

PROJET DE CREATION D'UN CENTRE DE FORMATION EN INFORMATIQUE DANS LA VILLE DE MANAKARA (RÉGION VATOVAVY-FITOVINAGNY)



PROMOTION 2009/2010

Encadreur Enseignant

Madame RAVELOSON Vololonirina
Enseignant Chercheur et Chef du Département
Gestion
Université de Toamasina

Encadreur Professionnel

Monsieur RAKOTO Justin
Coordonateur régional vatovavyfitovinany

SOUS LA DIRECTION DE :

Date de soutenance : 18 Octobre 2010

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce mémoire n'aurait été possible sans l'aide et la contribution des nombreuses personnes, à qui nous adressons nos vifs et sincères remerciements, en particulier :

- ⇒ Madame Vololonirina RAVELOSON, Enseignant chercheur et Directeur de département Gestion à l'Université de Toamasina, notre Encadreur enseignant, qui, malgré ses diverses occupations, nous a dirigé dans l'accomplissement de ce travail.
- ⇒ Monsieur Justin RAKOTO, Coordinateur Régional Vatovavy-Fitovinany, notre Encadreur Professionnel, qui nous donne son soutien tout au long de l'élaboration de ce travail. Sans son hospitalité et ses conseils nos recherches n'auraient pas abouti à ce stade.
- ⇒ Monsieur Gatien HORACE, Président de l'Université de Toamasina et tous ceux qui ont participé à l'ouverture de la Faculté de Sciences de Gestion à l'Université de Toamasina.
- ⇒ Tous les enseignants de la Faculté des Droits, des Sciences économiques et de Gestion et plus particulièrement tous les enseignants du Département de Gestion, notamment ceux de l'Université de Toamasina qui nous ont permis d'accéder au niveau des connaissances actuelles où nous sommes.
- ⇒ Nos frères et sœurs pour l'appui moral et matériel qu'ils nous ont accordé. et enfin à tous ceux qui nous ont encouragé et aidé d'une manière ou d'une autre, de près ou de loin, jusqu'à cette réalisation.
- ⇒ Nos chers parents qui nous ont aidés moralement et financièrement pour la réalisation du présent mémoire.
- ⇒ Enfin, tout ceux qui nous ont encouragé et aidé d'une manière ou d'une autre de près ou de loin, jusqu'à cette réalisation.

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BAC: Baccalauréat

BFR: Besoin en Fond de Roulement

BOA: Bank of Africa

BTS: Brevet Technique Secondaire

CAF: Capacité d'Auto finance

CD ROM: Compact Disc Read Only Memory

CEG: Collèged'Enseignement General

CFI : Centre de Formation en Informatique

DRCI: Durée de Récupération des Capitaux Investis

IBS:Impôt sur Bien et de Service

IP:Indice de Profitabilité

Immo. Corpo. : Immobilisation Corporelle

Immo. Incorpo. : Immobilisation Incorporelle

MMB:Matériel et Mobilier de Bureau

MAP : Madagascar Action Plan

PAO : Programme Assiste par Ordinateur

PC:Personal Computer

PréAO : Présentation Assiste par Ordinateur

SGBD: Système de Gestion de Base de Donne

TRI: Taux de Rentabilité Interne

VAN: Valeur Actuelle Nette

GLOSSAIRES

Access : est un système de gestion de base de données relationnelles édité par Microsoft.

Bureautique : ensemble des techniques qui tendent à automatiser et informatiser les travaux de bureau.

Informatique : science du traitement automatique de l'information

Logiciel : est un ensemble de programmes, qui permet à un ordinateur ou à un système informatique d'assurer une tâche ou une fonction en particulier

Microsoft : entreprise d'informatique américaine, première société mondiale d'édition de logiciels.

Ordinateur : est une machine informatique; elle permet de traiter des informations selon des séquences d'instructions prédéfinies ou programmes.

Word : est un logiciel de traitement de texte édité par Microsoft, composant majeur de Microsoft Office.

METHODOLOGIE

Pour l'approche méthodologie, nous avons élaboré des questionnaires destinés aux différents établissements publics et privés dans la ville de Manakara comme lycée Sileny Paul de MANAKARA, lycée « CPM », CEG de MANAKARA. En plus nous avons eu des entretiens avec quelque responsable de petites et moyennes entreprises (PME) pour avoir d'autres informations pour la création de ce Centre. Ensuite, nous avons

consulté des ouvrages bibliographiques disponibles auprès de la bibliothèque universitaire de Toamasina et Tananarive, puis les cours théoriques donnés par les enseignants de l'université de Toamasina et autres supports d'information comme les divers sites web. Enfin, nous avons consulté des documents auprès de la région VATOVAVY-FITVINAGNY et bureau de la commune urbaine de MANAKARA pour savoir un peu plus sur la situation géographique et démographique de la Région.

INTRODUCTION

Depuis quelques années, tous les pays s'accordent à reconnaître que l'éducation est un élément indispensable pour le développement économique et humain, aussi bien sur le plan individuel que collectif. Pour former un citoyen responsable ; l'éducation joue un rôle fondamental. Elle offre à tous ceux qui en bénéficient une possibilité de participer efficacement au développement économique, social et culturel du milieu où ils vivent. Mais à l'heure actuelle ; elle n'est plus cette dernière suffisante ; vu que le développement, de notre ère, est très lié à la technologie de l'informatique laquelle est aujourd'hui présente dans la plupart des domaines de la vie professionnelle. La technologie de l'informatique occupe bien évidemment une grande place dans les sciences appliquées, se chargeant notamment des calculs complexes requis dans les industries. Mais elle intervient également dans les entreprises, l'enseignement, les banques, les assurances ou encore les commerces, ainsi que dans la vie privée, c'est-à-dire à domicile. Grâce à la rapidité et à la fiabilité des tâches informatisées, l'ordinateur demeure un outil important dans tous les métiers nécessitant une modélisation préalable. Elle permet, en outre, de diffuser l'information par le biais de réseaux informatiques, dont l'Internet constitue l'exemple le plus marquant. Enfin, en s'associant aux techniques de télécommunications, elle facilite largement l'administration des bureaux en proposant ses services de télématique et de bureautique.

Dans les pays en voie de développement, presque toutes les priorités de l'Etat s'orientent toujours dans le domaine de l'éducation globale qui est considéré comme un des facteurs importants pour éradiquer la pauvreté.

Face à la mondialisation tout le monde doit être capable de manipuler des matériels informatiques. Mais l'accès au domaine de l'informatique n'est pas facile pour la majorité des populations dans les pays en voie de développement à cause de plusieurs facteurs comme l'analphabétisme, l'ignorance, l'insuffisance de pouvoir d'achat.

En conséquence, pour combler cette lacune, tout le monde se lance à tout pris dans le domaine de l'informatique pour être compétitif du point de vue économique et éducatif. Si bien que dans nos vies quotidiennes, un adage universel a vu le jour, stipulant que : « *tout individu qui n'a pas de connaissance en l'informatique est considéré comme un analphabète¹* » ; cet adage nous indique que l'analphabétisme, au 21^e siècle, ne vise pas uniquement « ceux qui ne savent pas lire et écrire ».

C'est pourquoi que Madagascar n'est pas épargné par cette situation, car l'Etat Malgache s'est engagé dans le cadre du développement équitable et intense dans toutes les 22 régions de Madagascar. Par conséquent, pour participer à ceux

¹¹ Adage apparu au début de 21^e siècle

développements nous avons choisi la Ville de MANAKARA dans la Région VATOVAVY-FITOVINAGNY de créer un centre de formation professionnelle dénommé : « Centre de Formation en Informatique (CFI) dans la ville de MANAKARA ».

Pour réaliser ce projet, il convient alors de poser les interrogations suivantes :

De quoi ce centre a-t-elle besoin pour démarrer ?

Qui sont les clients cibles ?

Quels sont les produits qui satisferont aux besoins de la clientèle ?

Quelle stratégie marketing sera à adopter ?

Qui sont les concurrents ?

Quels sont les risques liés à l'activité ?

Dans le souci de bien analyser cette problématique, nous avons proposé

Un travail qui se divise en deux parties :

La première partie qui donne : LA PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Est se subdivisée en trois chapitres :

- . La présentation du projet,
- . L'étude du marché,
- . La conduite du projet.

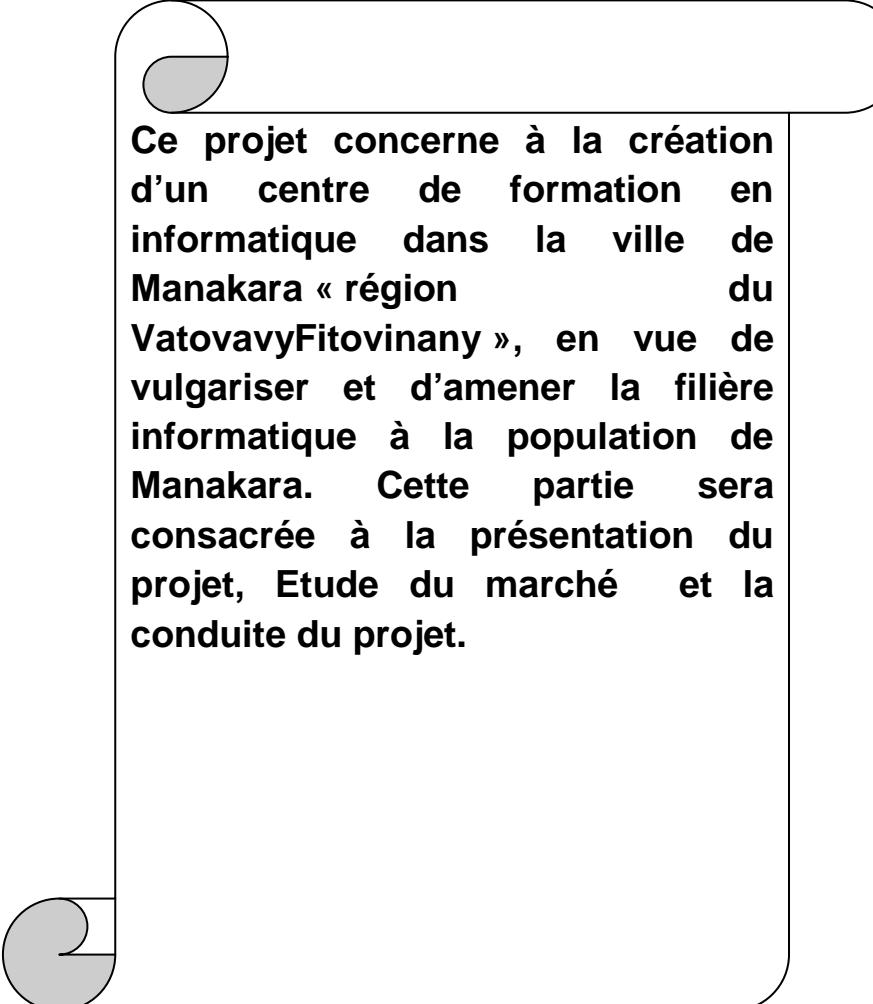
La deuxième partie qui décrit : L'ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

- . L'investissement et les comptes de gestion,
- . L'analyse de la faisabilité,
- . L'évaluation de la rentabilité du projet.

PREMIERE PARTIE

PRESENTATION

GENERALE DU PROJET



Ce projet concerne à la création d'un centre de formation en informatique dans la ville de Manakara « région du VatovavyFitovinany », en vue de vulgariser et d'amener la filière informatique à la population de Manakara. Cette partie sera consacrée à la présentation du projet, Etude du marché et la conduite du projet.

CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous évoquerons les généralités sur le projet, sur un aperçu général du projet et enfin sur l'importance du projet.

Section 1 : Généralités sur le projet

La création d'une entreprise reste toujours une aventure et plus ou moins risquée selon les circonstances. Il est plus intéressant d'avoir une idée originale. Parfois il suffit d'avoir une clientèle potentielle et de mettre un nouveau produit (bien matériel ou service) sur le marché dont la demande dudit produit est plus ou moins senti par la population.

Le meilleur moyen de réussir ses premiers pas entrent qu'entrepreneur est souvent de partir d'une idée que l'on maîtrise bien, parce que l'activité qui se jouera sera connue de soi. L'initiateur qui choisit un marché nouveau ou un secteur d'activité qui ne lui est pas familier, doit avoir beaucoup de compétences à mettre en œuvre pour réussir. Bref, le créateur qui se sent bien dans l'activité qu'il entreprend, a déjà des atouts principaux pour créer une entreprise. L'entreprise que nous allons planter est un centre de formation en informatique dans la ville de MANAKARA.

§1 - Notion de projet

Le commencement d'un projet lorsqu'il est possible ne s'attarde pas simplement d'une curiosité, elle représente au contraire un élément important de l'évaluation à posteriori en permettant de définir les objectifs initiaux du projet. A l'origine d'un projet, on peut retenir la politique de développement définie par le plan national dont il constitue localement l'expression.

On peut aussi trouver les aspirations locales de la population représentée au niveau national par l'administration où elle se traduit en action spécifique.

D'une manière générale, un projet est un mode de développement d'un pays. Désormais, ce modèle de développement est mis en cause : la diversification et l'instabilité des marchés, l'apparition de nouveaux acteurs industriels et financiers, la concurrence accrue entre les constructeurs font que les projets sont certainement très suggestifs, mais aussi très ambigus. Le projet apparaît pour certains acteurs de l'entreprise comme l'expression à un moment donné d'une stratégie générale, l'affirmation de la volonté de se diversifier, aussi claire et déterminée.

Dans cette logique, un projet se perçoit comme une conception, une idée. Et aucune idée n'a jamais prouvé sa supériorité sur une autre dans le domaine de la création d'entreprise. Une innovation technologique révolutionnaire n'a pas plus d'atouts au départ que la saisie d'une simple opportunité commerciale sur un marché banal. Créer une entreprise est donc, en quelque sorte, une opération qui met les « compteurs à zéro ».

Ici, notre projet concerne un centre de formation en informatique d'où l'importance de voir les grandes phases du projet et son objectif

§2- Les grandes phases d'un projet

Tout projet doit passer par 4 grandes phases :

La phase d'avant-projet

Elle permet de passer de l'idée initiale au projet formalisé.

Cette phase doit aboutir à la décision du maître d'ouvrage de démarrer ou non le projet.

La phase de définition du projet

C'est la mise en place du projet.

Cette phase doit permettre d'organiser le projet et de définir les outils de gestion associés à son déroulement.

La phase de réalisation du projet

C'est la conduite du projet. Pour le chef de projet, c'est la phase de pilotage.

Le chef de projet doit piloter le projet en fonction du référentiel élaboré lors de la phase de définition.

La phase de capitalisation

Un bilan doit être réalisé en fin de projet afin de capitaliser sur les savoir-faire et l'expérience acquise.

§3 –Objectif du projet

Pour le développement de la région VATOVAVY-FITOVINANY, l'implantation de ce centre permettra à la population de Manakara de suivre des formations informatiques. De plus, ce centre évite à la population locale qui s'intéresse aux outils informatiques de se déplacer pour leur formation. Enfin, comme tout projet, il réduira le nombre de chômeurs dans la région, car il créera des emplois.

§4- Les aspects d'un projet²

Un projet est caractérisé par :

La pertinence

Pour mettre en place un tel projet, il faudra viser le moment opportun. On dit que le projet est pertinent lorsque le choix du temps d'implantation du projet est favorable à la demande du consommateur.

L'efficacité

L'efficacité, c'est un degré de conformité du résultat par rapport aux objectifs. Elle est atteinte lorsque l'entreprise dégage le maximum de bénéfice, c'est à dire le résultat attendu et les objectifs visés sont atteints.

L'efficience

A la différence de l'efficacité, l'efficience est encore meilleure car il s'agit non seulement d'atteindre l'objectif, mais aussi de l'atteindre à moindre coût.

La pérennité

Il s'agit de la durabilité du projet. Comme toute création, la durée de vie du projet est parmi les éléments essentiels pour obtenir une meilleure rentabilité.

Section 2-Aperçu général du projet

§1- Contexte général

Depuis sa première découverte, l'informatique toujours en progrès, témoigne de l'évolution de la technologie. Tout leur produit dévoile un système de rapport entre action économique et utilité sociale.

Les huit dernières années, Diego Suarez a connu une importance grandissante de cette activité. A l'heure actuelle, les jeunes et les travailleurs s'intéressent de plus en plus à la formation bureautique et à la maintenance en matière d'informatique. Grâce à l'évolution sans cesse croissante des nombres d'étudiants par an dans la Région, le Centre cherchera toujours à satisfaire au mieux les apprenants

² Source : RATOVOSON Seth, cours Management I, à l'Université de Toamasina, 2007

§2- Terminologie en informatique

- la bureautique

La bureautique est un terme apparu en 1976. Par définition, la bureautique est l'application de l'informatique au travail de bureau. D'une façon courante, cela désigne le **trio** : traitement de texte, tableur et base de données auxquels, par la suite, sont ajoutés un logiciel de communication et un grapheur. Mais les logiciels de comptabilité, de PréAO (comme Microsoft *Publisher*), de PAO (comme Microsoft *PowerPoint*) sont aussi inclus dans le terme bureautique.

Dans cette rubrique on trouvera quelques documents permettant une bonne maîtrise des logiciels de bureautique les plus courants.

