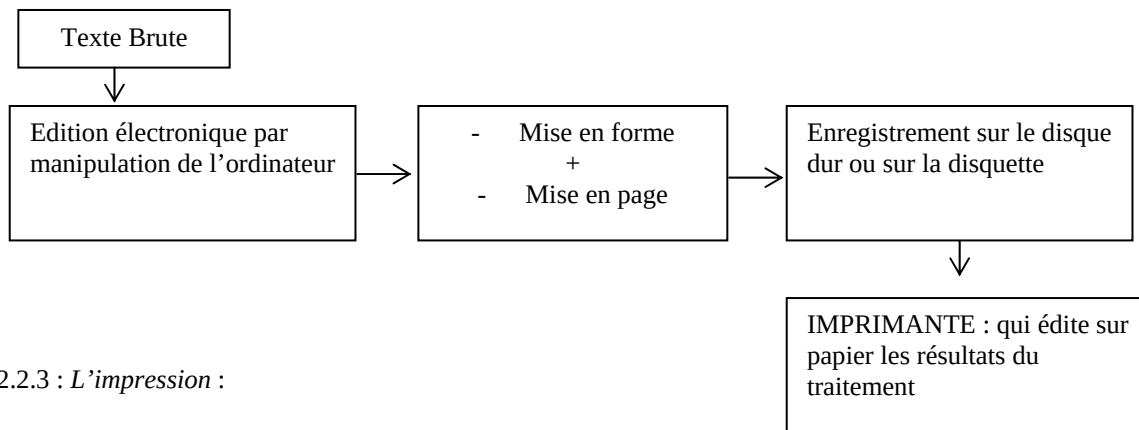
Figure 5 : Schéma du processus de reproduction de document



2.2.2 : 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.

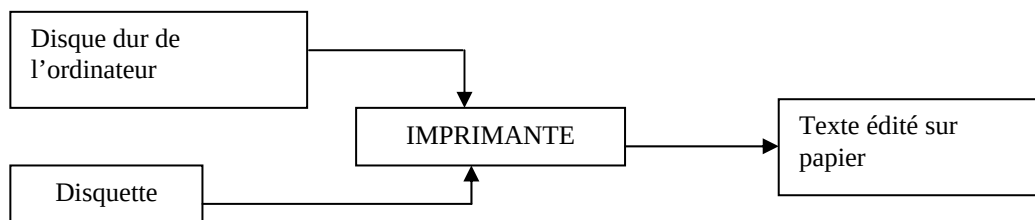
Figure 6 : Schéma du processus de saisie informatique



2.2.3 : L'impression :

Le texte saisi est considéré comme produit en cours 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 : l'IMPRIMANTE.

Figure 7 : Schéma du processus d'impression de texte



2.2.4 : L'Internet :

L'Internet, c'est d'abord un super réseau informatique à l'échelle de la planète, composé de millions d'ordinateurs. 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'information.

2.2.4.1 : L'e-mail

Le mail est un courrier électronique, qui permet d'envoyer des messages aux autres utilisateurs de l'Internet et aussi d'en recevoir. L'envoi d'un e-mail est géré sur Internet par un protocole appelé « SMTP » Simple Mail Transfer Protocol.

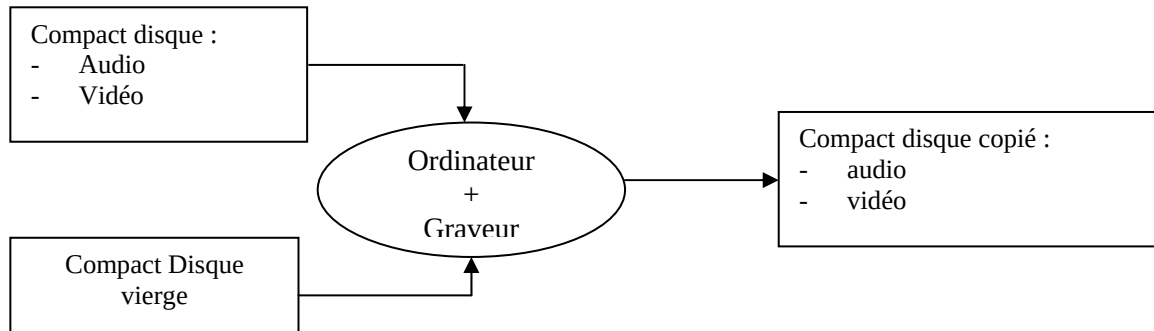
2.2.4.2 : Le Web

Le Web permet de visualiser à l'écran des textes et des images. C'est le format de la publication le plus avancé sur Internet. La navigation (Web), c'est la manière de rechercher et/ou consulter des informations, télécharger des données ou logiciels dans un/ou plusieurs sites Web.

2.2.5 : Le gravage :

Le gravage est un enregistrement numérique de son et/ou de film assisté par un ordinateur, c'est-à-dire les images ou le son sont traités ou modifiés par un ordinateur pour avoir une meilleure qualité d'image ou de son.

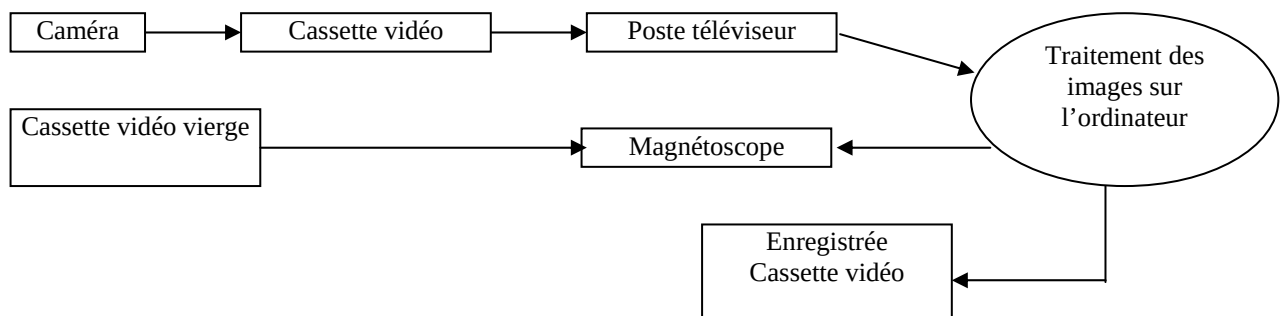
Figure 8 : Schéma de processus de gravage



2.2.6 : Le montage vidéo :

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

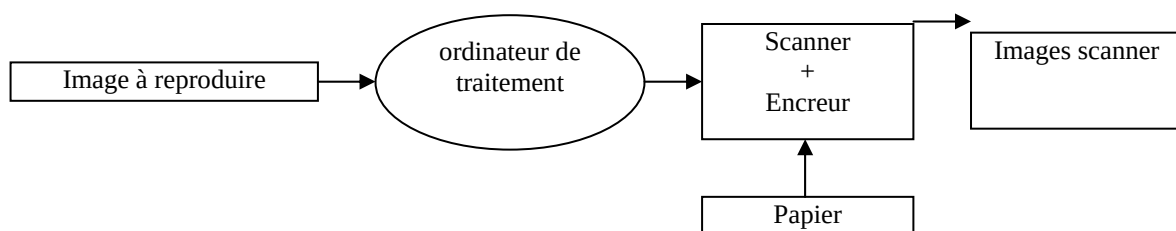
Figure 9 : Schéma du processus du système de montage vidéo



2.2.7 : Le scanner :

C'est en quelque sorte une photocopie numérique, car elle permet aussi la reproduction d'un document (image) par le développement d'un négatif photographique.

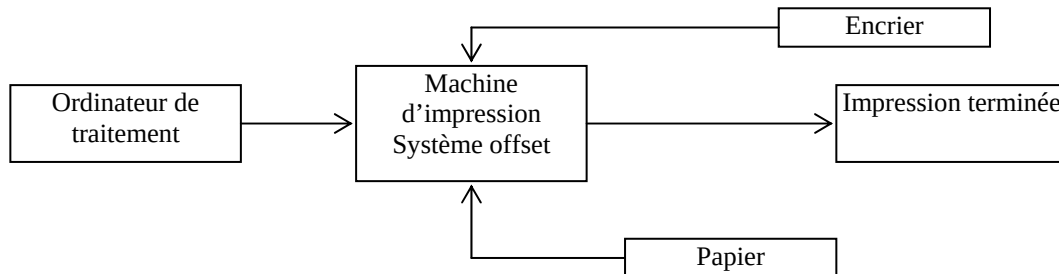
Figure 10 : Schéma du processus scannerisation du document



2.2.8 : Les travaux d'imprimerie :

L'imprimerie 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 et les faire-part.