✓ **Le traitement de texte**

Le *traitement de texte* est un outil d'écriture, fonctionnant sur ordinateur. Avec cet outil on peut :

- effacer,
- corriger du texte,
- insérer du texte,
- déplacer du texte,
- remplacer des mots, des phrases, des paragraphes
- mettre en forme des mots : gras, italique etc.,
- mettre en forme l'ensemble d'un texte : mise en page,
- conserver le texte créé par un enregistrement,

✓ **Le tableur**

Le *tableur* est un programme spécialisé dans la réalisation de calculs répétitifs de façon massive. Mais il est aussi utile pour la réalisation de documents textuels à base de tableaux comme un emploi du temps, un calendrier ...

✓ **La base de données**

La *base de données* est un ensemble structuré d'informations. Une base de données doit être conçue pour permettre une consultation aisée de son contenu. Il existe de nombreux logiciels permettant de créer des bases de données.

Les bases de données dites relationnelles (SGBD) permettent de mettre en relations plusieurs fichiers de données (appelés tables). Citons comme exemple de ce type, la base de données Microsoft Access 2003, installée sur les postes informatiques de la salle 116 à Vissol. Nous ne travaillerons pas sur Access. Il n'y a pas eu de demandes à ce sujet. Mais, il est intéressant de savoir que le logiciel Excel permet la création d'une base de données non relationnelle mais néanmoins suffisante pour un usage privé.

§3- Historique de l'informatique

Née avec l'apparition des premiers ordinateurs à la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'informatique a tout d'abord pour mission de pallier les insuffisances humaines en matière de calcul numérique. Les ordinateurs doivent alors être capables de manipuler d'importantes masses de données dans un minimum de temps, faisant office de calculatrices électroniques performantes. Grâce aux progrès fulgurants en électronique et en automatisation, les machines se développent rapidement : depuis environ trente ans, elles offrent chaque année une puissance de calcul de 30 p. 100 supérieure à l'année précédente, pour un coût inversement proportionnel.

Parallèlement à cette avancée technologique apparaît, dans les années cinquante, une approche formelle de l'informatique en tant que science.

Le mathématicien américain Norbert Wiener établit ainsi les fondements de la cybernétique, pendant qu'un autre mathématicien américain, Claude Elwood Shannon, élabore la théorie de l'information.

Dans les années soixante, l'informatique devient une discipline à part entière. De nombreux langages de programmation font leur apparition, comme le BASIC, développé vers 1964 par John Kemeny et Thomas Kurz. Par ailleurs, Noam Chomsky et Michael Rabin mettent au point la théorie des automates et des langages formels. On commence également à développer des méthodes formelles pour la vérification automatique de la correction des programmes, et les mathématiques deviennent un outil central dans l'analyse rigoureuse des algorithmes, notamment sous l'impulsion de Donald Knuth, et de son fameux traité *The Art of Computer Programming*. On voit apparaître le premier microprocesseur en 1969 (inventé par Ted Hoff et Federico Faggin, ingénieurs chez Intel).

L'ordinateur personnel commence à entrer dans la vie des particuliers à la fin des années 70. C'est d'abord un objet de loisir et de savoir. L'important est la démarche, l'acquisition de processus, avec pour finalité l'apprentissage des langages. Des logiciels de traitement de texte, tableaux de calcul, de présentation se développent et sont désormais disponibles en grand nombre. Ils permettent d'offrir aux particuliers et aux entreprises des outils efficaces et conviviaux pour faciliter la gestion quotidienne. C'est aussi la grande époque du multimédia, du CDROM pédagogique, culturel ou encyclopédique. L'ordinateur devient une super console de jeux vidéo évolués. Puis vient l'Internet. L'Internet est actuellement le plus grand réseau informatique de la planète. Lorsque l'Internet a fait son apparition au début des années 1980, il y avait seulement 213 serveurs (ordinateurs qui fournissent des services en réseau) enregistrés. Parallèlement à toute cette évolution, poussée par elle, la puissance des microordinateurs croît sans cesse mettant entre les mains du public des possibilités qui

jusqu'alors étaient réservées aux professionnels : retouche photo numérique, montage vidéo.

De nos jours, un grand nombre d'entreprises et de boutiques utilisent actuellement les outils informatiques. C'est la raison pour laquelle on a choisi d'implanter notre projet à Manakara.

Section 3- Importance du projet

§1- Stratégie du projet

Pour la relance du secteur formation et le développement économique de la région et même du pays, des stratégies doivent être mises en œuvre. Un auteur a défini la stratégie comme « la détermination des buts et objectifs à long terme et les choix des actions et d'allocations des ressources nécessaires pour les atteindre»³

Il s'agit donc de :

- ✓ expliquer les avantages et les points positifs de l'existence de ce centre dans la région.
- ✓ sensibiliser les populations locales aux différentes formations existantes au sein du centre.

Pour mettre en œuvre ces stratégies globales, il est indispensable de viser à l'intégration du projet. Cette stratégie comportera les éléments suivants :

- ✓ enquêtes sur les attentes des clients;
- ✓ contrat avec les directeurs des établissements et des entreprises de la région.

§2- Importance du domaine du projet

Dans le domaine de formation professionnelle, Madagascar est considéré comme l'un des pays qui sont en retard. A cause de cela, nous avons eu une croissance faible depuis plusieurs années.

A- Dans la ville de Manakara.

La ville de Manakara connaît une forte expansion depuis l'arrivée de la nouvelle technologie de l'informatique.

Attirés par une augmentation des demandes et le rendement sur le marché, des familles s'orientent vers cette nouvelle technologie pour élargir le champ de la connaissance de leurs enfants. En plus la connaissance de l'informatique est devenue

³ Chandler Robert 1962 pages 107

une mode dans la vie courante, plus le nombre de clients s'accroît et plus la dite ville trouve la raison d'être de l'existence de ce centre.

Manakara ne cessera de voir sa population ciblée augmenter de manière exponentielle, car grâce à la formation dispensée par ce centre, certains clients y trouveront des avantages exponentiels.

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE

Définition⁴: c'est une étude Marketing- commerciale conduite de façon scientifique, stratégique destinée à rassembler des données qualitatives et quantitatives sur le marché.

L'étude commerciale tient une place importante dans l'élaboration d'un projet. Toute la construction de notre future entreprise sera conditionnée par les conclusions de cette étape. En effet, la création d'une entreprise dépend des conditions de réalisation commerciale de notre idée de projet.

Donc, il ne suffit pas de mettre directement sur le marché un produit, si bon soit-il, encore faut-il que ce produit réponde aux besoins des clients. Il faut adapter le produit aux besoins :

- ✓ Il faut conquérir le marché (action)
- ✓ Il faut connaître le marché (analyse)
- ✓ Il faut adopter un système de pensée pour y parvenir (état d'esprit). Ces trois (3) dimensions caractérisent le concept de MARKETING.

Notre marché est composé de clients et ceux-ci ne sont pas homogènes. Leur taille, leur origine géographique, leur attente vis à vis du produit varient tout autant que leur mode d'achat. Il est donc intéressant voire même obligatoire d'étudier les variantes si l'on veut sérieusement créer un projet. C'est ce que nous allons faire dans le cadre de l'étude de marché de produit de ce centre.

Avant de faire l'étude de marché, il nous paraît nécessaire de définir le marketing.

Dans sa quasi-totalité, Ce centre possède une fonction de marketing.

Le terme marketing est très utile et recouvre souvent des significations différentes.

D'une façon générale, on définit le marketing comme l'ensemble des actions visant à adapter l'offre d'une entreprise aux besoins des demandeurs.

Section1. La zone d'étude

§1-Situation géographique du marché

A. Délimitation de la région

Considéré comme capitale de la région VATOVAVY-FITOVINANY, le district de Manakara ou plus précisément la ville de Manakara, présente un aspect géographique

⁴ Source : François REGIS, Cours Marketing II à L'université de Toamasina (2003-2004)

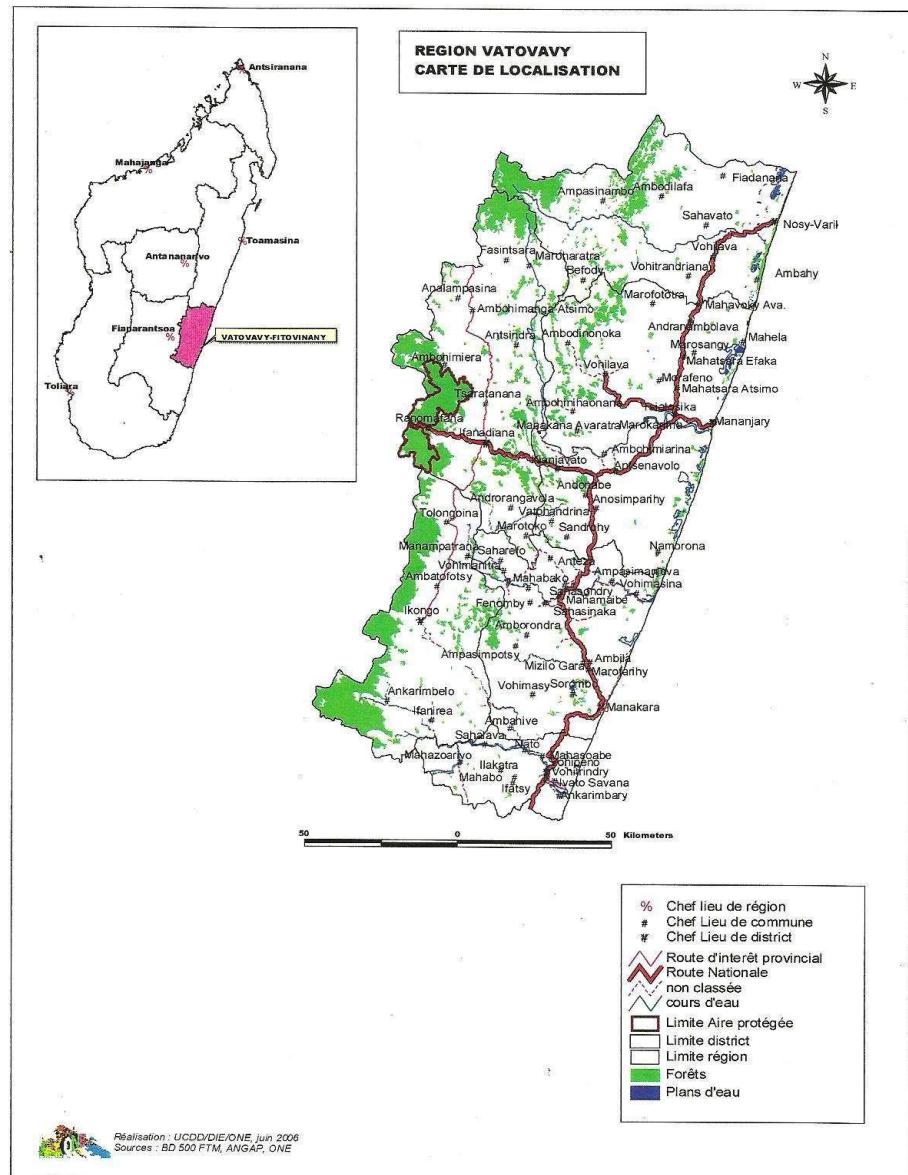
bien distinct des autres districts. Elle se trouve dans la partie Sud-est de Madagascar et s'étend sur une superficie 1 527km², et divisé en 18 fokontany ; s'étendant au bord de l'océan Indien et peuplée de 1 785 232 habitants.

➤ **Tableau I:** Délimitation géographique des Périphériques et communes ruraux du lieu d'implantation du centre

District	Position rapport par au district	Communes	Distance en km de Manakara
MANAKARA	Nord et Centre	<ul style="list-style-type: none"> • Marofarihy • Ambila • Mijilo • Ambahatrazo • Sahasinaka • Analavory • Mitanty • Ampasimanjeva • Vohimasina 	15 17 28 34 48 60 68 72 84
	Sud	<ul style="list-style-type: none"> • Tataho • Sormbo • Mangasiotra • Sakoana • Lokomby 	08 18 23 27 39

Source: PRD Manakara (VatovayFitovinany) 2010

Figure n°1
Plan de limitation de la ville de Manakara



Politique environnementale de la région Vatovavy Fitovinany

7

Source : *Région Vatovavy-Fitovinany*

B. Le climat, relief et hydrographique

1- Le climat

Ecologiquement la région du VATOVAVY FITOVINANY plus précisément la ville de Manakara a tout les conditions favorables pour la création du centre grâce à :

- Au climat équatorial, chaud ;
- Un faible pluviomètre dont la température de référence est de 25 à 27°C avec un pluviomètre supérieur à 150 mm ;

Le nombre de jours de pluies par année varie entre 180 à 200.

➤ Tableau II : La température moyenne enregistrée

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Température min	20.6	22.5	24.5	22.5	21.4	20.4	20.2	25.3	24.6	25.3	25.5	26.1
Température max	31.2	32.8	32.0	28.4	27.1	27.0	27.2	26.2	27.3	28.5	28.5	30.6

Source : Région VatovavyFitovinany

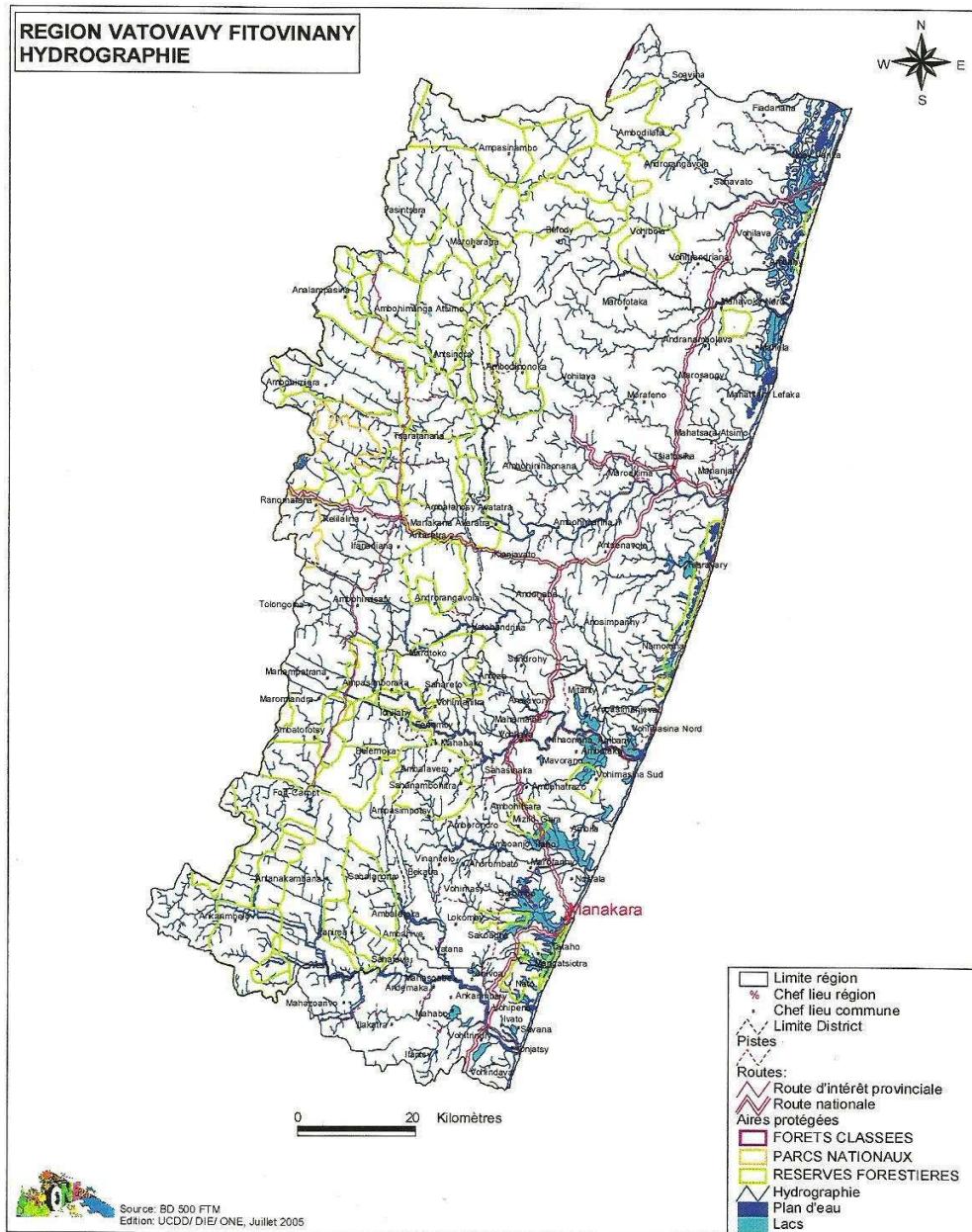
2- Le relief et l'hydrographie

Le district de Manakara n'est pas riche en réseau hydrographie. Elle n'est dotée que des deux fleuves : le canal de Pangalana à l'Est et le fleuve de Maroala à l'Ouest.

En général, les sols de la partie Sud-est de Madagascar sont de type ferrallitique de couleur rouge vive et de sols ferrugineux qui se localisent dans la figure n°2

Figure n°2
Relief de Vatovavy-Fitovinany

Figure n°2 **Relief de Vatovavy-Fitovinany**



Source : Région Vatovavy-Fitovinany

§2- Analyse de l'environnement économique

Par définition⁵ : L'environnement est un système complexe ayant une influence indirecte ou directe sur le marché.

Pour son bon fonctionnement, le projet ne peut pas se passer de son propre environnement. Aussi, l'analyse de son fonctionnement interne et externe s'avère-t-elle nécessaire dans le but de mieux l'adapter à la réalité du marché et au secteur d'activités où il se trouve.

A- L'environnement économique

L'environnement économique de Madagascar est caractérisé par une dépréciation du pouvoir d'achat de la population et une hausse continue du prix des produits de première nécessité. Par mesure de précaution, il faut définir une stratégie, une gestion adéquate et fiable pour le bon fonctionnement du projet. Il faut jongler avec le coût et le prix de vente en échelonnant la perception de revenu dans le temps (vente échelonnée) et ajuster le volume global de la vente en fonction des besoins afin de se prémunir contre tout risque de déficit budgétaire.

Enfin, les possibilités de trouver des débouchés s'accroissent grâce à l'évolution de technologique en informatique et de son intégration dans toute secteur d'activité.

B- L'environnement juridique

Notre centre de formation sera soumis au droit commun des entreprises résidant à Madagascar. Exerçant une activité à but lucratif, une entreprise paiera des impôts professionnels liés à son existence.

§3- La structure démographique

Pour une étude de développement socio-économique d'un milieu bien déterminé, la connaissance de l'évolution et de l'effectif de la population est très importante. Elle nous permet de situer et de relever les problèmes de cette localité tant au niveau économique que social.

Le District de Manakara se trouve le Siège International A.M.A (Agence Musulman d'Afrique) ce qui explique les nombreux étrangers Arabes, Indien... et l'existence de plusieurs mosquées dans la ville de Manakara. Avant cette dernière crise politique que notre pays vie actuellement.

⁵ : Cours technique commerciale II, 2^{ème} année Gestion, Université de Toamasina 2007.

Section 2 : La description du marché

Par définition⁶, le marché est le lieu ou le moyen de rencontre entre l'offre et la demande d'un bien (ou d'un ensemble de biens) et où se détermine le prix de cession et les quantités échangées. L'expression « passer un marché » indique que le marché est aussi un contrat comportant vente et achat des biens ou services.

Le marché peut être localisé avec présentation effective des marchandises et présence physique des acteurs. Il peut consister en un réseau d'informations sur lequel les acteurs se branchent, et porter sur des biens à livrer immédiatement.

§1- Les structures du marché

Une classification possible des marchés consiste à partir du nombre de vendeurs et d'acheteurs. Il est alors possible de donner des noms particuliers à certaines situations que l'on peut facilement observer dans la vie économique :

A- La concurrence

La notion de concurrence possède un sens courant et une signification économique :

- ✓ Au sens courant, la concurrence correspond à une compétition, une confrontation entre plusieurs vendeurs (ou acheteurs) d'un même produit.
- ✓ Dans le sens économique, la concurrence désigne une structure de marché où les vendeurs et les acheteurs sont suffisamment nombreux pour qu'aucun ne puisse exercer une influence sur le prix

Il existe toutefois des degrés de différents de la concurrence : la concurrence pure et parfaite et la concurrence monopolistique.

B- Le monopole et l'oligopole

La notion du monopole se traduit par l'existence d'un seul vendeur qui propose un certain produit sur le marché. Une entreprise qui est seule sur le marché peut donc fixer seule son prix. Le monopole peut être bilatéral s'il fait face à un seul acheteur.

On se trouve en situation de l'oligopole lorsque quelques vendeurs se partagent un marché. Chaque vendeur peut influencer le prix et chacun décide en tenant compte de ce que font les autres.

⁶ Cours technique commercial 2^{ère} année Gestion, Université de Toamasina 2007

C- Les typologies du marché

➤ Tableau III : Types de marché

Source : cours de management II (2009)

Offre Demande	Une seule entreprise	Quelques entreprises	Nombreuse entreprises
Un seul acheteur	Monopole bilatéral		Monopsonie
Nombreux acheteurs	Monopole	Oligopole	Concurrence

§2-Présentation de marché cible

Une cible veut dire le segment du marché auprès de qui l'entreprise veut vendre son produit. Choisir une cible, c'est déterminer quel segment ou quel type de clientèle l'entreprise veut atteindre et quel public est susceptible d'être touché par ses actions commerciales de manière efficace

Etudier un marché consiste à identifier les agents et les produits de ce marché ; et connaître les relations entre les différents acteurs.

Pour notre projet, le marché ciblé est constitué par la population de Manakara et périphérique⁷: les jeunes universitaires et collégiens et les opérateurs de la ville et des environs.

A- Les opportunités du marché

Le centre de formation en informatique que nous allons planter à Manakara, est un produit nouveau ; Pour cela, on peut dire que ce produit a une opportunité spécifique sur le marché car ce dernier est encore ouvert et il ne va pas avoir aucune concurrence sur le marché

B- La situation actuelle du marché

Actuellement, notre projet sera en situation de monopole⁸, c'est- à –dire qu'il sera seul sur le marché ; il pourra donc fixer seul son prix, il est libre sur le marché. En fait, il existe une limite au pouvoir du monopole c'est-à-dire au fur et à mesure que le prix augmente, la demande des consommateurs diminue.

⁷ Commune rurale dans le District de Manakara

⁸ Dictionnaire d'économie, Jean –Yves Capul et Olivier Garnier

Section 2 – Analyse du marché

§1 Analyse de l'offre

Nous savons que l'analyse de l'offre dépend de la situation de la demande, c'est à dire qu'il faut voir tout d'abord le mouvement de la demande sur le marché avant de choisir les produits.

A- Produits à offrir

Pour satisfaire toutes les entreprises, les autorités locales, les dirigeants d'une entreprise, les clientèles, ainsi que les habitants de Manakara, nous avons décidé de créer un centre de formation en informatique dans la ville de Manakara.

A l'intérieur de ce centre, nous offrirons la formation en bureautique, la maintenance en informatique et la création des logiciels compatibles à tous les besoins des clients locaux.

B- La clientèle cible

Pour la formation dans ce cycle bureautique, nous visons les étudiants au sens large, les responsables des établissements scolaires et les travailleurs.

Tandis que pour l'activité annexe c'est-à-dire la maintenance des matériels informatique et la création des logiciels, nous visons les petites et moyennes entreprises.

C- L'appréciation de l'offre dans la région

L'inexistence de ce centre de formation dans cette région actuellement nous a permis de saisir une grande opportunité de marché. L'implantation de ce centre s'avère être bénéfique pour la région du point de vue économique et sociale.

§2- Analyse de la demande

Avant d'analyser la demande de la population, il faut tout d'abord voir le mouvement de la demande en fonction des produits, du prix et des revenus de la clientèle. Cette analyse permet à l'entreprise de connaître les caractéristiques de formations demandées par les clients, le nombre des places réservées et les types de clients à cibler sur le marché.

A- Position globale de la demande prévisionnelle

Pour savoir la situation globale de la demande, nous allons analyser la situation de notre centre dans les trois années à venir.

➤ **Tableau IV:** Prévision de chiffre d'affaires mensuelles (en Ar)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3
Janvier	3 350 000	3 750 000	4 050 000
Février	3 400 000	3 800 000	4 100 000
Mars	3 550 000	3 950 000	4 250 000
Avril	3 600 000	4 150 000	4 300 000
Mai	3 750 000	4 250 000	4 450 000
Juin	3 858 000	4 350 000	4 550 000
Juillet	4 200 000	4 400 000	4 700 000
Août	4 550 000	4 736 000	4 856 000
Septembre	4 650 000	4 850 000	5 200 000
Octobre	4 940 000	5 400 000	5 880 000
Novembre	5 398 000	5 655 000	6 280 000
Décembre	5 950 000	6 425 000	6 920 000
Total	51 196 000	55 716 000	59 536 000

Source : notre propre calcul (2010)

Ce tableau montre que l'évolution du marché varie selon la période. On a constaté aussi que le chiffre d'affaires de l'entreprise augmente chaque année, cela nous montre que les produits de cette entreprise intéressent beaucoup de clients.

B- Besoins des clients potentiels

D'une façon globale, les clients potentiels cherchent toujours les produits et les services de bonne qualité qui leur procurent le maximum de satisfaction. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant de l'apparition d'un nouveau produit venant de l'entreprise.

D'où, la plus sûre manière de connaître le réel impact de satisfaction de la clientèle est de mesurer sa satisfaction vis à vis des concurrents. Car quand elle manifeste une excellente satisfaction, cela n'implique pas forcément qu'elle est plus satisfaite.

En outre, les clients ont besoin de se référer au prix habituel d'un produit sauf pour les produits nouveaux apparus sur le marché. Le non-respect de la fixation des prix entraîne l'infidélité des clients provoquant des impacts directs sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

§3 – Analyse de la concurrence

Après avoir analysé l'offre et la demande, il est nécessaire d'étudier les concurrents pour évaluer la forme ou la structure de marché, leur nombre, leur importance, leur stratégie, leur situation financière

En outre, nous allons aussi étudier les points forts et les points faibles des concurrents. Mais pour cibler les concurrents potentiels, il faudra tout d'abord analyser le type de marché existant.

A- Les concurrents dans la région

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, la formation qu'offre notre centre est un produit nouveau sur le marché, mais cela ne signifie pas que nous n'avons pas des concurrents sur le marché. Le cycle formation bureautique a beaucoup des concurrents mais nous jouons sur le prix et le service offert par nos formateurs. Dans notre centre, la maintenance en informatique et la création de logiciels n'ont pas de concurrents sur le marché dans la ville de Manakara. En exploitant l'existence de ces nouveaux produits sur les marchés locaux dans les buts d'attirer plus les cibles.

Section 3- La politique Marketing envisagée

§1- Choix de Produit

On admet généralement que la politique de produit a pour objectif l'amélioration de la position de l'entreprise sur le marché. Les éléments de cette politique présentent les caractéristiques techniques suivantes :

- ✓ Elles doivent être bien adaptées aux fonctions que doit remplir le produit.
- ✓ En effet, si l'on admet que l'entreprise possède une certaine avance sur les concurrents, elle peut, en transformant les caractéristiques du produit, accroître cette avance et mettre ses concurrents en difficulté.

La politique de prix est étroitement liée aux trois éléments ci-après :

- ✓ la qualité du service,
- ✓ la compétence des formateurs,
- ✓ le prix.

Nous savons que les réactions de la clientèle devant les prix sont variées. Ainsi, il faut tenir compte de la relation prix- qualité ; à un prix élevé doit être associée une qualité supérieure. Mais, même si l'effet -qualité joue très fortement, il existe un point, variable selon les individus, au delà duquel la clientèle n'ira pas parce qu'elle est limitée par son revenu.

§2-La Politique de communication et de promotion

A- La politique de communication

La réussite de notre entreprise dépendra de la force et de l'efficacité de notre plan de communication. Elle concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître le produit nouveau, c'est à dire le choix de support pour des actions publicitaires visant à :

- ✓ faire connaître les services offerts à la clientèle ;
- ✓ faire ressortir les besoins qu'on peut satisfaire en agissant sur la consommation ;
- ✓ entretenir la bonne image des services et, surtout, de l'entreprise.

Donc la communication est utilisée comme moyen de publicité pour faire apparaître les produits nouveaux de l'entreprise. Pour cela, il y a deux catégories de publicité en la matière :

- la publicité d'information : on informe de l'existence d'un produit nouveau,
- la publicité suggestive : on informe et on convainc la clientèle

Les moyens utilisés par l'entreprise pour le plan de communication peuvent être:

1) Premier moyen : communication personnelle

Pour pénétrer dans les marchés, nous utiliserons différentes méthodes. La base de communication que nous comptons employer, c'est le contact direct avec les clients sur le terrain, un dialogue face à face. Nous allons procéder de la manière suivante :

- ✓ nous devons d'abord descendre sur le terrain pour contacter les clients
- ✓ pour chaque contact, le but est de convaincre nos interlocuteurs avec des argumentations solides et ensuite d'obtenir de leur part, une commande pour nos produits

2) Deuxième moyen : communication directe de masse :

Publicité média

Cette communication est unilatérale et impersonnelle. Nous pouvons imaginer l'envoi d'annonces par radio et à la télévision.

3) Troisième moyen : communication directe spécialisée : publicité hors -média

Elle regroupe :

- ✓ la publicité sur le lieu de formation: enseignes lumineuses ou panneaux indiquant le nom de l'entreprise et ses activités
- ✓ la distribution des tracts informant sur l'existence de l'entreprise, des produits et des services offerts en y mentionnant aussi les avantages qu'on peut avoir sur l'entreprise.

La politique d'action commerciale devra tenir compte de ces trois moyens, mais nous axerons surtout notre politique sur le premier et le deuxième moyen

On peut dire que la communication est un phénomène :

- économique car elle favorise et accélère l'expansion de l'entreprise,
- sociale car elle procure des informations à la suite d'un contrat avec la population,
- politique car elle constitue un art de convaincre la clientèle.

B- La politique de promotion

L'objet de la promotion est de faire essayer un produit par le client, de réduire son prix, voire même d'annuler un certain prix au marché. Et le but de la promotion est d'inciter à pousser le produit vers la clientèle, et aussi d'offrir à celle-ci gratuitement des produits tels que portes clés, calendriers portant le logo de l'entreprise, prospectus. C'est une publicité pour l'entreprise : c'est l'objet de la promotion.

CHAPITRE III : LA CONDUITE DU PROJET

Le bon fonctionnement d'une entreprise dépend en grande partie de son organisation. Elle s'applique à différencier logiquement les fonctions, les tâches et les responsabilités à repartir entre les services, et à assurer les liaisons indispensables au fonctionnement harmonieux de l'ensemble. Aussi, est-il indispensable que l'organisation soit bien définie et que les tâches soient réparties selon l'objectif de l'entreprise

Ce chapitre se subdivisera en trois (3) sections. La première nous décrit l'organisation et la description des principales fonctions. La seconde se penchera sur le fonctionnement du Centre, et la troisième, sur le chronogramme de mise en œuvre des travaux et des activités.

Section1 : Organisation et description des principales fonctions

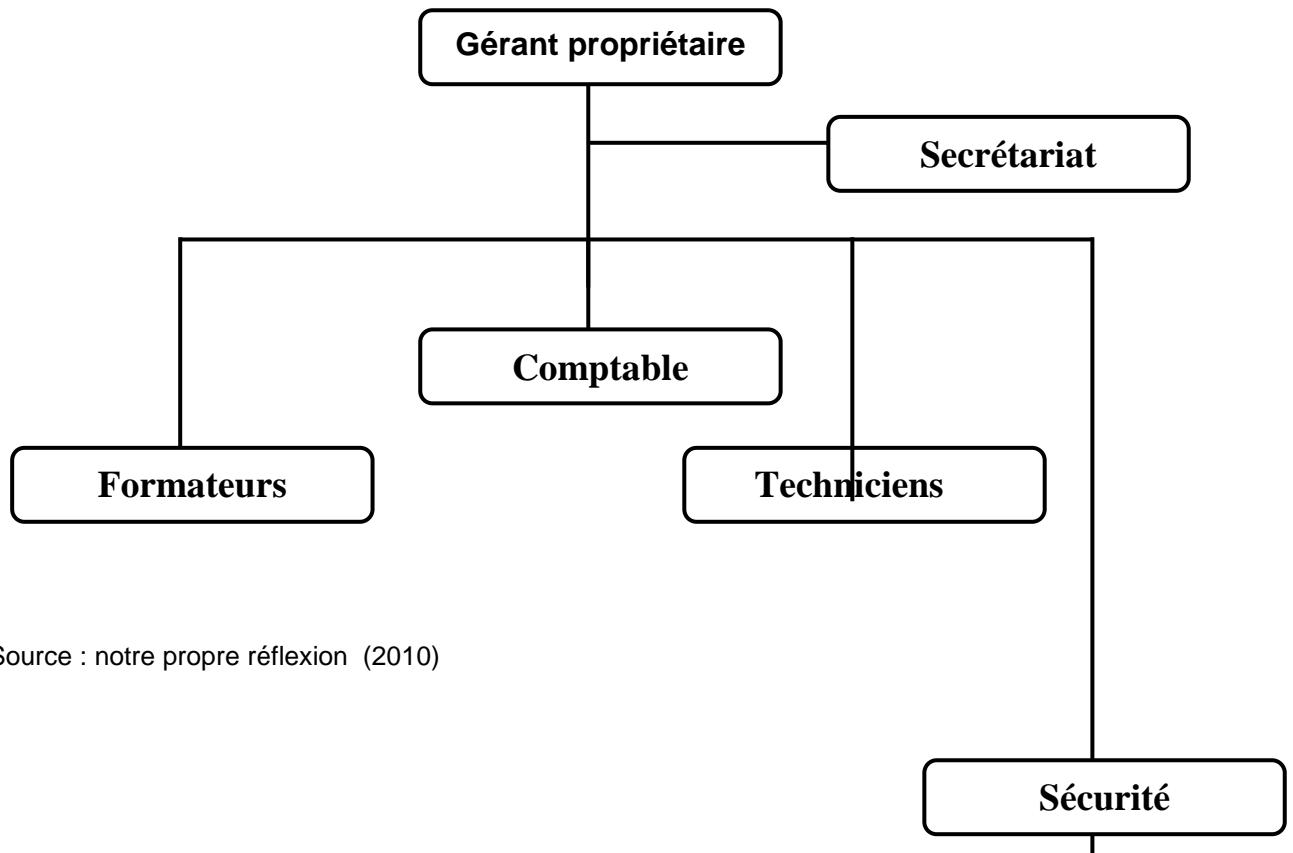
§1 Organigramme

L'organigramme est la représentation graphique d'une structure. Pour cela, toute entreprise doit avoir un organigramme spécifique ayant pour but de réaliser ses objectifs qui sont :

- augmenter son chiffre d'affaires
- avoir une forte notoriété envers les clients
- avoir la légitimité et l'acceptabilité

Afin d'atteindre ce but, l'entreprise doit s'organiser pour mieux accomplir et satisfaire ses clients. L'organigramme se présente en fonction des services à créer. Il est nécessaire de noter que le Centre soit structuré selon les tâches ou spécialités de son personnel.