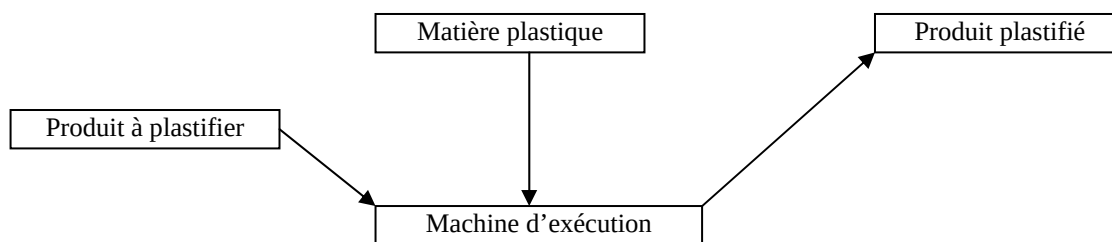
Figure 11 : Schéma du processus d'imprimerie



2.2.9 : La Plastification :

C'est l'action de plastifier un document, une carte ou un dossier. C'est une opération qui s'effectue à l'aide d'une machine spécialisée : « plastifieuse ».

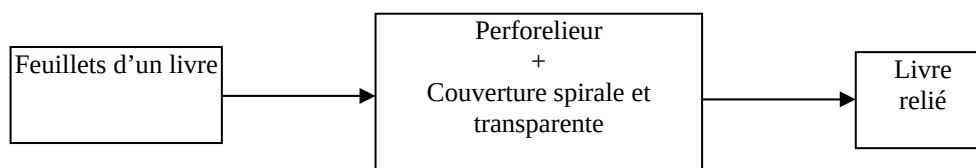
Figure 12 : Schéma du processus de plastification du document



2.2.10 : La reliure :

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

Figure 13 : Schéma du processus de reliure (livre)



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 humaines :

Etant donné que notre entreprise fait partie des petites et moyennes entreprises (P.M.E), le nombre de personnel n'est pas énorme. C'est pourquoi que l'on a décidé de regrouper un certain nombre d'activité sous une même fonction.

La nécessité 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 adaptées à l'entreprise et son contexte.

3.2 : Les ressources financières :

Les ressources financières jouent un rôle primordial dans la vie de l'entreprise. L'évaluation des besoins à financer et des charges d'exploitation consistent en une valorisation des grandes lignes retenues au niveau du projet.

Les ressources financières du projet sont composées de :

- l'apport des associés ;
- l'emprunt à long et moyen terme.

3.3 : Les ressources matérielles :

Dans notre pays, le marché des matériels informatiques est vaste. Il en est de même pour les fournitures consommables et les pièces de rechange. Cependant, les fournisseurs assurent les services après vente, proposent des contrats de maintenance de matériels, de logiciels sur site et laboratoires, et aussi une formation pour l'utilisation optimale de ces matériels afin d'obtenir un rendement meilleur.

Pour le bon déroulement de notre activité, nous avons réservé à notre future clientèle un bâtiment d'exploitation adapté à l'activité c'est-à-dire dans un endroit bien aménagé, espacé, aéré et facile à l'accès.

Chapitre II : LA 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 de l'entreprise et son programme de vente.

Section 1 : Capacité de production

La production concerne un système de combinaison et de transformation de facteurs pour obtenir des biens ou des services. Elle a pour objet de prendre des décisions.

- la nature du processus de transformation ;
- la capacité de production (les moyens) ;
- la programmation de la production ;
- l'organisation ;
- et la qualité .

D'après l'étude de marché dans la ville de Mahajanga, la demande se situe sur le service Internet (E-mail, web) ; les travaux sur ordinateur (saisie/impression de texte) et le service photocopie seulement viendront les autres services qui sont : le fax, le reportage vidéo, le scanner, le gravage, le service imprimerie, la reliure et enfin la plastification.

1.1 Production envisagée pour la première année

A partir des études de notre capacité de production, nous pensons pouvoir satisfaire ses demandes en produisant pour la première année d'exploitation une certaine quantité de prestations.

Tableau n° 03 : Production de la première année

DESIGNATION	Production journalière	Production mensuelle	Production annuelle
Photocopie/copie	60	1 440	17 280
Saisie/Impression/Page	25	600	7 200
Saisie/page	12	288	3 456
Impression/page	15	360	4 320
Scan/feuille	½	12	144
Internet :			
E-mail envoi			
E-mail réception	19	456	5 472
Web navigation/minute	2 985	71 660	859 915
Gravage/CD (audio + vidéo)	1/2	12	144
Plastification	4/3	32	384
Reliure	1	24	288
Travaux d'imprimerie :			
Carterie	2,08	50	600
Faire-part	1,8	44	530
Fax :			
Envoi régional	0,625	15	180
Envoi à l'étranger	0,33	8	96
Téléphone	9	216	2 600

Section 2 : Planning de production et de vente

2.1 : Planning de production

Notre planning de production s'échelonne sur cinq ans et la consommation de ses différents produits ou services est très variable. Nous pouvons donc dresser le tableau suivant montrant notre planning de production sur cinq ans.

Tableau n° 04 : Planning de production sur cinq ans

Désignation	Quantité en moyenne produite				
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Photocopie	17 280	19 509	20 392	24 520	25 556
Saisie/Impression	7 200	8 130	8 497	10 218	10 648
Saisie	3 456	3 902	4 079	4 905	5 111
Impression	4 320	4 878	5 098	6 131	6 389
E-mail : Envoi/Réception	5 472	6 178	6 457	7 765	8 092
Web navigation	859 915	971 635	1 015 205	1 220 490	1 272 290
Fax :					
Envoi régional	180	203	212	255	266
Envoi étranger	96	108	113	136	141
Téléphone	2 600	2 935	3 068	3 689	3 844
Gravage	144	162	169	204	212
Reportage vidéo	24	27	28	34	35
Scannerisation	144	162	168	204	212
Reliure	288	325	339	408	425
Plastification	384	433	453	554	567
Carterie	600	675	700	850	885
Faire-part	530	598	625	752	783

2.2 : Chiffres d'affaires prévisionnels

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

Tableau n° 05 : Chiffre d'Affaires prévisionnel de la première année

DESIGNATION	Quantité	Prix unitaire (Fmg)	Montant (Fmg)
Photocopie/copie	17 280	250	4 320 000
Saisie/Impression	7 200	3 000	21 600 000
Saisie/page	3 456	2 000	6 912 000
Impression/page	4 320	1 000	4 320 000
Scannerisation	144	4 500	648 000
E-mail envoi/ réception	5 472	2 000	10 944 000
Web navigation/minute	859 915	200	171 983 000
Gravage	144	15 000	2 160 000
Plastification	384	2 000	764 000
Reliure	288	5 000	1 440 000
Carterie	600	800	480 000
Faire-part	530	5 000	2 650 000
Fax :			
Envoi régional	180	7 500	1 350 000
Envoi à l'étranger	96	10 000	960 000
Téléphone	2 600	1 500	3 900 000

→ Le chiffre d'affaire de la première année est de 238 031 000 Fmg.

2.3 : Ventes des quatre dernières années :

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

Tableau n° 06 : Chiffres d'affaires prévisionnels des quatre dernières années

Désignation	Prix unitaire	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Photocopie	250	4 877 000	5 098 000	6 130 000	6 389 000
Saisie/Impression	3 000	24 390 000	25 491 000	30 654 000	31 944 000
Saisie	2 000	7 804 000	8 158 000	9 810 000	10 222 000
Impression	1 000	4 878 000	5 098 000	6 131 000	6 389 000
E-mail : Envoi/Réception	2 000	12 356 000	12 914 000	15 530 000	16 184 000
Web navigation	200	194 227 000	203 041 000	244 098 000	254 458 000
Fax :					
Envoi régional	7 500	1 522 500	1 590 000	1 912 000	1 995 000
Envoi étranger	10 000	1 080 000	1 130 000	1 360 000	1 410 000
Téléphone	1 500	4 402 500	4 602 000	5 533 500	5 766 000
Gravage	15 000	2 430 000	2 535 000	3 060 000	3 180 000
Reportage vidéo	150 000	4 050 000	4 200 000	5 100 000	5 250 000
Scannerisation	4 500	729 000	756 000	918 000	954 000
Reliure	5 000	1 625 000	1 695 000	2 040 000	2 125 000
Plastification	2 000	866 000	906 000	1 088 000	1 134 000
Carterie	800	541 600	566 000	680 000	708 600
Faire-part	5 000	2 990 000	3 125 000	3 760 000	3 915 000
TOTAL		268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000

D'après le tableau ci-dessus, on constate que les chiffres d'affaires prévisionnels des quatre dernières années ne cessent de s'accroître d'un taux de 12,91% en année deux, de 18,01% pour la troisième, de 41,91% pour la quatrième et de 47,89% pour la cinquième année.

2.4 : Calendrier de réalisation :

Le calendrier de réalisation se résume dans le tableau ci-dessous dans lequel chaque colonne correspond à une unité de temps et chaque ligne à une tâche. Chaque durée est représentée par une barre horizontale dont la longueur correspond à la période durant laquelle la tâche doit se dérouler.

Notons que la production se fera en mois de janvier de l'année 1.