Figure n°3 : Organigramme du centre



Source : notre propre réflexion (2010)

§2 – Description des principales fonctions du personnel

Au sein d'une entreprise, la fonction peut se distinguer par la responsabilité du personnel et de séparer l'autorité de chacun.

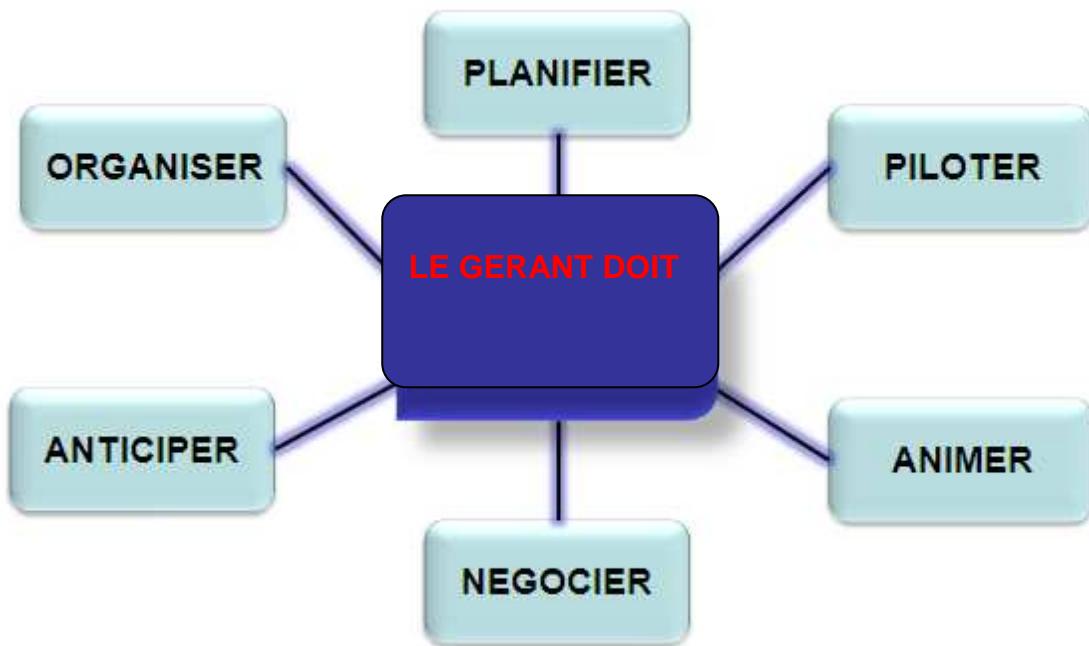
Nous allons présenter ci-dessous le titre et la fonction du personnel au sein du Centre.

A -Gérant propriétaire

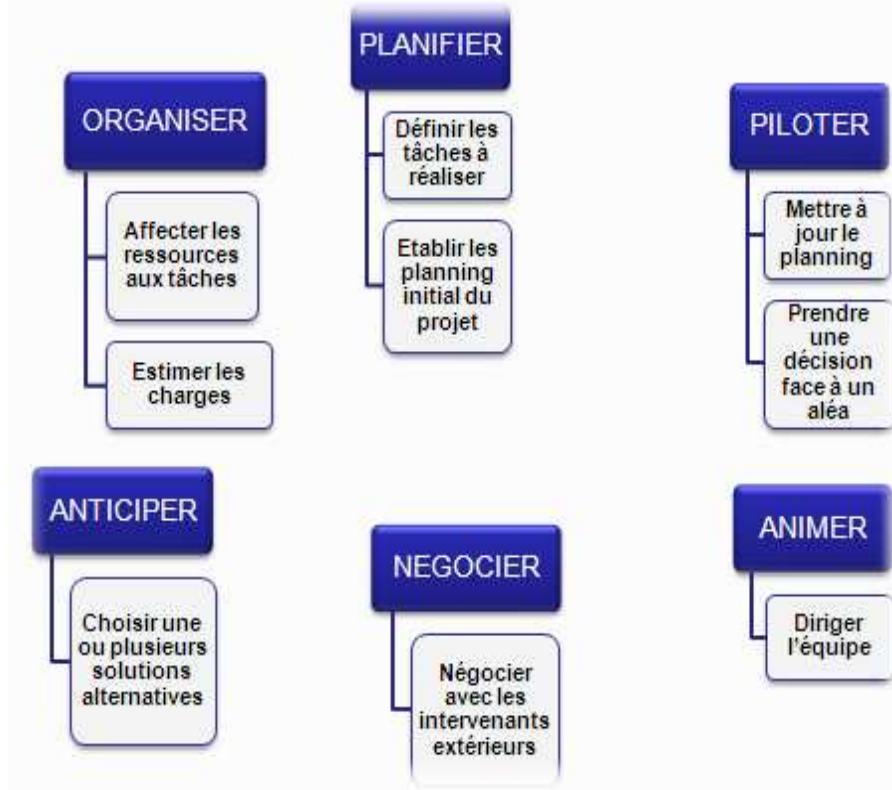
Il est le premier responsable de l'entreprise et il est le responsable décideur. Il assure la bonne marche de l'organisation et met en œuvre la politique générale de l'entreprise.

La conduite de projet fait appel à des compétences très variées :

Figure n°4 : Les compétences d'un gérant



De ce fait, le gérant de ce projet doit posséder au moins six compétences pour gérer les différentes activités du projet :



B - Secrétaire

Le secrétaire est chargé d'aider le Gérant, d'assurer le classement des dossiers, de faire la saisie de toutes les informations, et de réceptionner le courrier.

C - Comptable :

Il est chargé d'assurer :

- ✓ la gestion administrative et du personnel.
- ✓ la comptabilité et la finance de la société.
- ✓ la gestion comptable et financière de l'entreprise afin de formaliser et de tenir à jour tous les mouvements des flux monétaires, et des flux réels (flux des biens), autrement dit assurer les relations avec les clients, les fournisseurs, l'Etat et les autres organismes qui effectuent des opérations avec l'entreprise. Au final, il a pour mission d'élaborer les états financiers tout en respectant les normes et les évolutions comptables ainsi que les procédures légales et réglementaires en vigueur.

D - Formateurs

Ce sont des personnes qui sont chargées de la formation en Informatique bureautique (Dactylo, Word, Excel et Access).

E-Techniciens

Ce sont des personnes qui s'occupent de la formation en maintenance informatique et assurent la conception et la création des logiciels pour des entreprises qui veulent se lancer dans ce domaine.

F - Sécurité

Ce sont des personnes qui sont chargés du gardiennage et de la sécurité du Centre en-dehors de ses heures d'ouverture.

§3 - Profil exigé pour les employés du Centre.

A- Le Gérant

Il doit avoir une :

- ✓ formation supérieure, minimum Bac+4 en administration d'entreprise, en sciences sociales, gestion ou économie ;
- ✓ expérience professionnelle de 3 ans minimum dont 2 ans dans le poste de gérant ;

- ✓ aptitude à élaborer et à mettre à jour les indicateurs de performances et de résultats, et à effectuer le suivi de fonctionnement des entreprises ;
- ✓ maîtrise parfaite de l'outil informatique,
- ✓ réelle disposition en matière d'organisation, de planification et de mise en œuvre de programme de travail,
- ✓ maîtrise parfaite de l'anglais et du français.

Toutes ces capacités et ces connaissances s'avèrent être nécessaires et utiles pour résoudre les problèmes qui peuvent surgir au sein d'une entreprise

B- Comptable

Il doit :

- ✓ être titulaire, au minimum, du bac + 3 en gestion ou en économie ;
- ✓ avoir au moins deux années d'expérience professionnelle probante dans le domaine de la comptabilité et des finances
- ✓ avoir la maîtrise de l'outil informatique et une pratique avérée de logiciel de la comptabilité
- ✓ avoir la maîtrise parfaite de la langue française et la compréhension de la langue anglaise,
- ✓ avoir la capacité d'analyser et de restituer les questions financières à l'écrit comme à l'oral.

C- Secrétaire

Il doit remplir les critères suivants :

- ✓ avoir une formation BTS en secrétariat.
- ✓ avoir une maîtrise de l'outil informatique et de logiciel bureautique.
- ✓ avoir un sens de communication.
- ✓ Avoir une maîtrise parfaite de l'anglais et du français.
- ✓ avoir une bonne présentation.
- ✓ être honnête et dynamique.

D- Formateurs

Ils doivent :

Avoir une connaissance très large sur l'informatique bureautique et avoir la capacité d'enseigner.

- ✓ être titulaire d'un diplôme Bac+2
- ✓ avoir une maîtrise de la langue française et une bonne connaissance de l'anglais
- ✓ avoir une bonne endurance physique au travail
- ✓ être honnête, dynamique et sérieux

C- Techniciens

Ils doivent avoir les profils suivants :

- ✓ être ingénieur en informatique ;
- ✓ avoir une expérience professionnelle d'au moins 2 ans en rapport à ces domaines ;
- ✓ être capable de travailler dans un environnement de travail très rythmé ;
- ✓ posséder de bonnes aptitudes aux communications écrites et orales en Malgache, Français et Anglais.

Section 2 : Fonctionnement du Centre

Comme nous l'avons déjà dit auparavant, le Centre est implanté dans le but d'offrir une meilleure formation pour tous ceux qui sont intéressés à l'informatique pour les amener à être aptes à manipuler et à entretenir des matériels informatiques.

§ 1- Système de fonctionnement

A- Le Fonctionnement à l'intérieur du Centre

L'entreprise travaillera selon le nombre d'heures et de jours édicté par le Droit malgache du Travail. Elle se chargera de produire les documents nécessaires pour les formations : photocopie des documents de formation. Notre cours en informatique bureautique peut se faire en monôme ou binôme c'est-à-dire, deux élèves peuvent travailler sur un même ordinateur, et ce qui le différencie avec le monôme est le prix à payer par mois (Monôme : **28 000Ar/mois** tandis qu'en Binôme : **16000Ar/personne/mois**). Chaque groupe dispose, à peu près, d'une heure de temps par jour pour effectuer le cours. Chaque étudiant doit faire un module par mois dont voici la répartition :

- | | |
|--------------------|----------------------|
| ✓ Dactylo + Word : | 1 ^{er} mois |
| ✓ Excel : | 2 ^e mois |
| ✓ Access : | 3 ^e mois |

A la fin de chaque module, les étudiants doivent subir un test d'évaluation. Pour passer au module suivant il faut avoir au moins la moyenne de 10. Sinon, ils seront obligés de faire un autre test jusqu'à ce qu'ils puissent avoir la moyenne.

Le total général des moyennes de trois modules doit avoir au moins la moyenne de 10 pour bénéficier d'une attestation en informatique bureautique.

Pour le cycle maintenance, chaque étudiant doit faire 2 heures de temps de théorie et 6 heures de temps de pratique par semaine. Après deux mois de formation, les étudiants auront une séance de pratique générale pendant un mois. Une fois ces trois mois écoulés, ils seront évalués par deux tests distincts :

- ✓ Le premier cadrera sur la connaissance générale de l'étudiant sur le cours théorique ;
- ✓ Le deuxième portera sur le circuit des matériels informatiques, la détection des anomalies, les choix des pièces de rechanges et enfin sur le montage final.

Pour que le Centre ait un bon fonctionnement, une fois arrivés, les nouveaux apprenants doivent d'abord passer au secrétariat qui se chargera de leur donner les informations nécessaires sur les formations dispensées par le Centre et de les informer du mode de paiement.

La direction du Centre a décidé de faire ce genre d'organisation afin de bien contrôler les mouvements d'étudiants qui y viennent.

B- Le Fonctionnement à l'extérieur du Centre

L'entreprise est responsable de toutes les procédures administratives à régler au niveau des collectivités locales.

Elle est chargée aussi de s'occuper des publications du Centre dans des différentes Régions.

Pour une bonne organisation, le Centre offre un « parking » gardé pour les voitures, les scooters et vélos des étudiants.

§2 - La capacité d'accueil

A- Les différents facteurs de production

1-Le facteur de production : Ressources humaines

L'homme est par excellence l'un des facteurs principaux de la production quelle que soit la nature de l'entreprise. Pour cette raison, nous embaucherons un responsable financier, des ingénieurs, bref tout le personnel indispensable à l'entreprise.

2- Le facteur de production : équipement

Le fonctionnement d'un centre de formation comme celui-ci nécessite des équipements. Ils seront détaillés dans l'étude financière.

3- Le facteur de production : ressources financières

Pour faire fonctionner les activités de ce Centre de formation, un ensemble d'équipements sont nécessaires ; ils demandent, bien entendu, des fonds d'investissements.

Il a été bien souligné dans l'étude des ressources financières que le problème majeur de l'industrie malgache se trouve au niveau du financement des investissements.

B- La Production envisagée

Nous disposons des données estimatives obtenues après avoir fait des enquêtes sur plusieurs établissements de Manakara. Dans un souci d'objectivité, une étude de marché a été toutefois effectuée dans la ville de Manakara au mois de Mars 2010 dans laquelle nous avons pris en considération 450 personnes dont 275 étudiants, 150 travailleurs et 25 entreprises & ONG.

L'étude de la demande permet de voir si le marché existe et de définir son importance et de préciser les types de clients intéressés par ces produits (voir question à l'annexe).

Le marché est très vaste parce que l'informatique est incontournable en e 3è millénaire. Seulement, compte tenu de nos moyens notre centre ne prendra que 20% de marché potentiel. Ce qui nous permet d'envisager notre production prévisionnelle.

➤ Tableau V: Production annuelle (en moyenne)

Type de produit	Nombre
Formation en informatique bureautique	600
Formation en maintenance informatique	150
Création de logiciels	30

Source : notre propre réflexion (2010)

Comme nos produits sont des prestations de service, la quantité de produits n'évolue pas annuellement c'est – à – dire qu'ils sont constants, mais, par contre les clients viennent en formation dans notre Centre au fur et à mesure que le service intéresse les consommateurs.

Section 3.Chronogramme des travaux et des activités

§1.Préparation et mise en œuvre

Cette étape consiste en l'implantation du projet. Elle est prévue pour le mois de janvier de l'année qui précède le début de notre projet, après l'accomplissement de toutes les formalités nécessaires à la création du projet. Cette implantation concerne en général l'aménagement nécessaire au centre, puis l'acquisition des divers matériels, mobiliers et autres.

§2.Calendrier de réalisation

Pour la réalisation du projet, il faut passer par deux grandes étapes :

- Première étape : de l'étude de marché jusqu'à l'obtention du financement.

- Deuxième étape : de l'obtention du financement jusqu'à l'arrivée du premier client.

A- Première étape

Cette première étape est constituée par les phases ci-après :

- Etude de marché : 2 semaines
- Elaboration du plan d'affaire : 2 mois
- Recherche et obtention de financement : 5 mois
- Constitution de l'entreprise : 2 semaines (demande d'agrément, statistique, logistique, registre de commerce)

Nous tenons à signaler que l'élaboration du plan d'affaires et l'obtention du financement sont les piliers de cette première étape. Ainsi, si ces deux phases ne sont pas assurées, les opérations suivantes ne peuvent pas se réaliser.

Ces différentes phases sont illustrées le diagramme de GANTT ci-après.

Diagramme de GANTT de la première étape

Période	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois
Etude de marché								
Elaboration de plan d'affaire								
Recherche et obtention de financement								
Constitution de la société								

Source : notre propre réflexion (2010)

B- Deuxième étape

Après la première étape, on passe à la deuxième étape qui est composée de:

- Recherche des salles à louer : 10 mois
- Recrutement du personnel : 3 mois
- Installation des outils et équipements : 1 mois
- Arrivée du premier client : 2 semaines

L'étude financière permet d'analyser la faisabilité de ce projet en évaluant les besoins financiers correspondants en fonction de toutes les données et des informations concernant la structure du marché ainsi qu'en évaluant les données prévisionnelles du projet pour sa rentabilité et pour la vitesse de récupération du capital investi.

Aussi l'étude financière est un moyen pour démontrer aux partenaires (banque, fournisseurs, Etat) le sérieux et l'importance de notre projet. Donc elle est l'élément nécessaire à toute négociation.

Dans cette partie, nous allons voir en premier lieu le montant des investissements. En second lieu, nous analyserons la faisabilité de notre projet et enfin nous procéderons à l'évaluation de la rentabilité de notre projet.

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

Comme tout projet nécessite de fond ou investissement, alors il est nécessaire d'étudier à l'avance l'investissement et la rentabilité du projet. Ce pourquoi, Cette partie sera consacrée à étudier : l'investissement et compte de gestion, l'Analyse de la faisabilité et en fin l'Evolution de la rentabilité de la rentabilité du Projet.

CHAPITRE I. INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION

Dans ce chapitre, les éléments ci-après seront étudiés :

- Investissements et leur amortissement ;
- Financement : remboursement des dettes et fonds de roulement ;
- Compte de gestion.

Section 1. Investissements et leur amortissement

§1. Le montant de l'investissement

Définition⁹: L'investissement est la constitution du capital de production dont on attend un revenu sur plusieurs périodes futures. Le capital de production comprend l'ensemble des actifs physiques qui permettent de faire fonctionner l'unité de production au sein du cycle d'exploitation. Le cycle d'investissement met en relief la transformation de la monnaie en immobilisations.

On distingue plusieurs types d'investissements :

- les investissements en immobilisations dont les résultats s'étalent sur plusieurs années ;
- l'acquisition de nouvelles machines.....

Ces investissements visent à améliorer la situation économique de l'entreprise.

Du point de vue financier, c'est une sorte de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs exercices sous forme d'encaissements successifs.

Avant d'investir sur quelque chose, il convient d'abord d'étudier sa faisabilité et sa rentabilité. La première démarche à entreprendre consiste donc à repérer les différentes formes d'investissements qui seront à définir et à évaluer en dépenses et en ressources financières. Une fois toutes ces démarches faites, il faut définir les critères de décisions à prendre et ensuite effectuer le choix de l'investissement le plus rentable.

⁹Source : ANDRIANANTENAINA A. Cours de gestion financière 2^{ème} année, 2007

A. Les éléments constitutifs de l'investissement

1- Immobilisations incorporelles

Qu'il s'agisse d'un centre de formation ou d'une autre activité, on ne peut pas se passer des immobilisations incorporelles. Il s'agit en général de:

- ✓ Frais de recherche ou autres frais de constitution, frais de pré exploitation ;
- ✓ frais de recherche et de développement ;
- ✓ fonds de commerce et autres.

D'une manière plus précise, ce sont des frais engagés à l'occasion des opérations qui conditionnent l'existence ou le développement de l'entreprise mais dont le montant ne peut être rapporté à des productions de biens ou de services déterminés.

Nous estimons à 1.000.000Ar l'ensemble de ces immobilisations incorporelles.

2. Immobilisations corporelles et leurs valeurs estimatives

Ce sont les immobilisations qui ont une existence matérielle à l'inverse des immobilisations incorporelles.

Dans Ce centre de formation, on trouvera les immobilisations corporelles suivantes :

- ✓ matériels roulants.....10 000 000 Ar
- ✓ matériels et mobilier de bureau :
 - Tables de bureau (3).....900 000 Ar
 - Tables PC (20).....3 000 000 Ar
 - Chaises (20).....700 000 Ar
 - Chaises pliantes (5).....300 000 Ar
 - Étagère palissandre (1).....100 000 Ar.
 - TOTAL.....= 5.000.000 Ar

✓ Matériels informatiques :

- ordinateur de bureau (17).....13 000 000 Ar
- ordinateur portable (1).....1 400 000Ar
- onduleur (17)2 000 000 Ar
- photocopieuse (1)..... 2 400 000 Ar
- imprimantes (2)..... 200 000 Ar
- fax(1)..... 1 000 000 Ar
- TOTAL.....= 20.000.000 Ar

- ✓ Matériel et outillage.....4 000 000Ar

➤ **Tableau VI:** Récapitulation des investissements (PS : Montant en Ariary)

INVESTISSEMENT	MONTANT
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	1 000 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	39 000 000
➤ MATERIELS INFORMATIQUE	20 000 000
➤ MMB	5 000 000
➤ MATERIEL ROULANT	10 000 000
➤ MATERIELS ET OUTILLAGE	4 000 000
TOTAL	40 000 000

Source : notre propre calcul (2010)

Par l'usure du temps, les immobilisations citées ci-dessus subissent des pertes de valeur selon la fréquence et la durée d'utilisation

Ces pertes de valeur sont à prendre en compte dans la partie « analyse financière ».

§2 -Amortissement

« L'amortissement est la constatation comptable de l'amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé résultant de l'usage, du temps, du changement technologique ou de toutes autres causes, dont les effets sont irréversibles »¹⁰. Il fait partie des charges de l'entreprise, mais n'entraîne pas de décaissements.

$$\text{Valeur Amortissable} = [\text{Valeur d'acquisition} - \text{Valeur résiduelle}]$$

La durée d'amortissement est fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien. Pour le calcul, nous utilisons la formule de base de l'amortissement constant ou linéaire :

$$\text{Amortissement} = \frac{\text{Valeur Amortissable}}{\text{taux d'amortissement}}$$

Soit, taux d'amortissement = $100 / n$ où n est la durée d'amortissement.

On sait également que la durée d'amortissement des immobilisations est variable selon la nature de l'immobilisation. L'amortissement sera présenté dans les tableaux ci-dessous :

A- Tableaux d'amortissement des immobilisations pour les cinq ans d'exploitation (en Ariary)

¹⁰ Source: GERVAO R. Cours de comptabilité II, 2^{ème} année, 2007

B-

1. Matériel roulant:

Valeur d'acquisition = 10 000 000

Durée d'amortissement (n) = 5 ans

Taux appliqué = $100/5 = 20\%$

Valeur amortissable = 10 000 000

Amortissement = 2 000 000

➤ **Tableau VII:** Amortissement du matériel roulant

Exercice	Solde initial	Amortissement	Amortissement cumulé	Solde final
Année 1	10 000 000	2 000 000	2 000 000	8 000 000
Année 2	10 000 000	2 000 000	4 000 000	6 000 000
Année 3	10 000 000	2 000 000	6 000 000	4 000 000
Année 4	10 000 000	2 000 000	8 000 000	2 000 000
Année 5	10 000 000	2 000 000	10 000 000	0

Source : notre propre calcul (2010)

2. Matériels et mobiliers de bureau :

Valeur d'acquisition = 5 000 000

Durée d'amortissement (n) = 10 ans

Taux appliqué = $100/10 = 10\%$

Valeur amortissable = 5 000 000

Amortissement = 500 000

➤ **Tableau VIII:** Amortissement des matériels et mobiliers de bureau

Exercice	Solde initial	Amortissement	Amortissement cumulé	Solde final
Année 1	5 000 000	500 000	500 000	4 500 000
Année 2	5 000 000	500 000	1000 000	4 000 000
Année 3	5 000 000	500 000	1500 000	3 500 000
Année 4	5 000 000	500 000	2 000 000	3 000 000
Année 5	5 000 000	500 000	2 500 000	2 500 000
Année 6	5 000 000	500 000	3 000 000	2 000 000
Année 7	5 000 000	500 000	3 500 000	1 500 000
Année 8	5 000 000	500 000	4 000 000	1 000 000
Année 9	5 000 000	500 000	4 500 000	500 000
Année 10	5 000 000	500 000	5 000 000	0

Source : notre propre calcul (2010)

3. Matériels informatiques:

Valeur d'acquisition	= 20 000 000
Durée d'amortissement (n)	= 5 ans
Taux appliqué	= $100/5 = 20\%$
Valeur amortissable	= 20 000 000
Amortissement	= 4 000 000

➤ **Tableau IX** : Amortissement des matériels informatique

Exercice	Solde initial	Amortissement	Amortissement cumulé	Solde final
Année 1	20 000 000	4 000 000	4 000 000	16 000 000
Année 2	20 000 000	4 000 000	8 000 000	12 000 000
Année 3	20 000 000	4 000 000	12 000 000	8 000 000
Année 4	20 000 000	4 000 000	16 000 000	4 000 000
Année 5	20 000 000	4 000 000	20 000 000	0

Source : notre propre calcul (2010)

4. Matériels et outillage :

Valeur d'acquisition	= 4 000 000
Durée d'amortissement (n)	= 5 ans
Taux appliqué	= $100/5 = 20\%$
Valeur amortissable	= 4 000 000 Ar
Amortissement	= 800 000 Ar

➤ **Tableau X** : Amortissement de matériel et outillage

Exercice	Solde initial	Amortissement	Amortissement cumulé	Solde final
Année 1	4 000 000	800 000	800 000	3 200 000
Année 2	4 000 000	800 000	1 600 000	2 400 000
Année 3	4 000 000	800 000	2 400 000	1 600 000
Année 4	4 000 000	800 000	3 200 000	800 000
Année 5	4 000 000	800 000	4 000 000	0

Source : notre propre calcul (2010)

L'amortissement est donc en quelque sorte une source de financement interne du fait qu'il correspond à une mise en réserves des disponibilités dégagées chaque année et qui contribueront au renouvellement des immobilisations anciennes (usées, vétustes...etc.). Il vient en déduction du bénéfice comme les autres charges.

Après le calcul des amortissements, il s'avère nécessaire, pour l'analyse du compte de gestion visant à la détermination du résultat, de voir d'abord le financement possible pour le projet, ensuite le fonds de roulement

Section 2. Financement du projet et le fonds de roulement

Cette section va nous éclairer sur la possibilité de démarrage du projet. L'importance du fonds de financement n'est plus à démontrer. S'il n'existe pas, le projet ne verra pas le jour.

Aussi, nous allons donc examiner, successivement, d'abord la forme juridique choisie pour le projet, ensuite le financement proprement dit et enfin le fonds de roulement.

§1. Financement du projet et forme juridique.

A- Choix de la forme juridique

Le choix est vaste. Mais il faut quand même tenir compte de différents facteurs-clés de réussite pour la réalisation du projet. Ces facteurs sont les moyens matériels, le financement et surtout le savoir-faire technique.

Notre choix s'est orienté vers une : « entreprise individuelle » pour les multiples raisons qui suivent :

- ✓ l'impôt à payer plus faible par rapport à l'IBS
- ✓ facile à créer
- ✓ pas de contrainte comme : le capital minimum, élaboration des statuts,
- ✓ pas d'assemblée générale
- ✓ liberté de décision
- ✓ jouissance seul du bénéfice

En outre, l'entreprise individuelle ne demande pas de capital considérable au démarrage de l'activité. Néanmoins, il serait important d'étudier la possibilité d'autofinancement en cas d'extension des activités.

B- Modes de financement possibles du projet

1. Autofinancement :

L'autofinancement est un moyen par lequel l'entreprise se finance par elle-même sans recourir à des tiers .Aussi, n'entraîne-t-il aucune charge financière. Au démarrage du projet, l'autofinancement sera constitué par l'apport propre du promoteur.

2. Financement externe

Comme il est impossible au promoteur du présent projet d'apporter la totalité du fonds nécessaire à son démarrage, il sera obligé de recourir auprès des organismes financiers tels que banques, TIAVO, etc. ...

C. Détermination du montant de l'emprunt

Notre choix s'est porté vers la banque BOA pour l'emprunt auprès des organismes bancaires.

1. Les conditions d'octroi de crédit de la banque¹¹.

Il y a deux conditions pour l'octroi de crédit par la BOA :

1-1- Critères subjectifs :

La banque exige la moralité, le savoir-faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion. En plus, le prêt ne se fera que si l'entreprise participe elle-même au financement du projet. Et bien évidemment, il faut que l'emprunteur soit lui-même client de la banque

1-2 -Critères objectifs :

La banque octroie son crédit si elle est totalement assurée de la bonne marche du projet, outre sa rentabilité économique et financière.

2. Les différents types de crédits

2-1-Le crédit d'investissement

Le crédit d'investissement sert à financer les biens durables (supérieur à 2 ans)

2-2- Le crédit de fonctionnement

Il s'agit d'un crédit à court terme, inférieur à 1 an. Il sert à financer le cycle d'exploitation.

3. La durée de crédit et les taux d'intérêt :

Le taux varie suivant la nature et la durée du crédit demandé.

¹¹ Source : Direction d'information BOA de Manakara

➤ **Tableau XI** : durée et taux de crédit

NATURE DE CREDIT	Taux d'intérêt (en %)
Court terme : 0 à 1 ans	23
Moyen terme : 2 à 5 ans	19 à 20
Long terme : +5 ans	17 à 29

Source : BOA de Manakara

D- Remboursement de crédit à moyen terme et long terme

Pour la réalisation du projet, un emprunt à moyen terme de Ar 30 000 000 sera contracté auprès de la banque BOA. La durée du remboursement demandée sera de 5 ans avec un taux d'intérêt annuel de 20%. Le remboursement commencera dès la fin du premier exercice et de périodicité annuelle. Les modalités sont détaillées ci-après :

- Durée de remboursement 5 ans
- Périodicité..... annuelle
- Annuité constante(a).....
$$= \frac{V_0 \cdot i}{1 - (1+i)^{-n}}$$
- Intérêt (I).....
$$= V_0 \cdot i$$

Avec $i = t/100$

$t=20\%$

➤ **Tableau XII: Emprunt**

Exercice	Solde initial	Amortissement	Intérêt	Total à verser	Solde final
Année 1	30 000 000	6 000 000	6 000 000	12 000 000	24 000 000
Année 2	24 000 000	6 000 000	4 800 000	10 800 000	18 000 000
Année 3	18 000 000	6 000 000	3 600 000	9 600 000	12 000 000
Année 4	12 000 000	6 000 000	2 400 000	8 400 000	6 000 000
Année 5	6 000 000	6 000 000	1 200 000	7 200 000	0

Source : notre propre calcul (2010)

Avec V_0 est le capital au début de période

(2) = (3)-(1)

(4) = $V_0 - (2)$

§2- Le fonds de roulement (FR)

- ✓ **Approche par le haut du bilan**

$$\boxed{\text{FR} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}}$$

Cette formule implique qu'il faut augmenter les ressources permanentes, si la liquidité réelle des actifs à court terme est plus faible que les dettes. Alors la fraction des ressources permanentes qui est le FR finance une partie de l'actif à court terme.

- ✓ **Approche par le bas du bilan**

$$\boxed{\text{FR} = \text{Actifs circulants} - \text{Dettes à court terme}}$$

Le FR est aussi l'excédent des actifs circulants sur les dettes à court terme. Par contre, les actifs circulants non financés par le FR constituent nos besoins en fonds de roulement (BFR) par lequel nous devons recourir à un autre financement pour le fonctionnement du projet durant une période de 12 mois. Pour obtenir le montant du FR et du BFR, on établit un bilan d'ouverture¹².

➤ **Tableau XIII : Bilan d'ouverture**

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
Immobilisation incorporelle	1 000 000	Capital	15 000 000
<u>Immobilisation corporelle</u>		<u>Dettes</u>	
Matériel informatique	20 000 000	Emprunt à LMT	30 000 000
Matériel roulant	10 000 000	Dettes à court terme	5 000 000
M.M.B	5 000 000		
Matériels et outillage	4 000 000		
Trésorerie	10 000 000		
TOTAL	50 000 000		50 000 000

Source : réflexion personnelle (2010)

Nous savons que **FR = Ressources stables- Emplois stables**

$$\text{Ressources stables} = 15 000 000 + 30 000 000 = 45 000 000$$

$$\text{Emplois stables} = 1 000 000 + 20 000 000 + 10 000 000 + 5 000 000 + 4 000 000 =$$

¹² Source : GERVAO. R, cours de comptabilité II, 2^{ème}Gestion, Université de Toamasina, 2007.

40 000 000

Donc nous avons $FR = 45 000 000 - 40 000 000$

FR = 5 000 000

Le fonds de roulement représente le montant nécessaire pour couvrir les charges au moment du démarrage de l'activité jusqu'à l'arrivée du premier client. Il est évalué à 3.298 200 Ar pour démarrer le projet pendant les 3 premiers mois de la première année. En d'autre terme, nous avons une somme disponible de 1 701 800 Ar pour financer en partie l'actif circulant.

Section 3.Compte de gestion

Un certain nombre d'opérations ne peuvent pas être enregistrées dans les comptes de bilan parce que ce sont des acquisitions ou des cessions de biens matériels ou des services consommables.

Elles sont enregistrées dans les comptes de charges ou de produits d'exploitation.

§1. Les comptes décharges

Les charges d'exploitation correspondent à des dépenses ou à des dépréciations liées au fonctionnement du projet. Les charges sont présentées dans les tableaux ci-dessous.

Les charges telles que les impôts et taxes (taxe professionnelle), le loyer, les amortissements, etc. ...sont dites « charges fixes ».

Par contre, les charges telles que l'eau et l'électricité, les fournitures de bureau, les frais de déplacement, etc.... sont appelées « charges variables ».

Les charges financières qui sont aussi des charges variables ne sont pas encore prises en compte ; nous les verrons plus tard.