Tableau n° 07 : Calendrier de réalisation de travaux

[illegible]

Section 3 : La consommation de matières premières

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

3.1 : Dépenses de pré-exploitation :

Les dépenses de pré-exploitation sont constituées par les frais de pré-exploitation qui se font avant l'exploitation. On peut citer parmi ces dépenses : la caution pour la location du bureau, les frais d'aménagement et les frais engendrés par la demande d'autorisation d'exploitation.

Tableau n° 08 : Détails des dépenses de pré-exploitation

DESIGNATION	Montant (Fmg)
Caution pour la location de bureau	1 050 000
Coût de l'aménagement du bureau	2 625 000
Frais de demande d'autorisation d'exploitation	105 000
TOTAL	3 780 000

D'après ce tableau, les frais de pré-exploitation s'élèvent à 3 780 000 Fmg (756 000 Ariary) et seront amortis en cinq ans.

Son amortissement est égal à $\frac{3780000 \text{ Fmg}}{\dots\dots 5} = 756\,000 \text{ Fmg}$ soit 151 200 Ariary

3.2 : Dépenses en matières premières :

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

Tableau n° 09 : Consommation en matières premières pour la première année

<i>Désignation</i>	<i>Année 1</i>		
<i>Besoins</i>	<i>Quantité</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Montant</i>
Cartouche d'encre Canon BC02	2	265 000	530 000
Encre pour photocopieur	1	130 000	130 000
Tambour	1	42 000	42 000
Papier vélin/rame	80	22 500	1 800 000
Papier grand format/rame	14	50 000	700 000
Boîtes spirales (50 pièces) :			
- 28 mm			
- 25 mm	10	107 100	1 071 000
- 8 mm	17	96 000	1 632 000
	1	33 000	33 000
Papier glacé/rame	10	52 500	525 000
Pochettes plastifieuses :			
- A5 (125 unités)	2	220 500	441 000
- A4 (125 unités)	2	207 000	414 000
Cassettes vidéo	70	18 900	1 323 000
Boîte CD-R Verbatim	80	100 000	8 000 000
TOTAL			16 641 000

En procédant, de la même façon que la précédente, on obtient le tableau ci-après :

Tableau n° 10 : Consommation des matières premières pour les quatre dernières années

Besoins	Prix unitaire	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
		Montant	Montant	Montant	Montant
Encre photocopie	131 250	262 500	262 500	393 750	393 700
Encre imprimante	367 500	367 500	551 250	551 250	735 000
Tambour	42 000	84 000	84 000	84 000	84 000
Papier vélin	31 500	1 827 000	1 858 000	1 890 000	1 890 000
Papier glacé	52 500	525 000	630 000	630 000	682 500
Spirales	78 000	2 283 000	2 383 750	2 362 000	2 362 000
Papier grand format	68 250	682 500	819 000	819 000	853 000
Pochette plastifieuse	438 900	857 000	856 000	856 800	856 800
Cassettes vidéo	31 500	1 417 500	1 417 500	1 323 000	1 512 000
Compact disque	126 000	8 064 000	8 064 000	8 064 000	8 064 000
TOTAL		16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000

Notons que les autres produits : l'Internet (la navigation web, l'e-mail) et le fax n'utilisent que des matières et fournitures non stockées. La firme consomme une grande quantité d'électricité qui s'élève à 20 475 000 Fmg (4 095 000 Ariary) par an soit 1 706 250 Fmg (341 250 Ariary) par mois.

En outre, l'entreprise dépense 63 780 000 Fmg (12 756 000 Ariary) en charges externes (Télécommunications et location antenne pour Internet) pour chaque année.

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Dans le chapitre précédent, nous avons vu la capacité envisagée par l'entreprise ainsi que ses prévisions de production et de vente.

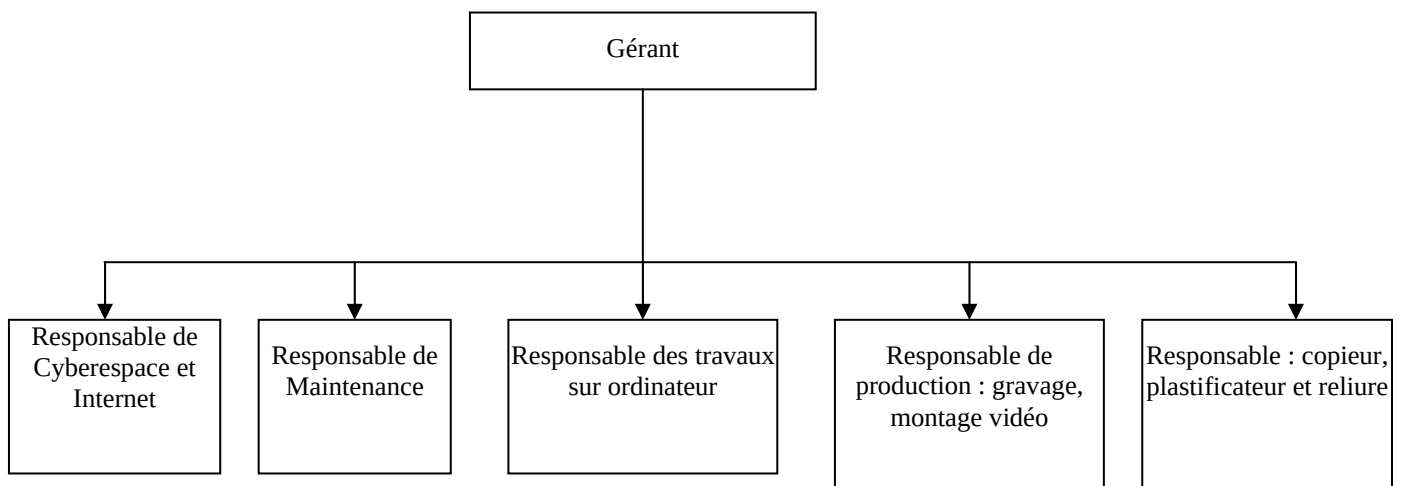
Dans cette rubrique, nous allons voir l'étude organisationnelle c'est-à-dire son organigramme et son organisation administrative.

Section 1 : Organigramme

C'est la représentation de la structure organisationnelle de l'entreprise. Dans un sens restreint et statique, la structure et la décomposition des services, le découpage des tâches et les relations hiérarchiques. 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 les stratégies de l'entreprise mais à son tour influence le système décisionnel et informationnel.

Comme il s'agit d'une création d'une petite entreprise, la structure est simple. Il n'y a que deux niveaux hiérarchiques dans l'organigramme.

Figure 14 : Organigramme de l'entreprise



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 fonctionnels qui conseillent sans autorité.

Section 2 : Organisation administrative

2.1 : Forme juridique :

La forme juridique de l'entreprise est fonction de la personnalité juridique intervenante c'est-à-dire la 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 limitée (S.A.R.L.) : les associés sont porteurs de parts sociales négociables sous certaines conditions et responsables jusqu'à concurrence de leurs apports.

La société est régie par la loi du 07 Mars 1925, Article 4, alinéa 1 jusqu'à 7.

- Immatriculation au registre de commerce au tribunal de commerce ;
- Dépôt de Statut au Greffe de Tribunal de commerce ;
- Déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux. ;
- Immatriculation statistique à l'INSTAT (Institut National des Statistiques) ;
- Publicité dans un journal d'annonce légale ;
- Déclaration à la CNaPS (Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale) ;
- Formalité de médecine de l'entreprise : OSTIE (Organisation Sanitaire Inter-Entreprise).

Statut Juridique de la Société :

- Dénomination sociale : INFO BOINA SYSTEM
- Forme juridique : SARL
- Capital social : 29 061 770
- Objet : Cyberspace et tous travaux sur informatique.

2.2 : Organisation Fonctionnelle :

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

2.2.1 : Le Gérant

Il assure :

- La recherche de financement nécessaire ;
- L'élaboration de la politique générale et des stratégies de l'entreprise ;
- La gestion financière ;
- La gestion personnelle ;
- Les relations extérieures ;
- La bonne marche de l'entreprise ;
- Et l'harmonisation et la coordination du travail.

Il contribue aussi à :

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

2.2.2 : Responsable de l'Internet

Ce service assure les tâches suivantes :

- Faciliter la connexion sur les sites web ;
- Guider les clients qui ont des difficultés à la manipulation de l'Internet c'est-à-dire les aider à naviguer sur le web et 'en servir ;
- Occuper l'envoi et la réception d'e-mail ;
- Et enfin, gérer l'envoi et la réception des documents graphiques par le télécopieur.

2.2.3 : Responsable de la maintenance

Il agit au niveau de :

- la gestion du programme de maintenance ;
- la maintenance des matériels ;
- le suivi et la bonne marche des machines ;
- la tenue des fiches techniques des machines ;
- et enfin la réalisation avec les fournisseurs de matériels d'exploitation (en cas de contrat de maintenance du logiciel dans le laboratoire).