A- Les charges fixes (en Ar):

- Impôts et taxes..... 100 000
 - Loyer..... 3 000 000
 - Amortissement 7 300 000
 - Télécommunications 127 000
 - Publicité 100 000
- Total des charges fixes 10 400 000**

B- Les charges variables

▪ Achats consommés	1 203 390
▪ Impôts et taxes.....	100 000
▪ Charges de personnel.....	23 747 400
Total des charges variables	25 050 790

➤ **Tableau XIV:** Rémunération du personnel(en Ar)

Poste	Salaire de base	Nombre	Montant brut mensuel	Montant brut annuel	Charges sociales patronales	
					CNaPS(13%)	OSIEM (5,5%)
Gérant	400 000	1	400 000	4800000	624 000	264 000
Secrétaire	100 000	1	100 000	1200000	156 000	66 000
Comptable	200 000	1	200 000	2400000	312 000	132 000
gardien	70 000	1	70 000	840000	109 200	46 200
Formateurs	150 000	2	300 000	3600000	468 000	198 000
Techniciens	300 000	2	600 000	7200000	936 000	396 000
Total		8	1 670 000	20 040 000	2 605 200	1 102 200

Source : notre propre réflexion (2010)

C- Les charges financières

Comme nous avons précisé auparavant, nous allons recourir à un emprunt bancaire à court terme pour la somme de Ar 5 000 000 auprès de la Banque en début de l'exercice pour le financement des activités à court terme c'est -à- dire un crédit de fonctionnement.

Montant : 5 000 000
 Durée de remboursement : 12 mois
 Taux (t) : 23%
 Intérêt : capital x t
 $5\ 000\ 000 \times 23\%$
Intérêt = 1 150 000

➤ **Tableau XV : Charges financières**

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges financières	7 150 000	4 800 000	3 600 000	2 400 000	1 200 000

Source : notre propre réflexion (2010)

A la fin de la première année nous avons commencé à rembourser le crédit contracté auprès de la banque. Donc pour l'année 1 c'est le cumul des intérêts de la dette à court terme et ceux de la dette à LMT.

➤ **Tableau XVI : Les charges**

CHARGES	Année1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats consommés					
Fourniture	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
eau	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Electricité	900 000	950 000	975 000	1 050 000	1 100 000
Total achats consommés	1 420.000	1 245 763	1 266 949	1 330 508	1 372 881
<u>Charges externes</u>					
Loyer	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Téléphone	127 000	127 000	127 000	127 000	127 000
Publicité	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Total Charges externes	3 227 000				
<u>Impôts et taxes</u>					
Charges du personnel	23 747 400	23 747 400	26 122 140	28 734 354	31 607 789
<u>Dotation aux amortissements</u>					
Matériel roulant	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Matériel informatique	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
M.M.B	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Matériel et outillage	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Total dotation aux amortissements	6.800.000	6.800 000	6.800 000	6.800 000	6.800 000
Charges financières	7 150 000	4 800 000	3 600 000	2 400 000	1 200 000
Total des charges	42 444.400	39.940.163	41 141 089	42 621 862	44 347 670

Source : notre propre calcul (2010)

§2- Les comptes des produits

Ces comptes renferment les ressources, c'est à dire, un enrichissement pour le projet. D'où les tableaux récapitulatifs des ventes ci-dessous. Dans notre projet, les produits de l'entreprise sont :

- ✓ la formation en informatique bureautique ;
- ✓ la formation en maintenance;
- ✓ la création de logiciels.

➤ Tableau XVII : Nombre de produits prévisionnel

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Informatique bureautique	499	519	539	553	589
Formation maintenance	80	102	117	133	145
Création de logiciels	8	12	16	20	30

Source : notre propre réflexion (2010)

Le coût unitaire mensuel pour la formation en informatique bureautique s'élève à 28 000 Ar, pour la formation en maintenance à 50 000 Ar et pour la création de logiciels à 160 000 Ar.

➤ Tableau XVIII : Chiffre d'affaires

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Informatique bureautique	41 916 000	43 596 000	45 276 000	46 452 000	49 476 000
Formation maintenance	8 000 000	10 200 000	11 700 000	13 300 000	14 500 000
Création de logiciels	1 280 000	1 920 000	2 560 000	3 200 000	4 800 000
Total	51 196 000	55 716 000	59 536 000	62 952 000	68 776 000

Source : notre propre réflexion (2010)

Avant la prise de décision, c'est- à- dire avant l'octroi d'un crédit, les institutions financières telles que les banques ou les organismes de financement ont besoin d'analyser les états financiers de l'entreprise. Après cette analyse, ils peuvent tirer la conclusion de refuser ou d'accepter le financement du projet. On peut ainsi dire que les états financiers reflètent l'image du projet quant à sa rentabilité.

CHAPITRE II : L'ANALYSE DE LA FAISABILITE

Dans ce chapitre, tous les outils de l'étude de la rentabilité sont mis en exergue à savoir : les résultats prévisionnels, le seuil de rentabilité, le plan de financement et le bilan prévisionnel.

Section 1 : Analyse de rentabilité

Le but précis de l'entreprise est de faire des bénéfices quel que soient leurs utilisations ultérieures : dividende, placement pour objectif économique ou social.

La rentabilité est surtout l'augmentation des ressources internes pour financer ses investissements ou améliorer le fonds de roulement.

§1-Le compte de résultat

C'est un document financier de synthèse où sont virés les soldes des comptes de charges et de produits à la fin d'un exercice comptable. Il nous permet d'évaluer la perte ou le bénéfice net d'un exercice ainsi que la performance de l'entreprise. Le compte de résultat est différent d'un tableau de trésorerie. En effet, un tableau de trésorerie prend en compte les emprunts, alors que le compte de résultat ne prend en compte que les intérêts des emprunts.

➤ **Tableau XIX:** Présentation du compte de résultat prévisionnel
(Méthode par nature)

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	51 196 000	55 716 000	59 536 000	62 952 000	68 776 000
Production stockée					
Production immobilisée					
I. PRODUCTION DE L'EXERCICE	51 196 000	55 716 000	59 536 000	62 952 000	68 776 000
Achats consommés	1 203 390	1 245 763	1 266 949	1 330 508	1 372 881
Charges externes et autres consommations	3 227 000	3 227 000	3 227 000	3 227 000	3 227 000
II. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	4 430 390	4 472 763	4 493 949	4 557 508	4 599 881
III. VALEUR AJOUTEE (I-II)	46 765 610	51 243 237	55 042 051	58 394 492	64 176 119
Charges de personnel	23 747 400	23 747 400	26 122 140	28 734 354	31 607 789
Impôts et taxes	100 000	120 000	125 000	130 000	140 000
IV. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	22 918 210	27 375 837	28 794 911	29 530 138	32 428 329
Autres produits opérationnels	0				
Autres charges opérationnelles	0				

Dotation aux amortissements	7300000	7300000	7300000	7300000	7300000
V. RESULTAT OPERATIONNEL	15618210	20075837	21494911	22230138	25128329
Produits financiers	0				
Charges financières	7150000	4800000	3600000	2400000	1200000
VI.RESULTAT FINANCIER	-7150000	-4800000	-3600000	-2400000	-1200000
VII.RESULTAT	8468210	15275837	17894911	19830138	23928329

Source : notre propre calcul (2010)

On peut affirmer d'après ce tableau que, dès la première année d'exploitation, le projet dégage déjà un résultat positif et augmente en croissant chaque année.

Section 2.Le seuil de rentabilité

§1.Définition¹³

Le seuil de rentabilité ou point mort ou encore chiffre d'affaires critique, est un chiffre d'affaires correspondant à un résultat nul, c'est-à-dire, le chiffre d'affaires où l'entreprise, en fin de la période de son activité, ne réalise ni perte, ni bénéfice.

§2.Unité du seuil de rentabilité

La connaissance du seuil de rentabilité du projet est bien nécessaire quant à la prise de certaines décisions.

- ✓ la production suffisante pour dégager un profit ;
- ✓ l'établissement d'une stratégie visant à augmenter le bénéfice par une réduction des charges variables, compression des charges fixes.

§3.Calcul du seuil de rentabilité¹⁴

La détermination du seuil de rentabilité repose sur les trois notions fondamentales suivantes:

- ✓ la variabilité de certaines charges ;
- ✓ l'existence de charges de structure ;
- ✓ le chiffre d'affaires correspondant à un résultat nul.

¹³ Source : RAVELOSON Vololonirina, Cours comptabilité analytique d'exploitation II, à l'Université de Toamasina, 2007.

¹⁴ : Mohajy ANDRIATIANA, Cours politique financière 4^{ème} année Gestion, 2009, Université de Toamasina.

Donc, pour obtenir la formule générale du seuil de rentabilité, il nous faut connaître les dépenses de fonctionnement de l'entreprise qui sont reparties entre charges variables et charges fixes.

A- Les charges variables

Ce sont des charges qui varient en fonction du volume d'activités. Elles comprennent notamment :

- ✓ les achats consommés,
- ✓ certaines charges externes,
- ✓ les Impôts et taxes,
- ✓ les charges du personnel,
- ✓ les charges financières.

➤ **Tableau XX : Les charges variables (en Ar)**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats	1 203 390	1 245 763	1 266 949	1 330 508	1 372 881
Impôts et taxes	100 000	120 000	125 000	130 000	140 000
Charges du personnel	23 747 400	23 747 400	26 122 140	28 734 354	31 607 789
Charges financières	7 150 000	4 800 000	3 600 000	2 400 000	1 200 000
Total des charges variables	32 200 790	29 913 163	31 114 089	32 594 862	34 320 671

Source : notre propre calcul (2010)

B- les charges fixes

Les charges fixes, appelées aussi charges de structure, sont des charges qui ne subissent aucune fluctuation avec l'évolution du chiffre d'affaires:

- ✓ certaines charges externes,
- ✓ loyer,
- ✓ dotation aux amortissements.

➤ **Tableau XXI : Les charges fixes (en Ar)**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges externes	3 227 000	3 227 000	3 227 000	3 227 000	3 227 000
Dotation aux amortis	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000
Total des charges fixes	10 527 000				

Source : notre propre calcul (2010)

C- Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité

- ✓ SR : le seuil de rentabilité
- ✓ CV : les charges variables
- ✓ CF : les charges fixes
- ✓ CA : le chiffre d'affaire
- ✓ M/CV : la marge sur coût variable
- ✓ R : le résultat

Soit : $R = CA - (CV \div CF)$

$$R = (CA - CV) - CF$$

$$R = M/CV - CF$$

$$\text{Avec } M/CV = CA - CV$$

$CA \times CF$	
Nous avons la formule : $SR = \frac{CA - CV}{CF}$	

➤ **Tableau XXII : Calcul du seuil de rentabilité**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	51196000	55716000	59536000	62952000	68776000
Coût variable	32200790	29913163	31114089	32594862	34320671
Marge sur Coûts Variables	18995210	25802837	28421911	30357138	34455329
Charges Fixes	10527000	10527000	10527000	10527000	10527000
Résultat	8468210	15275837	17894911	19830138	23928329
Seuil de Rentabilité	28372431	22730924	22051138	21829980	21012858

Source : notre propre calcul (2010)

Section 3. Le flux de trésorerie

C'est un état financier permettant d'étudier les effets du projet d'investissement sur la situation de la trésorerie de l'entreprise pour les années à venir. Donc, c'est un document contenant des informations financières prévisionnelles à établir annuellement avec les comptes de l'exercice.

Son but est d'ajuster la durée du programme et de financement que l'on doit appliquer afin de faire face aux dépenses.

Au préalable, l'étude de la structure financière permet d'élaborer le tableau de flux de trésorerie. Ce dernier comporte :

- ✓ le flux de trésorerie lié à l'activité
- ✓ le flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement (décaissements sur acquisition d'immobilisations),
- ✓ le flux de trésorerie lié aux opérations de financement (remboursement d'emprunt).

➤ **Tableau XXIII : Flux de trésorerie**

RUBRIQUE	Note	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<u>Flux de trésorerie lié à l'activité</u>						
Résultat net de l'exercice		8 468 210	15 275 837	17 894 911	19 830 138	23 928 329
Ajustements pour:						
Amortissements et provisions		7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000
Flux de trésorerie généré par l'activité (A)		15 768 210	22 575 837	25 194 911	27 130 138	31 228 329
<u>Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement</u>						
Décaissement sur acquisition d'immobilisations		- 40 000 000				
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement (B)		- 40 000 000				
<u>Flux de trésorerie lié aux opérations de financement</u>						
Fonds propres		5 000 000				
Emprunt court terme		5 000 000				
Emprunt long et moyen terme		30 000 000				
Remboursement d'emprunt		- 11 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement(C)		29 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000	- 6 000 000
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)		4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329
Trésorerie d'ouverture		10 000 000	14 768 210	31 344 047	50 538 958	71 669 096
Trésorerie de clôture		14 768 210	31 344 047	50 538 958	71 669 096	96897425
Variation de trésorerie		4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329

Source : notre propre calcul (2010)

Durant toute l'exploitation, l'entreprise a dégagé une trésorerie saine, ce qui lui permettra de financer ses activités courantes dès la première année.

§1. La capacité d'autofinancement (CAF)

La CAF¹⁵ représente le montant des sommes dégagées par l'exploitation qui reste disponible à la fin de l'exercice. C'est le surplus de trésorerie dégagé par l'activité ; c'est -à -dire, la différence entre les produits encaissés ou encaissables et les charges décaissées ou décaissables. On peut dire que la CAF apparaît donc comme la différence entre les flux de trésorerie entrants et sortants générés à partir des opérations courantes.

$$\boxed{\text{CAF} = \text{Résultat} - \text{Produits non encaissables} + \text{Produits non décaissages}}$$

On a la formule générale :

➤ **Tableau XXIV : La CAF**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	8 468 210	15 275 837	17 894 911	19 830 138	23 928 329
Dotation aux amortissements	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000	7 300 000
CAF	15 768 210	22 575 837	25 194 911	27 130 138	31 228 329

Source : notre propre calcul (2010)

▪ **Le cash-flow prévisionnel**

Le cash-flow prévisionnel est le potentiel de financement de l'entreprise, c'est-à-dire, les ressources obtenues par l'exploitation susceptibles d'être utilisées pour le fonctionnement du projet.

On a la formule :

$$\boxed{\text{CASH- FLOW} = \text{CAF} - \text{Remboursement d'emprunt}}$$

➤ **Tableau XXV : Cash-flow prévisionnel**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF	15 768 210	22 575 837	25 194 911	27 130 138	31 228 329
Remboursement d'emprunt	11 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
CASH-FLOW	4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329

Source : notre propre calcul (2010)

¹⁵ ANDRIANANTENAINA A, Cours gestion financière 2^e année

Section 4. Le bilan prévisionnel

Il permet de récapituler dans un tableau la situation du patrimoine de l'entreprise. On y verra deux parties, dont à gauche figure les soldes des éléments d'actif et à droite ceux des éléments de passif.

Afin de pouvoir planifier l'activité de l'entreprise, le bilan prévisionnel doit être établi pour les cinq années à venir. Nous aimerions signaler qu'à chaque fin d'exercice, nous incorporons le bénéfice dégagé aux capitaux permanents.