2.2.4 : Responsable des travaux sur ordinateur

Il assure :

- la saisie et l'impression des documents (tableau, texte,...) ;
- la scannerisation (images, posters,...) ;
- Et les travaux d'imprimerie (cartes d'invitation, dépliants, cartes de visite, affiches,...).

2.2.5 : Responsable de la production

Il est le responsable de :

- la réalisation du reportage vidéo ;
- traiter les images filmées sur ordinateurs ;
- l'enregistrement numérique de son ou de film par l'assistance de l'ordinateur, c'est le gravage.

2.2.6 : Responsable de photocopie, reliure et plastification

Ce service contribue à la réalisation des tâches suivantes :

- la reproduction de document (photocopie...) ;
- la plastification des documents c'est-à-dire le recouvrir d'une pellicule de matière plastique (plastification) ;
- la cousue de l'ensemble des feuillets d'un livre (reliure).

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 bonnes expériences 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	- Diplôme d'Etudes Supérieur en Gestion - Bonne expérience en matière de comptabilité - Maîtrise parfaite des outils informatiques
Informaticien	- DTS en informatique - Bonne expérience en hardware et software
Opérateur de Saisie	- Diplôme de Baccalauréat minimum - Maîtrise parfaite des outils informatiques - Bonne connaissances en logiciels Windows XP/Excel 2000/Word 2000 et Internet
Cybernaute	- DTS en informatique - Bonne connaissance en Internet
Agent Micro-édition	- Diplôme de Baccalauréat minimum - Maîtrise parfaite des outils informatiques - Bonne connaissance en micro-édition - Solide

Tous ces employés ont plus de trois années d'expérience, sachant parler couramment le français et l'anglais 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.

Tableau n° 12 : Salaire mensuel du personnel

Catégorie	Postes	Effectif	Salaire mensuel (Fmg)	Total (Fmg)
6	Gérant	1	1 050 000	1 050 000
5	Informaticien	1	630 000	630 000
5	Cybernaute	1	630 000	630 000
4	Agent micro-édition	1	420 000	420 000
4	Opérateur de Saisie	1	420 000	420 000
	TOTAL	5	3 150 000	3 150 000

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

Tableau n° 13 : Tableau de l'évolution de l'effectif sur cinq ans

Postes	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	1	1	1	1
Informaticien	1	1	1	1	1
Cybernaute	1	1	2	2	2
Agent micro-édition	1	1	1	1	1
Opérateur de Saisie	1	1	2	2	2
TOTAL	5	5	7	7	7

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 estimer parce qu'elle réalisera des gains de productivité et conservera la part de marché. Notre firme prévoit une formation tous les deux ans estimés à 525 000 Fmg (105 000 Ariary).

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 notre politique salariale de l'entreprise une grande sur le climat social dans l'entreprise.

A chaque fin d'année, pour encourager les personnels, des primes seront offertes.

Tableau n° 14 : Répartition des primes annuelles :

<i>Postes</i>	<i>Montant (Fmg)</i>
Informaticien	120 000
Cybernaute	120 000
Agent micro-édition	120 000
Opérateur de Saisie	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 les cinq années successives.

Tableau n° 15 : Charges du personnel

Postes	Salaire Mensuel	Charges de personnel (Fmg)				
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1 050 000	12 600 000	12 600 000	12 600 000	12 600 000	13 330 000
Informaticien	630 000	7 560 000	7 560 000	7 665 000	7 665 000	8 043 000
Cybernaute	630 000	7 560 000	7 560 000	15 330 000	15 330 000	16 296 000
Agent micro-édition	420 000	5 040 000	5 040 000	5 118 750	5 118 750	5 370 550
Opérateur de Saisie	420 000	5 040 000	5 040 000	10 237 500	10 237 500	10 741 500
TOTAL	3 150 000	37 800 000	37 800 000	50 951 250	50 951 250	53 681 250
CNAPS 13%		4 914 000	4 914 000	6 623 363	6 623 363	6 978 163
OSTIE 5%		1 890 000	1 890 000	2 547 387	2 547 387	2 683 587
Charge patronale		44 604 000	44 604 000	60 122 000	60 122 000	63 343 000
Coût de formation			525 000		525 000	
Primes		480 000	480 000	720 000	720 000	720 000
Heures supplémentaires		9 888 000	9 888 000	14 842 000	14 842 000	14 842 000
TOTAL GENERAL		54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000

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

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 troisième 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.

Troisième Partie : ETUDE FINANCIERE

Chapitre I : LES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES 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 : Investissements à effectuer

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 classés par nature.

1.1 : Montant des équipements nécessaires 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

<i>Désignation</i>	<i>Type</i>	<i>Quantité</i>	<i>Prix unitaire (Fmg)</i>	<i>Montant (Fmg)</i>
Ordinateur	Pentium 4	8	4 291 670	34 333 360
Ordinateur	IBM Pentium 266 MMX	4	2 041 700	8 166 800
Imprimante	BJC 2100	1	542 000	542 000
Imprimante	HP 3420C	1	1 208 000	1 208 000
Copieur	HP 0317	1	11 250 000	11 250 000
Perforelieur	Docubind P200	1	250 000	250 000
Scanner	HP 3300C	1	500 000	500 000
Onduleur	APC UPS 400	2	583 000	1 166 000
Graveur	20 x 10 x 10 SONY	1	875 000	875 000
DVD Rom	16 X SONY	1	416 000	416 000
Caméra	Hitachi	1	2 500 000	2 500 000
Poste téléviseur	JVC 14	1	1 083 000	1 083 000
Magnétoscope	Samsung VHS	1	667 000	667 000
Plastifieuse	Pouchman 12	1	1 167 000	1 167 000
TOTAL				64 625 000

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
Cyberespace	- Ordinateur Multimédia - Pentium 4 1,5 Ghz - Moniteur 15", carte son AC' 97 3D intégré - Haut parleur 166 Watts - Boîtier ATX - HDD 30 GO, SDRAM 128 MO - Clavier 108 touches - Souris PS/2 - Lecteur DVD 16X - Lecteur disquette 1,44 MO - Onduleur APC UPS 400
Micro-édition	- Ordinateur Multimédia - IBM Pentium 266 MMX - HDD 4,3 GO, SDRAM 64 MO - Moniteur 15", carte son AC 97' 3D intégré - Haut parleur 160 Watts - Boîtier ATX - Clavier 108 touches - Souris PS/2 - Lecteur CD 52X - Lecteur disquette 1,44 MO - Onduleur APC UPS 400

Les machines choisies ci-dessus sont puissantes, efficaces et rapides à l'exécution des tâches. Le tableau suivant énumère la liste des prévisions d'équipements 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
Ordinateur	12	12	18	18
Imprimante	02	02	04	04
Copieur	01	01	02	02
Perforelieur	01	01	01	01
Scanner	01	01	02	02
Plastifieuse	01	01	01	01
Caméra	01	01	01	01
Poste téléviseur	01	01	01	01
Magnétoscope	01	01	01	01
Onduleur	02	02	02	02
Graveur	01	01	01	01
DVD Rom	01	01	01	01

1.2 Coût 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	Prix unitaire (Fmg)	Montant (Fmg)
Bureau	01	1 050 000	1 050 000
Armoire	01	840 000	840 000
Tables ordinateurs	12	420 000	5 040 000
Chaises	15	78 750	1 181 250
Divers			525 000
TOTAL			8 636 250

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 7 304 750 Fmg (1 460 950 Ariary).

Tableau n° 20 : Coût des installations

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire (Fmg)	Montant (Fmg)
ELECTRICITE :				
<u>. Equipements électriques</u>				
- Interrupteur	Pièce	4	5 250	21 000
- Prise femelle	Pièce	10	3 175	31 750
- Lampe néon	Pièce	4	78 750	315 000
- Fil	Mètre	30	1 575	47 250
<u>. Installation électriques (JIRAMA)</u>				
- Frais d'installation				
- Compteur + câbles				525 000
TOTAL I				940 000
TELEPHONE :				
- Poste téléphonique (fax)	Unité	1	1 050 000	1 050 000
- Frais d'installation				315 000
TOTAL II				1 365 000
INTERNET :				
- Antenne + câbles de connexion DTS	Unité	1	5 000 000	5 000 000
TOTAL III				5 000 000
TOTAL GENERAL (I+II+III)				7 305 000

1.4 Frais d'établissements

La constitution de ce projet nécessite des dépenses qui s'élèvent à 1 260 000 Fmg (252 000 Ariary). Ce sont :

- Frais d'étude, d'élaboration de dossier ;
- Dépenses diverses.

Tableau n° 21 : Tableau récapitulatif du frais d'établissement

Rubriques	Montant (Fmg)
Frais d'étude, d'élaboration des dossiers	1 050 000
Dépenses diverses	210 000
TOTAL	1 260 000

1.5 Les actifs immobilisés

Le coût des investissements en immobilisation se récapitule comme suit :

Tableau n° 22 : Coût des investissements en immobilisation

Libellés	Montant (Fmg)
Immobilisations incorporelles :	1 260 000
Frais d'établissement	1 260 000
. Frais d'étude, d'élaboration des dossiers	1 050 000
. Dépenses diverses	210 000
Immobilisations corporelles :	80 566 000
. Matériels et outillages	64 625 000
. Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000
. Installation	7 305 000
TOTAL	81 830 000

Les immobilisations s'élèvent à 81 830 000 Fmg (16 366 000 Ariary).

1.6 Fonds de roulement

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 (Fmg)
Charges de personnel	3 150 000
Matières premières	2 775 000
Electricité, téléphone, Internet	7 425 000
TOTAL	13 350 000

D'après ce tableau, le fonds s'élève à 13 350 000 (2 670 000 Ariary).

Section 2 : Financement du projet

Le plan de financement nous amène à dresser le schéma de financement qui nous aide à identifier les flux financiers au début de l'exploitation.

Nous avons 3 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 du financement du projet

Désignation	Montant (Fmg)
Frais de pré-exploitation	3 780 000
Investissements	81 830 000
Fonds de roulement initial	13 350 000
Financement du projet	98 960 000

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 propre :
- ☐ apports en nature
- ☐ apports en numéraire
- ☐ Crédit à moyen terme

Tableau n° 25 : Détails du financement

Désignation	Montant (Fmg)	Pourcentage (%)
Apports propre en nature	22 216 000	22,45
Apports propre en numéraire	20 200 000	20,41
Crédit à moyen terme	56 544 000	57,14
TOTAL	98 960 000	100

Les apports propres couvrent les 42,86% du montant total du fonds nécessaire. La société doit recourir à un crédit à moyen terme pour les 57,14% du montant total.

Tableau n° 26 : Schéma du plan de financement

Rubrique	Année 1
RESSOURCES	
. Apport	42 416 000
. Emprunt	56 544 000
TOTAL RESSOURCES	98 960 000
EMPLOIS	
. Investissements	81 830 000
. Fonds de roulement	13 350 000
. Frais pré-exploitation	3 780 000
TOTAL EMPLOIS	98 960 000

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
- ◆ et l'amortissement dégressif

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

❖ Frais d'établissement :

Son amortissement dure 3 ans, le taux est donc

$$\frac{100}{3} = 33\%$$

D'où :
$$\frac{1260\ 000}{3} = 420\ 000 \text{ (84 000 Ariary)}$$

❖ Matériel et outillage :

Pour le matériel informatique, la durée de vie est de 4 ans, le taux est donc

$$\frac{100}{4} = 25\%$$

D'où :

$$\frac{64\,625\,000}{4} = 16\,156\,250 \text{ (3 231 250 Ariary)}$$

❖ Matériels e 4

Leur durée de vie est de dix ans. Donc le taux est de

D'où :

$$\frac{8\,636\,250}{10} = 863\,250 \text{ Fmg (172 725 Ariary)} \quad 6$$

❖ Installations :

Son amortissement est sur dix (10) ans. Et le coût de la dépréciation annuelle est de :

$$\frac{7\,304\,750}{10} = 730\,475 \text{ Fmg (146 095 Ariary)}$$

Tableau n° 27 : Amortissement des biens

Immobilisation	Valeur d'origine	Taux (%)	Durée de vie	Amortissement annuel
Frais d'établissement	1 260 000	33,33	3	420 000
Matériels et outillages	64 625 000	25	4	16 156 250
Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	10	10	864 000
Installation	7 305 000	10	10	730 500
Frais de pré-exploitation	3 780 000	20	5	756 000

Donc le tableau des amortissements peut se présenter comme suit :

Tableau n° 28 : Tableau des amortissements

Immobilisation	Valeur d'origine	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'établissement	1 260 000	420 000	420 000	420 000		
Matériels et outillages	64 625 000	16 156 250	16 156 250	16 156 250	16 156 250	
Réinvestissements	42 000 000				10 500 000	10 500 000
Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	864 000	864 000	864 000	864 000	864 000
Installation	7 305 000	730 500	730 500	730 500	730 500	730 500
Frais de pré-exploitation	3 780 000	756 000	756 000	756 000	756 000	756 000
TOTAL		18 926 750	18 926 750	18 926 750	29 006 750	12 850 500

A partir de la quatrième année, il existe une augmentation de 10 500 000 Fmg (2 100 000 Ariary) pour le poste matériels et outillages à cause des réinvestissements d'un montant de 42 000 000 Fmg (8 400 000 Ariary). Ici, les frais de pré-exploitation sont considérés comme les frais d'établissement mais ayant une durée de vie de cinq ans.

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 17%. 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).

Amortissement = Annuité – Charges financières

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 56 544 000 Fmg (11 308 800 Ariary) avec un taux d'intérêt de 17%.

Tableau n° 29 : Tableau de remboursement des emprunts

Année	Capital au début de la période (A)	Annuité (B)	Intérêt $C=A*17\%$	Amortissements $(D=B-C)$	Capital en fin de la période $(E=A-D)$
1	56 544 000	17 673 611	9 612 480	8 061 131	48 482 869
2	48 482 869	17 673 611	8 242 088	9 431 523	39 051 346
3	39 051 346	17 673 611	6 638 729	11 034 882	28 016 464
4	28 016 464	17 673 611	4 762 798	12 910 813	15 105 651
5	15 105 651	17 673 611	2 567 960	15 105 651	0

Capital en fin de la période = Capital début période – Amortissement de période

Section 5 : Compte de gestion

5.1 : Les comptes des charges

5.1.1 : Matières premières

Elles sont déjà calculées dans la partie II, Chapitre II, section 3

Tableau n° 30 : Charges des matières premières

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	16 411 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000
TOTAL	16 411 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000

5.1.2 : Matières et fournitures non stockées

→ Electricité :

On estime à 20 475 000 Fmg (4 095 000 Ariary) par an soit 1 706 250 Fmg (341 250 Ariary) par mois.

→ Fournitures administratives :

Elles sont fixées à 105 000 Fmg (21 000 Ariary) par mois.

5.1.3 : Charges externes

→ Télécommunications :

La dépense annuelle à la TELECOM MALAGASY est estimée à 3 780 000Fmg (756 000 Ariary) soit 315 000 Fmg (63 000 Ariary) par mois.

→ Internet :

On estime à 60 000 000 Fmg (12 000 000 Ariary) la dépense annuelle à la Data Telecom Service (D.T..S).

5.1.4 : Charges de personnel

Tableau n° 31 : Charges de personnels permanents

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	74 209 000	78 905 000
TOTAL	54 972 000	55 497 000	75 684 000	74 209 000	78 905 000

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 l'évalue à 400 000 Fmg (80 000 Ariary) par an.

5.1.6 : Charges financières

Ce sont surtout 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

L'amortissement se définit comme la constatation comptable de la perte de valeur (amoindrissement de valeur ou dépréciation) subie par une immobilisation. Cette dépréciation résulte 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 : récapitulatif des charges (en Fmg)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	16 641 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000
Matières et fournitures non stockées	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000
- Electricité	20 475 000	20 475 000	20 475 000	20 475 000	20 475 000
- Fournitures administratives	1 260 000	1 260 000	1 260 000	1 260 000	1 260 000
Charges externes	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000
- Télécommunication	3 780 000	3 780 000	3 780 000	3 780 000	3 780 000
- Location Antenne DTS	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
Charges de personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000
Impôts et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Investissements				42 000 000	
TOTAL	157 528 000	157 824 000	178 425 000	221 097 000	182 253 000

On constate la hausse des charges à la quatrième année à cause de l'acquisition des nouveaux matériels.

Voici le détail :

- 06 ordinateurs ;
- 03 imprimantes ;
- 01 copieur ;
- 01 scanner.

Le montant de ces investissements de la quatrième année est estimé à 42 000 000Fmg (8 400 000 Ariary).

5.2 : Les comptes de produits

5.2.1 : Ventes :

Ce sont les produits d'exploitation 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

	<i>Année 1</i>	<i>Année 2</i>	<i>Année 3</i>	<i>Année 4</i>	<i>Année 5</i>
Ventes	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
Total	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000

5.2.2 : Produits exceptionnels :

Ce sont des 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 des machines effectués auprès des clients.

Tableau n° 34 : Tableau de vente des produits exceptionnels

	<i>Année 1</i>	<i>Année 2</i>	<i>Année 3</i>	<i>Année 4</i>	<i>Année 5</i>
Montant en Fmg	1 840 000	3 459 000	4 060 000	5 260 000	5 300 000

Chapitre II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Ce chapitre relatif à l'analyse 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 :

A partir du compte de résultat prévisionnel avant frais financier, que nous pourrions 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

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
PRODUITS					
1 – Ventes	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
2 – Total des Produits	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
CHARGES					
3 – Achats					
Matières premières	16 641 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000
Matières et fournitures non stockées	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000
4 – Charges externes	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000
5 – Impôts et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
6 – Charges de Personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000
7 – Amortissements	18 926 750	18 926 750	18 926 750	29 006 750	12 850 500
8 – Total des charges	176 454 750	176 750 750	197 351 750	208 103 750	195 103 500
9 – Marges	61 576 250	92 016 250	83 547 250	129 701 250	156 919 500

Les marges ne cessent d'augmenter pendant les cinq années d'activités. On constate une diminution à l'année trois (3) par rapport à l'année deux (2) à cause du recrutement de deux nouveaux agents. Ceci explique que le projet est doté d'une capacité de remboursement du crédit demandé.