➤ **Tableau XXVI : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'Année 1**

ACTIFS	Valeur Bruts	Amort/Prov	Valeur Net	PASSIFS	Valeur Net
<u>Immo incorporelle</u>	1.000.000		1.000.000	<u>Capitaux Propre</u> -Capital	15.000.000
<u>Immo corporelles</u>				- Réserves	
-Matériel roulant	10.000.000	2.000.000	8.000.000	-Résultat net	8.468.210
-MMB	5.000.000	500.000	4.500.000	-Emprunts et dettes financières	
-Matériel informatique	20.000.000	4.000.000	16.000.000		24.000.000
-Matériels et outillage	4.000.000	800.000	3.200.000		
-Trésorerie	14.768.210		14.768.210		
TOTAL DES ACTIFS	54.768.210	7.300.000	47.468.210	TOTAL DES ACTIFS	47.468.210

Source : notre propre calcul 2010

➤ **Tableau XXVII** : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'Année 2

ACTIFS	Valeur Bruts	Amort/Prov	Valeur Net	PASSIFS	Valeur Net
<u>Immo incorporelle</u>	1.000.000		1.000.000	<u>Capitaux Propre</u>	
<u>Immo corporelles</u>				-Capital	15.000.000
-Matériel roulant	10.000.000	4.000.000	6.000.000	- Réserves	8.468.210
-MMB	5.000.000	1.000.000	4.000.000	-Résultat net	15.275.837
-Matériel informatique	20.000.000	8.000.000	12.000.000	-Emprunts et dettes financières	18.000.000
-Matériels et outillage	4.000.000	1.600.000	2.400.000		
-Trésorerie	31.344.047		31.344.047		
TOTAL DES ACTIFS	71.344.047	14.600.000	56.744.047	TOTAL DES ACTIFS	56.744.047

Source : notre propre calcul (2010)

➤ **Tableau XXVIII** : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'Année 3

ACTIFS	Valeur Bruts	Amort/Prov	Valeur Net	PASSIFS	Valeur Net
<u>Immo incorporelle</u>	1.000.000		1.000.000	<u>Capitaux Propre</u>	
<u>Immo corporelles</u>				-Capital	15.000.000
-Matériel roulant	10.000.000	6.000.000	4.000.000	- Réserves	23.744.047
-MMB	5.000.000	1.500.000	3.500.000	-Résultat net	17.894.911
-Matériel informatique	20.000.000	12.000.000	8.000.000	-Emprunts et dettes financières	12.000.000
-Matériels et outillage	4.000.000	2.400.000	1.600.000		

-Trésorerie	50.538.958		50.538.958		
TOTAL DES ACTIFS	90.538.958	21.900.000	68.638.958	TOTAL DES ACTIFS	68.638.958

Source : notre propre calcul (2010)

➤ **Tableau XXIX : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'Année 4**

ACTIFS	Valeur Bruts	Amort/Prov	Valeur Net	PASSIFS	Valeur Net
<u>Immo incorporelle</u>	1.000.000		1.000.000	<u>Capitaux Propre</u>	
<u>Immo corporelles</u>				-Capital	15.000.000
-Matériel roulant	10.000.000	8.000.000	2.000.000	- Réserves	41.638.958
-MMB	5.000.000	2.000.000	3.000.000	-Résultat net	19.830.138
-Matériel informatique	20.000.000	16.000.000	4.000.000	-Emprunts et dettes financières	6.000.000
-Matériels et outillage	4.000.000	3.200.000	800.000		
-Trésorerie	71.669.096		71.669.096		
TOTAL DES ACTIFS	111.669.096	29.200.000	82.469.096	TOTAL DES ACTIFS	82.469.096

Source : notre propre calcul (2010)

➤ **Tableau XXX : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'Année 5**

ACTIFS	Valeur Bruts	Amort/Prov	Valeur Net	PASSIFS	Valeur Net
<u>Immo incorporelle</u>	1.000.000		1.000.000	<u>Capitaux Propre</u>	
<u>Immo corporelles</u>				-Capital	15.000.000
-Matériel roulant	10.000.000	10.000.000	0	- Réserves	61.469.096
-MMB	5.000.000	2.500.000	2.500.000	-Résultat net	23.928.329
-Matériel informatique	20.000.000	20.000.000	0	-Emprunts et dettes financières	0
-Matériels et outillage	4.000.000	4.000.000	0		

-Trésorerie	96.897.425		96.897.425		
TOTAL DES ACTIFS	111.669.096	29.200.000	100.397.425	TOTAL DES ACTIFS	100.397.425

Source : notre propre calcul (2010)

CHAPITRE III.L' EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

Section 1. Evaluation commerciale

➤ **Tableau XXXI:** Calcul de la rentabilité commerciale

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	8 468 210	15 275 837	17 894 911	19 830 138	23 928 329
Chiffre d'affaires	51 196 000	55 716 000	59 536 000	62 952 000	68 776 000
Rc	0,17	0,27	0,30	0,32	0,35

Source : notre propre calcul (2010)

Résultat

On a $R_c = \frac{\text{Résultat}}{\text{Chiffre d'affaires}}$

Ce tableau nous permet de voir que de l'année 1 à 2, les R_c sont respectivement égales, à 0,17 ; 0,27 avec une tendance croissante qui signifie que les bénéfices augmentent d'année en année.

Bref, le projet dégage une rentabilité commerciale très positive.

Section 2. Evaluation économique

Ce type d'évaluation nécessite une bonne connaissance de la structure économique du pays et des modalités d'intégration du projet dans cette structure.

La somme des valeurs ajoutées générées par les entreprises d'un pays forme le Produit Intérieur Brut ou PIB. Le PIB exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale et il est calculé par le service de la comptabilité nationale. Le PIB permet de mesurer et d'apprécier les revenus attribués aux différents facteurs de production tels que les impôts, les salaires, la rémunération des capitaux ; il permet en outre de calculer le taux de croissance économique du pays.

Ainsi, pour obtenir les ratios de rentabilité économique, il est jugé important de connaître en premier lieu les éléments suivants :

➤ **Tableau XXXII : Les valeurs ajoutées du projet (en Ar)**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
VALEUR AJOUTEE	46 765 610	51 243 237	55 042 051	58 394 492	64 176 119

Source : notre propre calcul (2010)

➤ **Tableau XXXIII : Eléments nécessaires au calcul des ratios**

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Effectif du personnel	8	8	8	8	8
Charges de personnel	23 747 400	23 747 400	26 122 140	28 734 354	31 607 789
Achats	1 203 390	1 245 763	1 266 949	1 330 508	1 372 881
Résultat	8468210	15275837	17894911	19830138	23928329

Source : notre propre calcul (2010)

Grâce à ces éléments ci-dessus, nous pouvons dégager les ratios de rentabilité économique, et ce par l'intermédiaire des formules ci-après:

- ✓ (R) : ratios de rendement du personnel

$$\blacksquare \quad R = \frac{VA}{\text{Effectif}}$$

- ✓ efficacité du facteur de travail (R1) :

Charges du personnel

$$\blacksquare \quad R_1 = \frac{VA}{\text{Charges du personnel}}$$

- ✓ performances économiques (R2) :

Résultat net

$$\blacksquare \quad R_2 = \frac{VA}{\text{Résultat net}}$$

- ✓ Ratios de structure des achats (R3) :

Achat

$$\blacksquare \quad R_3 = \frac{VA}{\text{Achat}}$$

➤ **Tableau XXXIV : Ratios de rentabilité économique**

RATIOS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R	5 845 701	6 405 405	6 880 256	7 299 311	8 022 015
R1	0,51	0,46	0,47	0,49	0,49
R2	0,18	0,30	0,33	0,34	0,37

R3	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
----	------	------	------	------	------

Source : notre propre calcul (2010)

R : le projet nous donne un rendement croissant généré par la richesse créée par l'employé.

R₁ : le taux à une tendance dégressive d'un exercice à l'autre due à l'augmentation de la valeur ajoutée et des charges de personnel constantes.

R₂ : cet indicateur augmente nettement .Il est obtenue par l'accroissement du résultat dégagé par an.

R₃ : le ratio est ici faible car l'entreprise a pu réaliser une économie sur sa consommation.

Les ratios de rentabilité d'ordre économique favorisent des opérations financières au profit des éléments financiers, à savoir les intérêts et les services bancaires sur les encaissements et les frais bancaires. Ils améliorent également la rentrée des flux financiers au profit de la caisse de prévoyance sociale et des organismes sanitaires

Section 3. Evaluation financière

§1.Temps de récupération des capitaux investis

Par définition¹⁶ : le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) est la période au bout de laquelle les investissements sont récupérés.

C'est un délai par lequel les recettes d 'exploitation (charges déduites) sont égales aux montant des investissements initiaux. C'est également la période où le montant des capitaux équivaut aux montants des cash-flows.

➤ **Tableau XXXV** : Détermination des cash-flows cumulés

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CASH-FLOW	4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329
CASH-FLOW CUMULES	4 768 210	21 344 047	40 538 958	61 669 096	86 897 425

Source : notre propre calcul (2010)

$$\text{Délai} = 2 + (40 000 000 - 21 344 047) / (40 538 958 - 21 344 047)$$

$$\text{Délai} = 2 + 0.97 = 2,97 \text{ ans}$$

$$\text{Soit } 0,97 \times 12 = 11,64$$

¹⁶ Source : Vololonirina RAVELOSON, Cours gestion budgétaire 3^{ème} année Gestion, Université de Toamasina.

Et $0,64 \times 30 = 19,2$ soit 19 jours.

Délai = 2 ans 11 mois et 19 jours.

Pour ce projet, le fonds investi sera récupéré dans 2 ans 11 mois et 19 jours.

§2. La valeur actuelle nette (VAN)

Elle est aussi appelée bénéfice actualisé, la VAN est la méthode la plus utilisée et la plus connue. Elle permet de savoir si le projet est rentable (cas d'une VAN positive) ou non rentable (cas d'une VAN négative). Elle permet aussi de comparer le montant de l'investissement avec celui des ressources ou cash-flow obtenus durant la durée de vie de l'investissement, où les recettes et les dépenses sont ramenées à leur valeur actuelle.

Elle s'obtient par la différence entre la somme des cash-flows actualisés et la dépense initiale.

D'où la formule :

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

➤ **Tableau XXXVI** : tableau des valeurs actuelle nette (en Ar)

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CASH-FLOW	4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329
CASH-FLOWS ACTUALISES	3 973 508	11 510 998	11 108 166	10 190 074	10 138 700
CASH-FLOW ACTUALISES CUMULES	3 973 508	15 484 507	26 592 673	36 782 747	46 921 446

Source : notre propre calcul (2010)

K : cash-flow

P : durée de vie de projet

I : investissement

i : taux d'actualisation

VAN = cash-flows actualisés – (investissement)

$$VAN = 3\ 973\ 508 + 11\ 510\ 998 + 11\ 108\ 166 + 10\ 190\ 074 + 10\ 138\ 700 - 40\ 000\ 000$$

$$VAN = 46\ 921\ 446 - 40\ 000\ 000$$

Donc on a :

$$\boxed{VAN = 6\ 921\ 446}$$

D'un taux d'actualisation de 20%, nous pouvons déduire du présent calcul que le projet présente une somme de flux financier actualisé positif d'Ar6 921 446.

Par conséquent, le projet est acceptable et intéressant du point de vue financier.

Néanmoins, la VAN ne peut être utilisée pour la comparaison de plusieurs projets que si les durées de ceux- ci sont plus ou moins identiques et pour la fiabilité de la comparaison, les investissements initiaux doivent être identiques aussi.

C'est pourquoi, pour obtenir une bonne évaluation, il faut tenir compte d'autres critères plus efficaces, qui sont le taux de rentabilité interne et l'indice de profitabilité. Nous allons examiner successivement ces deux critères dans les paragraphes qui suivent.

§3. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui rentabilise les capitaux engagés par l'entreprise. C'est aussi le taux d'actualisation par laquelle la somme des cash- flow actualisé annule le montant de l'investissement

Dans cette méthode, la formulation du taux de rentabilité interne se définit comme suit :

$$\boxed{\Sigma \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - I = 0}$$

En d'autres termes, le taux de rentabilité interne (TRI) est le taux d'actualisation qui a la propriété d'annuler la valeur actuelle nette (VAN) de manière à établir une stricte égalité entre le montant (au besoin actualisé à ce taux) des capitaux investis et la valeur (actualisée elle aussi au même taux) des flux des revenus. Le calcul se présente ainsi par la formule ci- après : $\Sigma \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - (I) = VAN = 0$

Alors, on a, $\Sigma \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} = I$

Pratiquement, pour trouver ce taux, on calcule par approximation successive jusqu'à ce que les résultats soient obtenus $\Sigma \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - (I) \leq 0$; il suffit alors d'effectuer une interpolation linéaire pour trouver le taux.

Pour que le projet soit viable et à la fois fiable, le taux de rentabilité interne doit être supérieur au taux d'emprunt ; effectivement, si le taux de rentabilité interne est élevé, l'investissement est intéressant.

➤ **Tableau XXXVII : Calcul de TRI**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CASH-FLOW	4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329
CASH-FLOWS ACTUALISES	3 814 568	10 608 536	9 827 794	8 654 904	8 266 819
CASH-FLOW ACTUALISES CUMULES	3 814 568	14 423 104	24 250 898	32 905 803	41 172 622
VAN pour taux = 25%	1 172 622				
LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CASH-FLOW	4 768 210	16 575 837	19 194 911	21 130 138	25 228 329
CASH-FLOWS ACTUALISES	3 532 008	9095109,62	7801620,016	6361613,056	5626258,054
CASH-FLOW ACTUALISES CUMULES	3532008	12627117	20428737	26790350	32416608
VAN pour taux = 35%	-7583392				

Source : notre propre calcul (2010)

D'après ce tableau on a:

$$\begin{array}{ccccccc}
 & 25\% & & X & & & 35\% \\
 & \downarrow & & \downarrow & & & \downarrow \\
 1 172 622 & 0 & -7583 392 & & & & \\
 X-35 & & 0-(7583392) & & & & \\
 \hline & = & & & & & \\
 25-35 & & 1 172 622 - (7583392) & & & &
 \end{array}$$

$$\underline{X-35} = 0,87$$

$$-10$$

$$x-35 = -8,7$$

$$x = -8,7 + 35$$

$$\mathbf{x = 26,30\%}$$

D'où

$$\boxed{\mathbf{TRI=26,30\%}}$$

On en conclut qu'à ce TRI égal à 26,30%, l'investissement et la recette nette de trésorerie sont équivalents. Aussi, ce taux nous permet d'affirmer que le projet est rentable parce que le TRI est supérieur au taux d'emprunt qui est de 20% ou du coût du capital nécessaire au financement du projet. En d'autres termes, il représente le coût maximum de capital susceptible de financer le projet

§4- L'indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un Ariary de capital investi. Il doit être supérieur à 1. Suivant cette méthode, nous calculons le quotient donné par la formule suivante : total des cash-flow actualisés à un taux déterminé par la dépense correspondant à l'investissement.

De cette définition, on peut dire que l'indice de profitabilité est le rapport entre la somme des cash-flows actualisés et l'investissement du projet.

Soit la formule:

$$IP = \frac{\sum \text{Cash-flow} (1+i)^{-n}}{\text{Investissement}}$$

$$IP = 46\,921\,446 / 40\,000\,000$$

$$IP = 1,17$$

Nous obtenons un indice de profitabilité de 1,17 qui est supérieur à 1. En outre, nous savons que plus l'indice de profitabilité est grand, plus le projet est intéressant. Ainsi l'investissement considéré nous permet de recevoir Ar 0,17 pour 1 Ar décaissé. Ce qui nous amène à dire que le projet est rentable et mérite d'être réalisé.

En conclusion, quels que soient les critères utilisés pour apprécier la rentabilité de ce projet, l'investissement s'avère rentable. Donc en faisant la synthèse de toutes ces méthodes, nous pouvons affirmer d'une manière certaine que le projet est rentable et acceptable.

Section 4: Evaluation économique et sociale.

§1. Evaluation Approfondie économique.

La croissance économique d'un pays dépend de l'existence d'une entreprise sur place. Sur ce point, l'Etat incite tous les spécialistes et les opérateurs à présenter des projets de création d'entreprises, car nous savons très bien que dans une entreprise, la valeur ajoutée exprime son apport spécifique à l'activité nationale. Comme nous l'avons vu plus haut, la somme des valeurs ajoutées des entreprises constitue le produit intérieur brut d'un pays et elle permet de déterminer le taux de croissance du pays.

Ce projet fournit des avantages certains puisqu'il procure des revenus sûrs pour les employés. En tant qu'entreprise nouvellement créée, elle fait partie des entités distributrices de revenus pour les employés qui y travaillent.

Sur le plan national et financier, ce projet apportera une certaine contribution dans la caisse de l'Etat par le paiement des impôts et taxes tels que la TVA, l'IRSA, IRNS, etc....

§2. Evaluation sociale.

Le projet procurera des profits tant au niveau de l'entreprise qu'au niveau de la nation. Par la création d'emplois qu'il génère au niveau des postes permanents, il améliorera le revenu de la population de la région.

L'intérêt social de ce projet réside dans le fait qu'il contribue à résoudre les problèmes de chômage. Ces problèmes humains constituent de nos jours la priorité des Pouvoirs Publics, surtout dans un pays comme le nôtre.

Aussi, avons-nous pris l'initiative de créer ce Centre en vue de contribuer à la diminution du chômage de la région, car l'implantation d'une PME pour la formation en informatique bureautique et la formation en maintenance des matériels informatiques peut permettre de créer quelques emplois pour la main-d'œuvre disponible de la région.

L'emploi ainsi créé pourrait amener une « sécurité sociale » dans la région en éradiquant la délinquance juvénile provoquée surtout par l'oisiveté des jeunes.

En plus, ceux qui ont suivi des formations dans cette entreprise auront certainement la possibilité de créer des emplois pour eux-mêmes ou d'être recrutés par d'autres entreprises.

CONCLUSION

Nous avons fait une étude d'un projet de formation professionnelle, notamment une création d'un centre de formation en informatique dans la ville de Manakara. La création d'une telle entreprise est conditionnée par l'existence d'un marché. Nous avons démontré que le marché existe et il est en pleine expansion permettant d'espérer un bon avenir pour le centre.

L'analyse des opportunités nous a permis d'élaborer les plans d'action : satisfaction de la clientèle et la rentabilité financière du projet. De ce fait, nous sommes très optimistes en ayant choisi le statut juridique du centre, c'est-à-dire en ayant opté pour l'entreprise individuelle. Nous pensons aussi que nous maîtriserons bien les règles qui vont régir le centre ainsi que les règles permettant de déterminer l'objectif et l'analyse de la confrontation entre l'offre et la demande (l'étude du marché visé).

Un problème important sera de respecter le calendrier de réalisation, respecter l'indicateur de performance, ainsi que la capacité de production.

La qualité des services offerts, ainsi que les prix qui nous paraissent avantageux nous permettent d'attaquer le marché et de nous positionner face aux concurrents qui sont ancien domaine. Les stratégies de marketing différencié à dominante pull, généralement axées sur le mix marketing (les 4 P : les produits, les prix, place, publicité ou promotion vente) et la stratégie de croissance intégrative (collaboration, sous-traitance, sponsoring,) seront à mettre en œuvre pour cette fin.

Comme, à l'heure actuelle, tout le monde est sensé savoir utiliser l'ordinateur, donc les employés de l'Administration publique et des entreprises privées, les étudiants, au sens large, seront choisis comme cible prioritaire. Ils nous suffisent pour assurer la rentabilité des capitaux investis. Le taux de rentabilité interne qui est de 26.30% s'avère un indicateur quantitatif favorable pour la faisabilité de ce projet. Le délai de récupération des capitaux investis qui est de deux(2) ans onze(11) mois dix-neuf(19) jours confirme bien la rentabilité du projet.