1.2 : Trésorerie prévisionnelle pour la première année :

La trésorerie mensuelle est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses mensuelles. Elle est nécessaire à la première année de l'exploitation pour trouver le fonds de roulement initial (F.R.I).tableau n°36

Tableau n° 36 : Compte prévisionnel de trésorerie mensuelle (Année 1)

Désignation	Janv	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
ENCAISSEMENTS	10 835 916	18 498 910	18 498 910	21 802 541	21 802 541	19 802 541	21 802 000	21 517 288	21 517 288	20 517 508	20 517 508	20 517 508	238 031 000
Ventes	10 835 916	18 498 910	18 498 910	21 802 541	21 802 541	19 802 541	21 802 000	21 517 288	21 517 288	20 517 508	20 517 508	20 517 508	238 031 000
Total encaissements	10 835 916	18 498 910	18 498 910	21 802 541	21 802 541	19 802 541	21 802 000	21 517 288	21 517 288	20 517 508	20 517 508	20 517 508	238 031 000
DECAISSEMENTS :													
Achats													
Matières premières	1 387 286	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	1 387 291	16 647 487
Matières et fournitures non stockées	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	1 811 250	21 735 000
Charges externes	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	5 315 000	63 780 000
Charges de personnel	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	4 581 000	54 972 000
Impôts et taxes												400 000	400 000
Total décaissement	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 094 541	13 494 541	157 534 492
Solde mensuel	(2 258 620)	5 404 369	5 404 369	8 708 000	8 708 000	6 708 000	8 708 000	8 422 747	8 422 747	7 422 967	7 422 967	7 422 967	80 496 513
Solde cumulé	(2 258 620)	3 147 749	8 550 118	17 258 118	25 966 118	32 674 118	31 182 118	49 808 865	58 227 612	65 650 579	73 073 546	80 496 513	

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
ACTIF IMMOBILISE	85 610 000	CAPITAUX PROPRES	29 066 000
<u>Immobilisations incorporelles :</u>	1 260 000	Capital	29 066 000
Frais d'établissement	1 260 000		
<u>Immobilisations corporelles :</u>	84 350 000	DETTES	56 544 000
Matériels et outillages	64 625 000	Emprunts à long et à moyen terme	56 544 000
Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000		
Installation	7 305 000		
Frais de pré-exploitation	3 780 000		
TOTAL	85 610 000	TOTAL	85 610 000

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

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
PRODUITS					
1 – Ventes	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
2 – Produits exceptionnels	1 840 000	3 459 000	4 060 000	5 260 000	5 300 000
3 – Total des produits	239 871 000	272 226 000	284 959 000	343 065 000	357 323 000
CHARGES					
4 – Achats					
Matières premières	16 641 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000
Matières et fournitures non stockées	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000
5 – Charges externes	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000
6 – Impôts et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
7 – Charges de Personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000
8 – Charges financières	9 612 480	8 242 088	6 638 729	4 762 798	2 567 960
9 – Amortissements	18 926 750	18 926 750	18 926 750	29 006 750	12 850 500
10 – Total des charges	186 067 230	184 992 838	203 990 479	212 866 548	197 671 460
11 – Résultat avant impôt	53 803 770	87 233 162	80 968 521	130 198 452	159 651 540
12 – I.B.S	18 831 320	30 531 607	28 338 982	45 569 458	55 878 039
13 – Résultat Net d'impôt	34 972 450	56 701 555	52 629 539	84 628 994	103 773 501
14 – M.B.A	53 899 200	75 628 305	71 556 289	113 635 744	116 624 001

IBS = Impôt sur les Bénéfices de Société

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 Caractéristiques de Gestion (T.G.C.G)

Le Tableau de Grandeurs Caractéristiques 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 renseigne la véritable production économique de l'entreprise et la marge sur valeur apportée par la société.

- ✓ Excédent Brut de l'exploitation (E.B.E) :

C'est un indicateur de rentabilité réelle d'exploitation. Il mesure l'efficacité de l'outil de productions (marge dégagée par l'exploitation). 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.

C'est la ressource fondamentale que l'entreprise tire de son exploitation avant l'impôt sur le bénéfice.

- ✓ Résultat d'exploitation :

C'est le résultat permettant la comparaison entre 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 Grandeurs Caractéristiques de Gestion

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1 – Marge commercial					
2 – Production de l'exercice	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
Vente	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
3 – Consommations intermédiaires	102 156 000	101 927 000	102 341 000	102 488 000	102 948 000
(+) Matières premières	16 641 000	16 412 000	16 826 000	16 973 000	17 433 000
(+) Matières et fournitures non stockées	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000	21 735 000
(+) Charges externes	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000
4 – Valeur ajoutée	135 875 000	166 840 000	178 558 000	235 317 000	249 075 000
(+) Production de l'exercice	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
(+) Marge commerciale	-	-	-	-	-
(-) Consommations intermédiaires	102 156 000	101 927 000	102 341 000	102 488 000	102 948 000
5 – Excédent brut de l'exploitation	80 503 000	110 943 000	102 474 000	158 708 000	169 770 000
(+) Valeur Ajoutée	135 875 000	166 840 000	178 558 000	235 317 000	249 075 000
(-) Impôts et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
(-) Charges de personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000
6 – Résultat d'exploitation	61 576 250	92 016 250	83 547 250	129 701 250	156 919 500
(+) Excédent brut de l'exploitation	80 503 000	110 943 000	102 474 000	158 708 000	169 770 000
(-) Dotation aux amortissements	18 926 750	18 926 750	18 926 750	29 006 750	12 850 500
7 – Résultats financiers	(9 612 480)	(8 242 088)	(6 638 729)	(4 762 798)	(2 567 960)
(+) Produits financiers	-	-	-	-	-
(-) Charges financières	9 612 480	8 242 088	6 638 729	4 762 798	2 567 960
8 – Résultats exceptionnels	1 840 000	3 459 000	4 060 000	5 260 000	5 300 000
(+) Produits exceptionnels	1 840 000	3 459 000	4 060 000	5 260 000	5 300 000
(-) Charges exceptionnelles	-	-	-	-	-
9 – Résultat avant impôt (6+7+8)	53 803 770	87 233 162	80 968 521	130 198 452	160 151 540
Impôt sur le bénéfice	18 831 320	30 531 607	28 338 982	45 569 458	55 878 039
Résultat net de l'exercice	34 972 450	56 701 555	52 629 539	84 628 358	103 773 500

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 proprogrammées. 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

Libellé	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES						
MBA (+)		53 899 200	75 628 305	71 556 289	113 635 744	116 624 000
Emprunt à long et moyen terme	56 544 000					
Fonds propres	42 416 000					
TOTAL RESSOURCES	98 960 000	53 899 200	75 628 305	71 556 289	113 635 744	116 624 000
EMPLOIS						
MBA (-)						
- Frais d'établissement	1 260 000					
- Matériels et outillages	64 625 222				42 000 000	
- M.M.B	8 640 000					
- Installation	7 304 750					
- Frais de pré-exploitation	3 780 000					
- Fonds de roulement	13 199 581					
- Remboursement emprunt		8 061 131	9 431 523	11 034 882	12 910 813	15 105 651
TOTAL EMPLOIS	98 960 000	8 061 131	9 431 523	11 034 882	12 910 813	15 105 651
Solde		45 838 069	66 196 782	60 521 4071	58 724 931	101 518 349
Solde cumulé		45 838 069	112 034 851	172 556 258	231 281 189	332 799 538

L'investissement effectué au cours de la quatrième année d'une somme de 42 000 000 Fmg (8 400 000 Ariary) n'abaisse pas le volume de trésorerie. Il reste toujours positif et tend vers la croissance.