Ce projet est donc à réaliser. Car, compte tenu des hypothèses retenues dans son élaboration, le projet apparaît rentable. Il faut simplement éviter un phénomène souvent constaté dans les pays en développement où le chômage est déjà important qui consiste à la libération de la main-d'œuvre par la mécanisation. Nous voulons dire par là que l'informatisation des activités économiques doit résorber le chômage au lieu de l'aggraver.

En outre, les intérêts de la réussite de ce projet ne se limitent pas simplement au promoteur, mais ils donnent aussi un atout à la nation, à la région et aux habitants.

Enfin, avec notre volonté et notre effort d'élargir en plus et même d'accélérer notre spécialisation en gestion, nous aimerions attirer l'attention de tous les bailleurs de fonds au financement de notre projet pour le bien des habitants de Manakara ainsi que pour le bien de notre pays.



ANNEXES

ANNEXE I

CHOIX D'UNE TECHNIQUE D'ENQUETE

Comment ?

On a utilisé la méthode de « face à face » car elle facilite de recueille d'information et rapide. La personnalité du répondant démontre déjà sa volonté de répondre aux questions. De plus, la présence humaine facilite les échanges et la communication

Où ?

Nous avons fait l'enquête à domicile, au bureau, dans les écoles

Quand ?

Pour les écoles, et les bureaux, pendant les heures ouvrables après demande de rendez-vous. Pour les gens à domicile, pendant les heures de repas et de repos. En principe c'est le moment où cela dérange le moins le répondant

ANNEXE II

LES QUESTIONNAIRES

1-Allez-vous à l'école ?

- Non
- Oui
- Quitter

2-A quel niveau d'étude vous êtes arrêté ?

- Primaire
- Secondaire
- Lycéen
- Supérieur

3-Manipulez-vous l'ordinateur ?

- Oui
- Non

4-Est-ce que vous intéressé à l'ordinateur ?

- Oui
- Non

5-Voulez-vous apprendre ?

- Oui
- Non

6-Que pensez-vous l'idée d'installer un autre centre de formation en informatique ?

- Bonne idée
- Mauvaise idée

7-Qu'est-ce qui vous a amené à l'étudier l'informatique?

- Besoin
- Utilité
- Innovation

8-Combien de personne par ordinateur pensez-vous être convenable?

- 1
- 2
- 4

9-Combien d'heure par jour souhaitez-vous travailler?

- 1
- 2
- 3

10-Dans combien de mois souhaitez-vous terminer vos études?

- **mois**
- **trimestre**
- **année**

LISTE DES TABLEAUX

➤ TABLEAU I: DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DES PERIPHERIQUES ET	
➤ TABLEAU II : LA TEMPERATURE MOYENNE ENREGISTREE	- 16 -
➤ TABLEAU III : TYPES DE MARCHE.....	- 20 -
➤ TABLEAU IV: PREVISION DE CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUELLES (EN AR)-	22 -
➤ TABLEAU V: PRODUCTION ANNUELLE (EN MOYENNE)	- 33 -
➤ TABLEAU VI: RECAPITULATION DES INVESTISSEMENTS (PS : MONTANT	
➤ TABLEAU VII : AMORTISSEMENT DU MATERIEL ROULANT	- 41 -
➤ TABLEAU VIII: AMORTISSEMENT DES MATERIELS ET MOBILIERS DE	
➤ TABLEAU IX : AMORTISSEMENT DES MATERIELS INFORMATIQUE.....	- 42 -
➤ TABLEAU X : AMORTISSEMENT DE MATERIEL ET OUTILLAGE	- 42 -
➤ TABLEAU XI : DUREE ET TAUX DE CREDIT.....	- 45 -
➤ TABLEAU XII : EMPRUNT	- 45 -
➤ TABLEAU XIII : BILAN D'OUVERTURE.....	- 46 -
➤ TABLEAU XIV: REMUNERATION DU PERSONNEL(EN AR).....	- 48 -
➤ TABLEAU XV : CHARGES FINANCIERES	- 49 -
➤ TABLEAU XVI : LES CHARGES	- 49 -
➤ TABLEAU XVII : NOMBRE DE PRODUITS PREVISIONNEL	- 50 -
➤ TABLEAU XVIII : CHIFFRE D'AFFAIRES.....	- 50 -
➤ TABLEAU XIX: PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT	
➤ TABLEAU XX : LES CHARGES VARIABLES (EN AR)	- 53 -
➤ TABLEAU XXI : LES CHARGES FIXES (EN AR)	- 53 -
➤ TABLEAU XXII : CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE	- 54 -
➤ TABLEAU XXIII : FLUX DE TRESORERIE.....	- 55 -
➤ TABLEAU XXIV : LA CAF	- 56 -
➤ TABLEAU XXV : CASH-FLOW PREVISIONNEL	- 56 -
➤ TABLEAU XXVI : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12 DE L'ANNEE 1	- 57 -
➤ TABLEAU XXVII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12 DE L'ANNEE 2.....	- 58 -
➤ TABLEAU XXVIII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12 DE L'ANNEE 3	- 58 -
➤ TABLEAU XXIX : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12 DE L'ANNEE 4.....	- 59 -
➤ TABLEAU XXX : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12 DE L'ANNEE 5	- 59 -
➤ TABLEAU XXXI: CALCUL DE LA RENTABILITE COMMERCIALE	- 60 -
➤ TABLEAU XXXII : LES VALEURS AJOUTEES DU PROJET (EN AR)	- 61 -
➤ TABLEAU XXXIII : ELEMENTS NECESSAIRES AU CALCUL DES RATIOS. -	61 -
➤ TABLEAU XXXIV : RATIOS DE RENTABILITE ECONOMIQUE	- 61 -
➤ TABLEAU XXXV : DETERMINATION DES CASH-FLOWS CUMULES	- 62 -
➤ TABLEAU XXXVI : TABLEAU DES VALEURS ACTUELLE NETTE (EN AR) -	63 -
➤ TABLEAU XXXVII : CALCUL DE TRI.....	- 65 -

LISTE DES FIGURES

FIGURE N°1 : PLAN DE LIMITATION DE VILLE DE MANAKAR A	- 15 -
FIGURE N °2 : RELIEF DE VATOVAVY-FITOVINANY	- 17 -
FIGURE N°3 : ORGANIGRAMME DU CENTRE	- 27 -
FIGURE N°4 : LES COMPETENCES D'UN GERANT	- 28 -

BIBLIOGRAPHIE

► Ouvrages généraux

- BADOT Olivier : Dictionnaire du Marketing, Anne Marie 2002. INITIAL, HATIER Page 271.
- CAPUL Jean Yves et GARNIER Olivier, Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Paris, avril 1996.
- CHANDLER Robert 1962 pages 107, Edition 2007.
- FRANCOIS A F. Manuel Organisation 2 : Organisation de l'Entreprise, collection E. O. Formation permanent Paris, Page 303.
- RAPIN. A. Inspecteur général honoraire de l'enseignement commercial de Paris : Comptabilité Tome II, 8^e édition.

► Documents

- Adage apparu au début de 21^e siècle
- Dictionnaire d'économie, Jean-Yves CAPUL et Olivier GARNIER
- Direction d'information BOA de Manakara

► Cours théoriques

- ANDRIATINA Mohajy, Cours politique Financière 4^{ème} année Gestion 2009 Université de Toamasina.
- ANDRIANANTENA A. Cours de gestion financière 2^{ème} année gestion.
- ANDRIAMARO Henri, cours de technique juridique, 2^{ème} année gestion
- Cours technique commercial II, 2^{ème} Gestion, Université de Toamasina 2007.
- GERVAO R. Cours de compta II, 2^{ème} année gestion, 2007.
- HORACE Gatien, cours de Management II, 4^{ème} année gestion.
- RAVELOSON Vololonirina, cours de Gestion budgétaire 3^{ème} année.
- RATOVOSON Seth, Cours Management I, à l'Université de Toamasina 2007
- REGIS François, Cours Marketing II à l'Université de Toamasina 2004

► AUTRES supports

- <http://www.le cyber.com> 2010.
- <http://www.wikipedia.com> 2010.
- <http://www.gov.mg> 2010.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRES

METHODOLOGIE

INTRODUCTION	- 3 -
--------------------	-------

PREMIERE PARTIE	- 4 -
-----------------------	-------

PRESENTATION GENERALE DU PROJET	- 4 -
---------------------------------------	-------

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	- 6 -
---	-------

Section 1 : Généralités sur le projet	- 6 -
---	-------

§1 - Notion de projet.....	- 6 -
----------------------------	-------

§2- Les grandes phases d'un projet	- 7 -
--	-------

§3 -Objectif du projet.....	- 7 -
-----------------------------	-------

§4- Les aspects d'un projet.....	- 8 -
----------------------------------	-------

La pertinence.....	- 8 -
--------------------	-------

L'efficacité	- 8 -
--------------------	-------

L'efficience	- 8 -
--------------------	-------

La pérennité	- 8 -
--------------------	-------

Section 2-Aperçu général du projet.....	- 8 -
---	-------

§1- Contexte général.....	- 8 -
---------------------------	-------

§2- Terminologie en informatique	- 9 -
--	-------

• la bureautique	- 9 -
------------------------	-------

✓ <i>Le traitement de texte</i>	- 9 -
---------------------------------------	-------

✓ <i>Le tableur</i>	- 9 -
---------------------------	-------

✓ <i>La base de données</i>	- 9 -
-----------------------------------	-------

§3- Historique de l'informatique	- 10 -
--	--------

Section 3- Importance du projet.....	- 11 -
--------------------------------------	--------

§1- Stratégie du projet	- 11 -
-------------------------------	--------

§2- Importance du domaine du projet.....	- 11 -
--	--------

A- Dans la ville de Manakara.....	- 11 -
-----------------------------------	--------

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE.....	- 13 -
------------------------------------	--------

Section1. La zone d'étude	- 13 -
---------------------------------	--------

§1-Situation géographique du marché	- 13 -
---	--------

A. Délimitation de la région	- 13 -
------------------------------------	--------

B. Le climat, relief et hydrographique	- 16 -
--	--------

1- Le climat.....	- 16 -
-------------------	--------

2- Le relief et l'hydrographie.....	- 16 -
-------------------------------------	--------

Figure n° 2 Relief de Vatovavy-Fitovinany	- 17 -
--	--------

Source : Région Vatovavy-Fitovinany	- 17 -
---	--------

§2- Analyse de l'environnement économique	- 18 -
---	--------

A- L'environnement économique.....	- 18 -
------------------------------------	--------

B- L'environnement juridique	- 18 -
------------------------------------	--------

§3- La structure démographique	- 18 -
--------------------------------------	--------

Section 2 : La description du marché	- 19 -
--	--------

§1- Les structures du marché	- 19 -
------------------------------------	--------

A- La concurrence	- 19 -
-------------------------	--------

B- Le monopole et l'oligopole.....	- 19 -
------------------------------------	--------

C- Les typologies du marché	- 20 -
-----------------------------------	--------

§2-Présentation de marché cible	- 20 -
---------------------------------------	--------

A- Les opportunités du marché.....	- 20 -
------------------------------------	--------

B- La situation actuelle du marché	- 20 -
--	--------

Section 2 – Analyse du marché.....	- 21 -
------------------------------------	--------

§1 Analyse de l'offre.....	- 21 -
A- Produits à offrir	- 21 -
B- La clientèle cible	- 21 -
C- L'appréciation de l'offre dans la région	- 21 -
§2- Analyse de la demande	- 21 -
A- Position globale de la demande prévisionnelle	- 22 -
B- Besoins des clients potentiels.....	- 22 -
§3 – Analyse de la concurrence	- 23 -
A- Les concurrents dans la région.....	- 23 -
Section 3- La politique Marketing envisagée.....	- 23 -
§1- Choix de Produit	- 23 -
§2-La Politique de communication et de promotion	- 24 -
A- La politique de communication	- 24 -
1) Premier moyen : communication personnelle.....	- 24 -
2) Deuxième moyen : communication directe de masse :	- 24 -
3) Troisième moyen : communication directe spécialisée : publicité hors -média	- 24 -
B- La politique de promotion	- 25 -
CHAPITRE III : LA CONDUITE DU PROJET	- 26 -
Section1 : Organisation et description des principales fonctions	- 26 -
§1 Organigramme.....	- 26 -
§2 – Description des principales fonctions du personnel	- 27 -
A -Gérant propriétaire	- 27 -
B - Secrétaire.....	- 29 -
C - Comptable :	- 29 -
D - Formateurs	- 29 -
E-Techniciens.....	- 29 -
F - Sécurité	- 29 -
§3 - Profil exigé pour les employés du Centre.....	- 29 -
A- Le Gérant.....	- 29 -
B- Comptable.....	- 30 -
C- Secrétaire	- 30 -
D- Formateurs	- 30 -
C- Techniciens	- 31 -
Section 2 : Fonctionnement du Centre	- 31 -
§ 1- Système de fonctionnement	- 31 -
A- Le Fonctionnement à l'intérieur du Centre	- 31 -
B- Le Fonctionnement à l'extérieur du Centre.....	- 32 -
§2 - La capacité d'accueil.....	- 32 -
A- Les différents facteurs de production.....	- 32 -
1-Le facteur de production : Ressources humaines	- 32 -
2- Le facteur de production : équipement.....	- 32 -
3- Le facteur de production : ressources financières.....	- 32 -
B- La Production envisagée	- 33 -
Section 3.Chronogramme des travaux et des activités	- 33 -
§1.Préparation et mise en œuvre.....	- 33 -
§2.Calendrier de réalisation	- 33 -
A- Première étape.....	- 34 -
DIAGRAMME DE GANTT DE LA PREMIERE ETAPE	- 34 -
B- Deuxième étape	- 34 -

DEUXIEME PARTIE :	- 36 -
ANALYSE FINANCIERE DU PROJET	- 36 -
CHAPITRE I. INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION	- 38 -
Section 1. Investissements et leur amortissement.....	- 38 -
§1.Le montant de l'investissement.....	- 38 -
A. Les éléments constitutifs de l'investissement.....	- 39 -
1- Immobilisations incorporelles.....	- 39 -
2. Immobilisations corporelles et leurs valeurs estimatives.....	- 39 -
Tables de bureau (3).....900 000 Ar.....	- 39 -
§2 -Amortissement	- 40 -
A-Tableaux d'amortissement des immobilisations pour les cinq ans d'exploitation (en Ariary- 40 -	
B-.....	- 41 -
1. Matériel roulant:	- 41 -
2. Matériels et mobiliers de bureau :	- 41 -
3. Matériels informatiques:.....	- 42 -
4. Matériels et outillage :	- 42 -
Section 2. Financement du projet et le fonds de roulement	- 43 -
§1.Financement du projet et forme juridique.....	- 43 -
A- Choix de la forme juridique	- 43 -
B- Modes de financement possibles du projet	- 43 -
1. Autofinancement :.....	- 43 -
2. Financement externe	- 43 -
C. Détermination du montant de l'emprunt	- 44 -
1. Les conditions d'octroi de crédit de la banque.....	- 44 -
2. Les différents types de crédits	- 44 -
3. La durée de crédit et les taux d'intérêt :	- 44 -
D- Remboursement de crédit à moyen terme et long terme	- 45 -
§2- Le fonds de roulement (FR)	- 46 -
Section 3.Compte de gestion.....	- 47 -
§1. Les comptes décharges.....	- 47 -
A- Les charges fixes (en Ar):.....	- 47 -
B- Les charges variables	- 47 -
C- Les charges financières.....	- 48 -
§2- Les comptes des produits.....	- 50 -
CHAPITRE II : L'ANALYSE DE LA FAISABILITE	- 51 -
Section 1 : Analyse de rentabilité	- 51 -
§1-Le compte de résultat.....	- 51 -
Section 2.Le seuil de rentabilité	- 52 -
§1.Définition	- 52 -
§2.Unité du seuil de rentabilité	- 52 -
§3.Calcul du seuil de rentabilité	- 52 -
A- Les charges variables	- 53 -
B- les charges fixes	- 53 -
C- Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité	- 53 -
Section 3. Le flux de trésorerie	- 54 -
§1. La capacité d'autofinancement (CAF)	- 55 -
Section 4. Le bilan prévisionnel	- 57 -
CHAPITRE III.L' EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET.....	- 60 -
Section 1. Evaluation commerciale	- 60 -
Section 2. Evaluation économique	- 60 -
Section 3. Evaluation financière.....	- 62 -
§1.Temps de récupération des capitaux investis	- 62 -
§2. La valeur actuelle nette (VAN)	- 63 -

§3. Le taux de rentabilité interne (TRI).....	- 64 -
§4- L'indice de profitabilité (IP).....	- 66 -
Section 4: Evaluation économique et sociale.....	- 66 -
§1. Evaluation Approfondis économique.....	- 66 -
§2. Evaluation sociale.....	- 67 -
CONCLUSION.....	- 68 -
ANNEXES.....	- 70 -
LISTE DES TABLEAUX	- 73 -
LISTE DES FIGURES.....	- 75 -
BIBLIOGRAPHIE	- 76 -
TABLE DES MATIERES.....	- 77 -