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 ici 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****Bilan au 31 Décembre année 1***Actif**Passif*

Intitulé	Montant brut	Amortissement	Montant Net	Intitulé	Montant
ACTIF IMMOBILISE				CAPITAUX PROPRES	64 038 450
<u>Immobilisations incorporelles :</u>				- Capital	29 066 000
Frais d'établissement	1 260 000	420 000	840 000	- Résultat de l'exercice	34 972 450
Frais de pré-exploitation	3 780 000	756 000	3 024 000		
<u>Immobilisations corporelles :</u>				DETTES	0
- Matériels et outillages	64 625 000	16 156 250	48 468 750	Emprunts à long et à moyen terme	48 482 869
- Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	864 000	7 776 000		
- Installations	7 305 000	730 500	6 574 500		
-					
ACTIF CIRCULANT			45 838 069		
Banque			45 838 069		
TOTAL			112 521 319	TOTAL	112 521 319

4.2 : Bilan prévisionnel pour les quatre dernières années

Tableau n° 42 : Bilan au 31 Décembre année 2

Bilan au 31 Décembre année 2

Actif

Passif

Intitulé	Montant brut	Amortissement	Montant Net	Intitulé	Montant
ACTIF IMMOBILISE				CAPITAUX PROPRES	120 740 005
Immobilisations incorporelles :				- Capital	29 066 000
Frais d'établissement	1 260 000	840 000	420 000	- Résultat de l'exercice	56 701 555
- Frais de pré-exploitation	3 780 000	1 512 000	2 268 000	- Report à nouveau	34 972 450
Immobilisations corporelles :					
- Matériels et outillages	64 625 000	32 312 500	32 312 500	DETTES	
- Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	1 728 000	6 912 000	Emprunts à long et à moyen terme	39 051 346
- Installations	7 305 000	1 461 000	5 844 000		
ACTIF CIRCULANT			112 034 851		
Banque			112 034 851		
TOTAL			159 791 351	TOTAL	159 791 351

Tableau n° 43 : Bilan au 31 Décembre année 3

Bilan au 31 Décembre année 3

Actif				Passif	
Intitulé	Montant brut	Amortissement	Montant Net	Intitulé	Montant
ACTIF IMMOBILISE				CAPITAUX PROPRES	173 369 544
<u>Immobilisations</u>				- Capital	29 066 000
<u>incorporelles :</u>				- Résultat de l'exercice	52 629 539
Frais d'établissement	1 260 000	1 260 000	0	- Report à nouveau	91 674 005
- Frais de pré-exploitation	3 780 000	2 260 000	1 512 000		
<u>Immobilisations</u>					
<u>corporelles :</u>				DETTES	28 016 464
- Matériels et outillages	64 625 000	48 468 750	16 156 250	Emprunts à long et à	28 016 464
- Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	2 592 000	6 048 000	moyen terme	
- Installations	7 305 000	2 191 500	5 113 500		
ACTIF CIRCULANT			172 556 258		
- Banque			172 556 258		
TOTAL			201 386 008	TOTAL	201 386 008

Tableau n° 44 : Bilan au 31 Décembre année 4**Bilan au 31 Décembre année 4**

Actif				Passif	
Intitulé	Montant brut	Amortissement	Montant Net	Intitulé	Montant
ACTIF IMMOBILISE :				CAPITAUX PROPRES :	257 998 538
Immobilisations incorporelles :				- Capital	29 066 000
Frais d'établissement	1 260 000	1 260 000	0	- Résultat de l'exercice	84 628 994
- Frais de pré-exploitation	3 780 000	3 024 000	756 000	- Report à nouveau	144 303 544
Immobilisations corporelles :					
- Matériels et outillages	64 625 000	64 625 000	0	DETTES :	15 105 651
- Nouveau Matériels et outillages	42 000 000	10 500 000	31 500 000	Emprunts à long et à moyen terme	15 105 651
- Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	3 456 000	5 184 000		
- Installations	7 305 000	2 922 000	4 383 000		
ACTIF CIRCULANT			231 281 189		
- Banque			231 281 189		
TOTAL			273 104 189	TOTAL	273 104 189

Tableau n° 45 : Bilan au 31 Décembre année 5**Bilan au 31 Décembre année 5**

Actif			Passif		
Intitulé	Montant brut	Amortissement	Montant Net	Intitulé	Montant
ACTIF IMMOBILISE :				CAPITAUX PROPRES :	
<u>Immobilisations</u>				- Capital	29 066 000
<u>incorporelles :</u>				- Résultat de l'exercice	103 773 500
Frais d'établissement	1 260 000	1 260 000	0	- Report à nouveau	228 932 538
- Frais de pré-exploitation	3 780 000	3 780 000	0		
<u>Immobilisations corporelles :</u>				DETTES :	
- Matériels et outillages	64 625 000	64 625 000	0	Emprunts à long et à moyen terme	0
- Nouveau Matériels et outillages	42 000 000	21 000 000	21 000 000		
- Matériels et mobiliers de bureau	8 640 000	4 320 000	4 320 000		
- Installations	7 305 000	3 652 500	3 652 000		
ACTIF CIRCULANT			332 799 538		
- Banque			332 799 538		
TOTAL			361 778 038	TOTAL	361 778 038

Chapitre III : 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 et le Taux de Rentabilité Interne qui sont déjà vus dans le chapitre III de la première partie.

D'ailleurs, notre projet a des impacts sur son environnement. C'est pourquoi que nous allons étudier ce sujet en analysant les impacts économique, financier et social.

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 Tableau de Caractéristiques de Gestion, on a la projection suivante :

Tableau n° 46 : Projection de la Valeur Ajoutée

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur Ajoutée	135 875 000	166 840 000	178 558 000	235 317 000	249 075 000
Evolution	0	30 965 000	11 718 000	56 759 000	13 758 000
Pourcentage de la VA par rapport à la production	57	62	64	70	71

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.

- ❑ Le rendement apparent de la main d'œuvre

$$R1 = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{effectif}}$$

- ❑ L'efficacité de l'investissement humain

$$R2 = \frac{\text{Charge de personnel}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

- ❑ La performance économique

$$R3 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

Tableau n° 47 : Ratios de performance économique

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R1	27 173 702	33 368 360	25 509 693	33 616 750	35 582 489
R2	40,45	33,26	42,98	32,38	31,67
R3	25,73	33,98	29,47	35,96	41,66

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.

Une situation satisfaisante est constatée à partir de la traduction du troisième indicateur. Il y a une augmentation progressive depuis la troisième année.

1.2 : Evaluation financière

1.2-1 : Calcul du Délai de Récupération des Capitaux Investis (D.R.C.I)

Le tableau ci-après nous montre les détails du calcul

Tableau n° 48 : Calcul du délai de récupération des capitaux investis

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	53 899 200	75 628 305	71 556 289	113 635 744	116 624 001
MBA cumulée	53 899 200	129 527 505	201 083 000	314 719 538	431 343 539
Investissement	81 830 000				

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.

MBA : 53 899 200 < 81 830 000 < 129 527 505

Année : année 1 < x < année 2

Le délai de récupération sera obtenu comme suit : (interpolation linéaire)

$$\frac{129\,524\,478 - 81\,826\,000}{129\,524\,478 - 53\,894\,935} \times 12 = 7,56 \text{ an } 7 \text{ mois et } 17 \text{ jours}$$

L'investissement initial sera récupéré après 1 an 7 mois et 17 jours c'est-à-dire le 17 Août de la deuxième année.

1.2-2 : Calcul de la Rentabilité des Investissements

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

$$\text{Rentabilité des investissements} = \frac{\text{Bénéfice Net}}{\text{Investissement Initial}} \times 100$$

Tableau n° 49 : Fonds générés par 100 Fmg d'investissement

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bénéfice Net	34 972 450	56 701 555	52 629 539	84 628 994	103 773 500
Investissement	81 830 000			(123 830 000)	
Rentabilité des investissements	42	69	64	103	126
				(68)	(83)

A la première année, nous constatons un bénéfice de 42 Fmg par 100 Fmg d'investissement. Pour la cinquième année, 100 Fmg de fonds investis secrètent 126 Fmg de bénéfice.

1.2-3 : Calcul de la Valeur Actuelle Nette (V.A.N)

Comme nous avons vu auparavant, la Valeur Actuelle Nette permet de juger si l'investissement est acceptable ou non.

Nous avons la formule suivante

$$VAN = \sum_{n=1}^5 \text{MBA} (1+i)^{-n} - C_0$$

Où - MBA = Marge Brute d'autofinancement

- i = taux d'intérêt (17%)

- n = durée

- C₀ = Montant de l'investissement

Tableau n° 50 : Tableau de calcul de la Valeur Actuelle Nette (V.A.N)

Année	MBA	(1,17) ⁻ⁿ	MBA (1,17) ⁻ⁿ
1	53 899 200	0,854 700	46 067 692
2	75 628 305	0,730 513	55 247 459
3	71 556 289	0,624 370	44 677 600
4	113 635 744	0,533 650	193 489
5	116 624 001	0,456 111	53 194 099
Total			259 827 955

$VAN = 259\,827\,955 - 81\,830\,000$

$VAN = 177\,997\,955 \text{ Fmg } (35\,599\,591 \text{ Ariary})$

Nous pourrions conclure que ce projet sera rentable. Le montant de la Valeur Actuelle Nette est largement supérieur à zéro.

1.2-4 : Calcul du Taux de Rentabilité Interne (T.R.I)

On va donc déterminer le taux qui égalise la Valeur Actuelle Nette et l'investissement initial.

Tableau n° 51 : Tableau de Calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Année	MBA	MBA actualisée	
		Taux 80%	Taux 83%
1	53 899 200	29 944 000	29 453 115
2	75 628 305	23 342 069	22 583 028
3	71 556 289	12 269 597	11 676 012
4	113 635 744	10 824 926	10 132 359
5	116 624 001	6 171 992	5 682 408
Total		82 551 802	79 526 110

En référant sur ce tableau, on constate que le taux exact est compris entre 80% et 83%.

En faisant une extrapolation proportionnelle, on a les relations suivantes :

$$80\% < TRI < 83\%$$

80%	82 552 584	—————>
TRI	81 830 000	—————>
83%	79 526 922	—————>

$$\frac{TRI - 80\%}{83\% - 80\%} = \frac{81\,826\,000 - 82\,551\,802}{79\,526\,110 - 82\,551\,802}$$

D'après le calcul, on obtient le TRI = 80,71%.

D'où le Taux de Rentabilité Interne est largement supérieur au taux d'emprunt de 17%. Cela nous montre que notre entreprise dispose d'une marge de 63,71% pour emprunter.

$$VAN = 0 = \sum_{n=1}^5 MBA_n (1+ti)^{-n} - C$$

$t = TRI$

1.2-5/ 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 donc dégage un résultat nul.

Ce volume (ensemble des charges variables et fixes de la période) est mesuré à l'aide du seuil de rentabilité ou point mort (date par laquelle on ne réalise ni perte, ni bénéfice). 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 de seuil de Rentabilité

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaires (CA)	238 031 000	268 767 000	280 899 000	337 805 000	352 023 000
Coûts variables	102 156 000	101 927 000	102 341 000	102 488 000	102 948 000
Achats de matières et fournitures non stockées	38 376 000	38 147 000	38 561 000	38 708 000	39 168 000
Charges externes	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000	63 780 000
Marges sur coûts variables	135 875 000	166 840 000	178 558 000	235 317 000	249 075 000
Coûts fixes	83 911 230	83 066 630	101 649 479	110 378 548	94 723 460
Impôts et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Charges de personnel	54 972 000	55 497 000	75 684 000	76 209 000	78 905 000
Charges financières	9 612 480	8 242 088	6 638 729	4 762 798	2 567 960
Amortissements	18 926 750	18 926 750	18 926 750	29 006 750	12 850 500
Seuil de Rentabilité (SR)	146 998 900	133 813 740	159 910 150	158 452 000	133 874 800
% du SR par rapport au CA	61,75%	49,78%	56,92%	46,90%	38,02%

D'après ce tableau, il faut réaliser 146 998 900 Fmg (29 259 780 Ariary) pour couvrir la totalité des charges, sans faire ni perte ni bénéfice à la première année.

Section 2 : Impacts

Après avoir vu et analysé 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'emplois. Il existe donc une réduction de 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'entreprise 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 apportés par la Nouvelle Technologie de l'Information (Internet...), d'autre part la meilleure qualité de prestation offerte à partir des autres services (photocopie,...)

Suite à la bonne marche de ce projet et sa 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

Aujourd'hui, la connaissance en informatique est nécessaire pour avancer dans un monde qui est en progrès permanent. Dans la vie quotidienne, 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 et aussi de simplifier les tâches.

Comme la ville de Mahajanga ne connaît pas véritablement les avantages apportés par ce développement technologique surtout en matière de la micro-production informatique et de la nouvelle technologie de l'information et de la communication (utilisation de l'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 démontrés 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 critères 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 des investissements se traduit par les résultats bénéficiaires des exercices et la bonne appréciation à travers les différents critères de son évaluation.

BIBLIOGRAPHIE

- Claude ALAZARD, Sabine SEPARI
« Contrôle de Gestion »
2^e édition DUNOD, Paris, 1994, 712 pages.

- Bernard COLASSE
« Gestion Financière de l'entreprise »
2^e édition, PUF, 1987, 93 pages.

- Julie VALLET
« Technique d'analyse de Projets »
Edition DUNOD, Paris, 1995, 127 pages.

- Guy AUDIGIER
« Les études Marketing »
Edition DUNOD, Paris, 1998, 118 pages.

- Gérard SALATO, Alain CHEZ
« Etude des Bilans et Opérations financières »
Edition SEF, Paris, 1958, 237 pages.

- Petit LAROUSSE COMPACT 2002
Edition Larousse, 1786 pages.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET.....	5
Section 1 : Description du projet.....	5
1.1 : Historique.....	5
1.2 : Implantation Géographique.....	7
Section 2 : Présentation proprement dite du projet.....	7
2.1 : Définition de l'Informatique.....	7
2.2 : Cyberespace.....	7
2.3 : La Micro-édition.....	10
2.4 : L'imprimerie.....	11
Section 3 : Caractéristique du projet.....	11
3.1 Buts et objectifs.....	11
3.2 Intérêt.....	11
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE.....	12
Section 1 : Le marché proprement dit.....	12
1.1 : Marché visé.....	12
1.2 Présentation du circuit de distribution.....	13
1.3 Evolution du marché.....	13
Section 2 : Analyse de l'offre.....	14
2.1 : Caractéristique du service offert.....	14
2.2 : Les concurrents sur le marché.....	14
2.3 : Les avantages concurrentiels.....	16
Section 3 : Analyse de la demande sur le marché.....	17
3.1 : Consommation annuelle du marché.....	17
3.2 : Analyse de comportement de l'achat sur marché.....	19
3.3 : Technique de fixation de prix.....	20
Section 4 : Choix de la stratégie marketing : Marketing Mix.....	21
4.1 : La politique de produit.....	22
4.2 : Politique des prix.....	22
4.3 : Politique de distribution.....	23
4.4 : Politique de promotion ou de communication.....	24
Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES	
D'EVALUATION D'UN PROJET.....	25
Section 1 : Valeur Actuelle Nette (V.A.N).....	25

Section 2 : Taux interne de Rentabilité (T.I.R).....	26
Section 3 : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).....	26
Section 4 : Indice de Profitabilité (I.P).....	27
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....	28
Chapitre I : LES TECHNIQUES DE PRODUCTION.....	29
Section 1 : Les procédés de spécialisation de l'activité.....	29
1.1 La spécialisation.....	29
1.2 Les voies de la spécialisation.....	29
Section 2 : Description de la production.....	30
2.1 : Les produits et les prestations offerts.....	30
2.2 : Le processus de production.....	30
Section 3 : Les moyens de Production.....	35
3.1 : Les ressources humaines.....	36
3.2 : Les ressources financières.....	36
3.3 : Les ressources matérielles.....	36
Chapitre II : LA PRODUCTION ENVISAGEE.....	37
Section 1 : Capacité de production.....	37
1.1 Production envisagée pour la première année.....	37
Section 2 : Planning de production et de vente.....	38
2.1 : Planning de production.....	38
2.2 : Chiffre d'affaires prévisionnel.....	39
2.3 : Ventes des quatre dernières années.....	41
2.4 : Calendrier de réalisation.....	42
Section 3 : La consommation de matières premières.....	43
3.1 : Dépenses de pré exploitation.....	43
3.2 : Dépenses en matières premières.....	44
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	46
Section 1 : Organigramme.....	46
Section 2 : Organisation administrative.....	47
2.1 : Forme juridique.....	47
2.2 : Organisation fonctionnelle.....	48
2.3 : Attribution du personnel.....	50
2.4 : Gestion du personnel.....	52
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE.....	55
Chapitre I : LES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION.....	56
Section 1 : Investissements à effectuer.....	56
1.1 : Montant des équipements nécessaires à l'exploitation.....	56
1.2 : Coût des matériels et mobiliers de bureau.....	59
1.3 : Coûts des installations.....	60
1.4 : Frais d'établissements.....	61
1.5 : Les actifs immobilisés.....	61

1.6 : Fonds de roulement.....	62
Section 2 : Financement du projet.....	63
2.1 : Schéma du plan de financement.....	63
Section 3 : Tableau des amortissements.....	64
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....	67
Section 5 : Compte de gestion.....	68
5.1 : Les comptes des charges.....	68
5.2 : Les comptes de produits.....	72

Chapitre II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....73

Section 1 : Compte de résultat.....	73
1.1 : Marge brute d'autofinancement.....	73
1.2 : Trésorerie prévisionnelle pour la première année.....	74
1.3 : Bilan d'ouverture.....	76
1.4 : Compte d'exploitation prévisionnelle après frais financiers.....	76
Section 2 : Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion (T.G.C.G).....	78
Section 3 : Plan de trésorerie.....	81
Section 4 : Bilan prévisionnel.....	82
4.1 : Bilan prévisionnel de la première année.....	82
4.2 : Bilan prévisionnel pour les quatre dernières années.....	83

Chapitre III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET.....87

Section 1 : Evaluation.....	87
1.1 : Evaluation économique.....	87
1.2 : Evaluation financière.....	89
Section 2 : Impacts.....	94
2.1 : Impact économique.....	94
2.2 : Impact financier.....	95
2.3 : Impact social.....	95

CONCLUSION.....96

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE