

**جامعة نواكشوط**

**كلية العلوم القانونية والاقتصادية**

**Université de Nouakchott**

**Faculté des sciences juridiques et économiques**

**PROJET DE FIN D’ETUDES**

**Pour l’obtention de :**

**LICENCE professionnelle en (filière)**

****

**Sujet : Société HIPCAR pour location de voiture**

**Élaboré par : Encadré par le professeur :**

Baba Ahmed/Cheikh Sid’Ahmed**“B026589”** Mohamed Moussa Med

Deida/Mohamed Blal **“B026529”** El Moctar

Selem /Mohamed Weddady **“B027335”**

Sektou/ Mohamed Behnass **“B026536”**

**ANNEE UNIVERSITAIRE 2023-2024**

# Dédicace

C'est avec profonde gratitude et sincères mots, que nous dédions ce modeste travail de fin d'étude à nos chers parents ; qui ont sacrifié leur vie pour notre réussite et nous ont éclairé le chemin par leurs conseils judicieux.

Nous espérons qu'un jour, nous pourrons leurs rendre un peu de ce qu'ils ont fait pour nous, que dieu leur prête bonheur et longue vie.

Nous dédions aussi ce travail à nos frères et sœurs, nos familles, nos amis, tous nos professeurs qui nous ont enseigné et à tous ceux qui nous sont chers.

# Remerciement

On tient à adresser nos profondes extrêmes et gratitudes à tous ceux qui nous a aidé, de près ou de loin, à réaliser ce modeste projet.

On tient aussi à remercier notre professeur Mohamed moussa Mohamed el Moctar d'avoir nous encadrer tout au long de la réalisation de ce projet.

IL a été toujours disponible, à l'écoute de nos nombreuses questions, et toujours intéressé par l'avancement de nos travaux.

Nous remercions également tout les professeurs de la faculté qui ont été toujours présent pour assurer la bonne formation.

***Sommaire***

[Dédicace 1](#_Toc166100635)

[Remerciement 2](#_Toc166100636)

[Introduction 4](#_Toc166100637)

[I. Contexte de projet 5](#_Toc166100638)

[II. Développements des items de l’étude 12](#_Toc166100639)

[Conclusion 34](#_Toc166100640)

# Introduction

La location de voiture « courte duré  » ou location de véhicule est un service proposé par une société offrant aux clients la location des automobiles pour de courtes périodes pouvant aller des quelques heures à quelques semaines.

Les sociétés de location sont souvent constituées d’une ou de nombreuses agences locales permettant notamment aux clients de retourner leur véhicule à un endroit différent de celui de la prise en charge. Les agences de location sont situées pour la plupart dans les terminaux des aéroports, à proximité immédiate des gares et dans les centres-villes et la réservation peut se faire en ligne par l’intermédiaire d’un site web.

La location de voiture répond en premier lieu à un besoin temporaire pour celles et ceux qui ne possèdent pas leur propre véhicule de remplacement à la suite de l’immobilisation de leur automobile, qui cherche un véhicule de complément après un voyage en train ou en avion. Au-delà des voitures particulières, les véhicules utilitaires et les deux roues font partie intégrante de la location.

Le projet de location de voiture suscite un intérêt général en offrant une solution de mobilité flexible et pratique les individus et les entreprises. Il permet d’accéder à un véhicule sans avoir à en posséder un, répondant ainsi aux besoins temporaires de déplacement. De plus, la location de voiture contribue à réduire l’empreinte environnementale en favorisant le partage de véhicules plutôt que leur possession permanente.

**Je vous analyser mon plan en des parties**:

* Contexte de projet
* Étude de marché
* Étude technique
* Étude marketing
* Étude financière
* Analyse de rentabilité
* Conclusion

# Contexte de projet

## L’idée :

Nous avons quatre idées, soit quatre projets, que nous avons analysés et comparés ci-après. Après cela, nous en choisirons un parmi eux et nous allons dire pourquoi.

* Service Livraison:

Définition: Un service qui assure la livraison de biens ou de produits à partir d'un point A vers un point B, offrant commodité et accessibilité aux clients.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | Faiblesses |
| Demande croissante de livraisons, flexibilité des services. | Couts de logistique, concurrence féroce. |
| Opportunités | **Menaces** |
| Expansion géographique, partenariats avec commerce locaux. | Problème de logistique, évolutions réglementaires. |

* Investissement Immobilier:

Définition: L'investissement dans des biens immobiliers, tels que des propriétés résidentielles ou commerciales, dans le but de générer des revenu d'obtenir un rendement sur la valeur à long terme.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | Faiblesses |
| Potentiel de croissance du marché immobilier, génération de revenus passifs. | Risque liées aux fluctuations du marché, investissement initial élevé. |
| Opportunités | **Menaces** |
| Diversification des investissement, avantage fiscaux. | Crises économiques, fluctuations des taux d’intérêt. |

* Lavage:

Définition: Un service qui fournit le nettoyage de véhicules, que ce soit à la main, à l'aide de machines automatisées, ou par d'autres méthodes spécialisées.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | Faiblesses |
| Demande constante de services de lavage, faible cout d’entrée sur le marché. | Concurrence accrue, dépendance météorologique. |
| Opportunités | **Menaces** |
| Offrir des services spécialisés, fidéliser la clientèle | Augmentation des couts des produits de nettoyage, |

* Service Location de Voiture:

Définition: La mise à disposition temporaire de véhicules à des clients, souvent pour des besoins de déplacement ou de transport temporaires.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | Faiblesses |
| 1. Faible concurrence actuelle dans le marché de la location de voitures en Mauritanie.  2.Emplacement stratégique pour attirer les clients locaux et les touristes. | 1.Infrastructures routières limitées et parfois en mauvais état.  2.Risque de vol ou de dommages aux véhicules. |
| Opportunités | **Menaces** |
| 1.Demande croissante environ 50% de services de location de voitures pour les entreprises.  2. Besoin croissant de transport privé pour les événements spéciaux.  3.Augmentation de la mobilité due à des développements économiques.  4. Utilisation de technologies avancées pour améliorer l'expérience client. | 1.Augmentation des coûts liés aux véhicules et à l'entretien.  2.Concurrence future accrue avec l'entrée de nouvelles entreprises.  3Instabilité politique et économique qui pourrait affecter le secteur. |

Chacun de ces projets répond à des besoins spécifiques et se caractérise par des objectifs différents dans des domaines variés.

Parmi ces projet les meilleurs projet pour nous c’est la service de location de voiture, par ce que la Créationde la société de location de voiture constitue une idée de business intéressante et simple, qui permet surtout d'évoluer dans un secteur qui n'a de cesse de se réinventer. Avec les innovations marketing et technologiques, celui-ci a vocation à rester porteur.

**Une société de location de voiture, qu'est-ce que c'est** ?

C'est une entreprise dont l'activité consiste à mettre à la disposition de particuliers ou de professionnels louer des voitures pour une certaine durée.

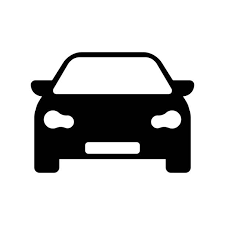


Figure 1.Schéma notre idée

## Objectif :

Les objectifs par lesquels nous va commencer, et les autres que nous voulons atteindre, sont :

* l'expansion ou le développement continu, c'est-à-dire l'ouverture des autres agences, en commençant par la capitale (Nouakchott) et ensuite les autres(Wilayas).
* Élaborer un système de réservation en ligne simple et convivial.
* Mettre en place un suivi efficace de l'état des véhicules loués.
* Assurer la sécurité des transactions et des informations des clients.
* Optimiser le processus de récupération et de retour des véhicules.
* Établir des partenariats avec des fournisseurs de services de maintenance.
* Augmenter le nombre de véhicules disponible à la fin de chaque année
* Concevoir une application mobile pour faciliter les réservations.
* Garantir une communication fluide avec les clients via différents canaux.
* Évaluer régulièrement la satisfaction client pour améliorer les services.
* Assurer une maintenance préventive pour tous les véhicules chaque année
* Mettre en place une politique de récupération des véhicules en retard

## Organisation :

* **Le chef d'agence**

C’est qui gère l’agence, suivre les autres ouvriers et le responsable de s'assurer que tout fonctionne bien et que les clients reçoivent un excellent service. C'est un rôle clé pour assurer le bon fonctionnement de l'agence de location de voitures.

* **Le comptable**

Le comptable est responsable de la gestion des finances et de la tenue des registres financiers. Il s'occupe de la comptabilité générale, y compris la facturation, le suivi des dépenses, la gestion des paiements et des encaissements. Leur rôle est essentiel pour assurer une gestion financière efficace de l'entreprise.

* **Contrôleur**

Le contrôleur c’est celui qui assure la qualité et l'état des véhicules. Il effectue des inspections régulières pour vérifier que les voitures répondent aux normes de sécurité et de fonctionnement, Leur rôle est essentiel pour garantir que les voitures de l'entreprise de location sont en bon état et prêtes à être louées.

* **Nettoyeur**

Le nettoyeur est responsable de maintenir le nettoyage et la sécurité de l'agence. Il s'occupe du nettoyage intérieur et extérieur des voitures pour que le client satisfait le bon service

## Statut :

* **Nature du projet** : SARL **Nombre d’associés : /\_4\_/**
* Nom du projet : SOCIETE HIPCAR
* type d’activité :\_\_\_\_\_\_COMMERCIAL\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Emplacement : (Wilaya) \_\_Nouackchott ouest\_\_\_\_/ (Moughataa)\_\_\_Tevreghzeine\_\_
* Le coût total du projet : / 586.282,5MRU
* L’apport des associés :
* Apport en nature : Deux Véhicules 460000MRU et Un Ordinateur 10000MRU
* Apport en numéraire : 51.100MRU
* Le nombre d’emplois créés par le projet : /\_\_4\_/

# Développements des items de l’étude

## Étude de marché

la phase de « Diagnostic » du PMUD (plan de mobilité urbaine durable de Nouakchott) a servi à constituer une base solide permettant d’informer les décideurs sur l’état des infrastructures et services de mobilité́, les demandes actuelles et projetées des habitants, et les perspectives d’évolution du secteur dans l’avenir.

**Une ville en forte croissance peu équipée en infrastructures**

Nouakchott est une ville récente, crée en 1960 pour devenir la capitale de la Mauritanie. Au rythme d’une croissance d’environ 3% par an, elle compte aujourd’hui plus 1,1 million d’habitants. Le développement de la ville s’est fait de manière organique, sans changement de la structure urbaine. Ainsi, la périphérie de la ville s’est développée au cours des deux dernières décennies avec des fonctions résidentielles. A l’exception du port et du pole hospitalo-universitaire au Nord encore en développement, les activités économiques et administratives sont concentrées dans le centre-ville.

**Une majorité́ de déplacements réalisé à pied**

3,3 millions de déplacements journaliers sont réalisés̀ Nouakchott. Et bien que cela ne soit pas évident pour les observateurs, une majorité́ (58%) de ces déplacements sont réalisés à pied. La marche est privilègé pour les courtes distances et par les ménages les moins aisés. Mais dans certains quartiers périphériques, le manque de voirie ne permet pas d’envisager d’autres modes de déplacements. Par ailleurs, la marche est souvent pratiquée dans de mauvaises conditions (trottoirs confortables et libres de tout type d’occupation, traversées piétonnes, signalisation piétonne dans les carrefours, peu de parcours ombragés, etc.).

**Une mobilité́ motorisée dominée par les taxis collectifs**

Malgré́ la vétusté des véhicules, la majorité́ des déplacements motorises sont réalisés en taxi (25,6% de la part modale). Ce mode reste le plus pratique pour les habitants de Nouakchott (en majorité́ les hommes) ne possédant pas de voiture. La voiture particulière représente, quant à elle, 14% des déplacements quotidiens, et répond aux besoins d’une catégorie sociale aisée (seul 23% des ménages sont motorises).

Le développement des activités de la STP n’a pour l’instant permis de capter que 1,2% des déplacements quotidiens. Néanmoins, l’entreprise de transport public qui a fortement amélioré́ sa performance ces dernières années s’avère être une solution pour répondre aux besoins de déplacement vers le nouveau campus au Nord de la ville et pour les ménages les moins aisés, du fait de son tarif attractif. Les Tuk-Tuk captent une demande croissante en centre-ville qui reste marginale (0,6%). Les minibus ne représentent plus qu’une portion minime des déplacements avec 0,1%, comme le vélo.

**Une croissance rapide du parc automobile**

Si la part modale de la voiture particulière est encore faible, le parc automobile a tout de même doublé en 15 ans. Avec un taux de motorisation de l’ordre de 158 véhicules pour 1'000 habitants, la ville de Nouakchott connait un niveau de congestion élevé́ du fait d’une organisation encore limitée de la circulation et du stationnement. La pression sur la voirie se fait particulièrement ressentir au Nord de la ville, où la part de la voiture représente plus que 50% des déplacements motorisés et sur des carrefours spécifiques.

D’importants investissements routiers sont envisagés pour répondre ces situations. Toutefois, ils ne sauraient apporter une réponse à la mesure des enjeux de long-terme

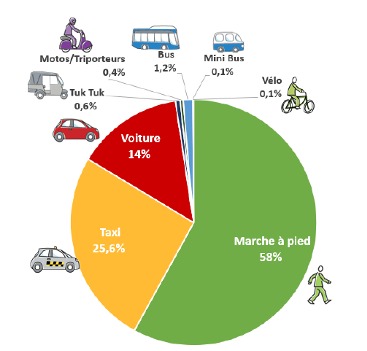


Figure 2.Schéma marché transport en nktt

* **Pour notre système de ciblage est la suivant :**
* Ciblez les 14% de personnes qui ont déjà une voiture et pourraient avoir besoin de véhicules supplémentaires pour des besoins spécifiques ou des occasions particulières.
* Concentrez-vous sur les 25,6% de personnes qui prennent régulièrement des taxis, en leur offrant une alternative plus flexible et personnalisée.
* Visez également les 0,6% de personnes utilisant des voitures tuktuk, en proposant des véhicules plus spacieux et adaptés à leurs besoins.
* Attirez l'attention des 1,2% de personnes utilisant les bus en mettant en avant les avantages de la location pour des trajets plus directs et rapides.
* Explorez les opportunités avec les 0,4% de personnes possédant des motos/triporteurs, en proposant des véhicules plus sûrs et confortables pour des trajets plus longs ou en groupe.
* Envisagez des offres spéciales ou des promotions pour les 0,1% de personnes prenant des minibus et des vélos, en mettant en valeur les avantages de la location pour des besoins occasionnels ou des voyages spécifiques**.**
* **Demande et offre :**
* Demande croissante Environ 40,023%
* Offre compétitive avec des services de qualité et des tarifs attractifs.
* Nécessité de surveiller et ajuster l'offre en fonction des variations de la demande

Figure 3.Histogramme La demande de dernières 6 année

## Étude technique

Tableau 1.Équipements

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Désignation | Caractéristiques | Quantité | Prix Unitaire | Prix Total |
| Véhicules  Ordinateur  Chaises  Tables  Ventilateur de plafond  Fourniture de bureaux | **D’exploitation**  **D’exploitation**  **Administratives**  **Administratives**  **Administratives**  **Administratives** | **2**  **1**  **6**  **2**  **2**  1 | **230000MRU**  **10000MRU**  **250MRU**  **500MRU**  **500MRU**  **1000 MRU** | **460000MRU**  **10000MRU**  **1500MRU**  **1000MRU**  **1000MRU**  **1000MRU** |
| TOTAL | | | | **474500MRU** |

Tableau 2.Personnels

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre | Fonction | Salaire Mensuel | ITS : CNSS : CNAM |
| 1  2  3  4 | **Le chef d'agence**  **Le comptable**  **Contrôleur**  **Nettoyeur** | **10000**  **7000**  **5000**  **4000** | 2 075  447,5  250  200 |
| TOTAL | | 26 000 | 2 972,5 |

Tableau .2 1)Chef d'agence

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Base | Taux | Montant |
| Salaire de Base | 173,333333 | 57,6923077 | 10000 |
| La retenu à la source |  |  |  |
| CNSS |  | 1% | 100 |
| CNAM |  | 4% | 400 |
| ITS | 9500 | 25% | 1475 |
| Salaire Net |  |  | 8025 |

Tableau 2. 2)Comptable

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Base | Taux | Montant |
| Salaire de Base | 173,333333 | 40,3846154 | 7000 |
| La retenu à la source |  |  |  |
| CNSS |  | 1% | 70 |
| CNAM |  | 4% | 280 |
| ITS | 6650 | 15% | 97,5 |
| Salaire Net |  |  | 6552,5 |

Tableau 2. 3)Contrôleur

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Base | Taux | Montant |
| Salaire de Base | 173,333333 | 28,8461538 | 5000 |
| La retenu à la source |  |  |  |
| CNSS |  | 1% | 50 |
| CNAM |  | 4% | 200 |
| ITS | 0 | 0% | 0 |
| Salaire Net |  |  | 4750 |

Tableau 2. 4)Nettoyeur

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Base | Taux | Montant |
| Salaire de Base | 173,333333 | 23,0769231 | 4000 |
| La retenu à la source |  |  |  |
| CNSS |  | 1% | 40 |
| CNAM |  | 4% | 160 |
| ITS | 0 | 0% | 0 |
| Salaire Net |  |  | 3800 |

## Étude financier

**Tableau 3.Calcul des Charges d’Exploitation**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nature de la charge | Prévision mensuelle | Prévision annuelle |
| Achats des Fourniture de bureaux | 83,3 | 1000 |
| Loyer | 7000 | 84000 |
| Eau et Électricité | 1800 | 21600 |
| Autres Charges(à préciser) |  |  |
| Réparation des véhicules | 416,7 | 5000 |
| F  Amortissement | 10000 | 120000 |
| TOTAL DES CHARGES | 19300 | 231600 |

**Tableau 4.Amortissement**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nature | Valeur | Durée de vie en années | Amortissement annuel | Amortissement mensuel |
| Frais d’établissement  Frais d’installation  Matériel de transport  Matériel de transport  Ordinateur  Mobiliers de bureaux | 4000  500  230000  230000  10000  2500 | 2  2  4  4  4  10 | 2000  250  57500  57500  2500  250 | 166,67  20,83  4791,666667  4791,666667  208,33  20,83 |
| .  TOTAL | | | 120000 | 10000 |

**Tableau 5.Remboursement Par Amortissement constant**

**Avec Taux d’intérêt 10%**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| L'année | Capital initial | Intérêt | Amortissement | Annuité | Capital Restant Du |
| 1 | 100000 | 10000 | 25000 | 35000 | 75000 |
| 2 | 75000 | 7500 | 25000 | 32500 | 50000 |
| 3 | 50000 | 5000 | 25000 | 30000 | 25000 |
| 4 | 25000 | 2500 | 25000 | 27500 | 0 |

## 

**Tableau 6.Compte d’exploitation prévisionnel**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nature | M  1 | M  2 | M  3 | M  4 | M  5 | M  6 | M  7 | M  8 | M  9 | M 10 | M 11 | M 12 | TOTAUX |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total des Ventes | 110000 | 100000 | 150000 | 110000 | 100000 | 150000 | 150000 | 100000 | 100000 | 150000 | 50000 | 50000 | 1320000 |
| [Charges du personnel (salaires)[1]](applewebdata://DBDEED2D-6E02-41D2-AAC1-D4B55B82EBE5/" \l "_ftn1) | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 23128 | 277530 |
| [Charges d’exploitation[2]](applewebdata://DBDEED2D-6E02-41D2-AAC1-D4B55B82EBE5/" \l "_ftn2) | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 9800 | 117600 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Amortissement | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 120000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Remboursement du crédit \* | 2916,7 | 2916,7 | 2916,7 | 2916,7 | 2916,7 | 2916,7 | 2917 | 2916,7 | 2916,7 | 2916,7 | 2917 | 2916,7 | 35000 |
| Autres charges (à préciser) | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 120000 |
| Total des Charges | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 55844 | 670130 |
| Résultat net | 54156 | 44156 | 94156 | 54156 | 44156 | 94156 | 94156 | 44156 | 44157 | 94156 | -5844 | -5843 | 649870 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Résultat net = 649870,04**

**Tableau 7.Plan de trésorerie**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nature | M  1 | M  2 | M  3 | M  4 |  | M  6 |  | M  8 | M  9 | M 10 | M 11 | M 12 | TAUTOUX |
|  |  |  |  |  | **M**  **5** |  | **M**  **7** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Montant disponible en début du mois | 143100 | 228300 | 283000 | 387700 | 452400 | 507100 | 611800 | 716500 | 771200 | 825900 | 930600 | 935300 | **940000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Recettes provenant des ventes | 110000 | 100000 | 150000 | 110000 | 100000 | 150000 | 150000 | 100000 | 100000 | 150000 | 50000 | 50000 | **1320000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL DES ENTREES MENSUELLES | 253100 | 328300 | 433000 | 497700 | 552400 | 657100 | 761800 | 816500 | 871200 | 975900 | 980600 | 985300 | **2260000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Charges du personnel | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | 26000 | **312000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Charges d’exploitation | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | 19300 | **231600** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| [Autres charges[1]](applewebdata://E756BB84-6C58-4423-A551-987F4219435D/" \l "_ftn1) | 5500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **5500** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL DES CHARGES MENSUELLES | 24800 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | 45300 | **549100** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MONTANT DISPONIBLE A LA FIN DU MOIS | 228300 | 283000 | 387700 | 452400 | 507100 | 611800 | 716500 | 771200 | 825900 | 930600 | 935300 | 940000 | **1710900** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Le montant disponible à la fin du mois =**

Le total des entrées mensuelles - le total des charges mensuelles

**Tableau 8.Capital initial requis (COÛT TOTAL DU PROJET)**

|  |  |
| --- | --- |
| Nature | Montant |
| 1- Équipements  2- Frais d’établissement (Aménagement du local et autres) | 474500  4500 |
| 3- Total d’Investissement= 1+2 | 479000 |
| 4- Achat matières premières/marchandises[[1]](#footnote-2)  5- Salaires personnel (3 mois maximum)  6- Autres Charges (à préciser) (3 mois maximum) | 1000  69382,5  36900 |
| 7-Total du Fonds de roulement= 4+5+6 | 107282,5 |
| Montant du Capital Initial Requis= 3+7 | 586282,5 |

**Tableau 9.1.Le Bilan d’ouverture**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actif | Montant | Passif | Montant |
| Frais d'établissement | 4000 | **Capital** | 521100 |
| Frais d'installation | 500 |  |  |
| Véhicules | 460000 | **DLMT** | 100000 |
| Ordinateur | 10000 |  |  |
| Ventilateur de plafond | 1000 |  |  |
| Mobiliers de bureaux | 2500 |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Banque | 143100 |  |  |
| Total | 621100 | **Total** | 621100 |
|
|

**Tableau 9.2. Les Bilans Prévisionnels**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **N** | **N+1** | **N+2** |  | **N** | **N+1** | **N+2** |
| **Actif** |  |  |  | **Passif** |  |  |  |
| **Actif immobilisé** | 478000 | 478000 | 478000 | Capitaux propres | 1467970 | 1895294 | 2690780,8 |
| **Frais d'établissement** | 4000 | 4000 | 4000 | Capital social | 521100 | 521100 | 521100 |
| **Frais d'installation** | 500 | 500 | 500 | Reserve légale | 0 | 32892 | 53389,65 |
| **Véhicules** | 460000 | 460000 | 460000 | Report à N SC | 0 | 624698 | 81990,6 |
| **Ordinateur** | 10000 | 10000 | 10000 | Résultat | 826870 | 596604 | 1914300,55 |
| **Ventilateur de plafond** | 1000 | 1000 | 1000 | Amortissement | 120000 | 120000 | 120000 |
| **Mobiliers de bureaux** | 2500 | 2500 | 2500 |  |  |  |  |
|  |  |  |  | DLMT | 75000 | 50000 | 25000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Actif circulant** | 11600 | 0 | 0 | Passif circulant | 206144 | 122352 | 228760 |
| **Créances clients** | 11600 | 0 | 0 | ETAT TVA à Décaisser | 206144 | 122352 | 223760 |
| **Disponibilité** | 1259514 | 1614646 | 2466540.75 | Dette fournisseurs |  |  | 5000 |
|
| **Total Actif** | 1749114 | 2092646 | 2944541 | Total Passif | 1749114 | 2092646 | 2944540,8 |

**Tableau 10.Compte de résultat prévisionnel**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Libellés/ Années** | N | **N+1** | N+2 |
| **produits** | 320000 | 837700 | **540000** |
|
| **Ventes** | 320000 | 837700 | **540000** |
| **Charges** | **749325** | 625750 | **717825** |
| **Fourniture de bureaux** | 1000 | 1000 | 1000 |
| **loyer** | 84000 | 84000 | 84000 |
| **Réparation de véhicules** | 5000 | **6000** | **5000** |
| **L'eaux e électricité** | 21600 | 21600 | 21600 |
| **Frais de transport** | 500 | 500 | 500 |
| **Publicité** | 3000 | **0** |  |
| **Autre charge** | 2000 | **0** | **3000** |
| **Salaire** | 312000 | 312000 | 312000 |
| **Amortissement** | 120000 | 120000 | 120000 |
| **Intérêt** | 10000 | 10000 | 10000 |
| **Impôts/IS** | 0 | **52987,5** | **0** |
| **Résultat Net** | **-429325** | **158962,5** | **-177825** |

## Analyse par les ratios L’année N+1

### Rentabilité financière

* **Résultat Net / Capitaux propres**( hors résultat )
* 826870 / 1467970 = 56,33%
* Ce ratio représente 56,33% cela indique que cette société a une forte rentabilité

### Rentabilité Économiques

* **Résultat d’exploitation / Actif économique** 
  + 221950/ 1749114 =12,68%
  + Ce ratio représente 12,68% Donc il est positif alors cette société a faible rentabilité

### Rentabilité de L’actif

* **Résultat Net / Total Actif**
  + 826870 / 1749114 = 47,27%
  + Ce ratio est important c’est-à-dire que est élève donc cette société a une excellente rentabilité de l’actif

### Capacité d’autofinancement

* **CAF=**
* RESULTAT NET + AMORTISSEMENT= 38962,5

## Étude marketing

### Produit:( Product )

* Offrir une gamme variée de véhicules adaptés aux besoins des clients, allant des voitures compactes aux 4×4 pour les terrains difficiles.
* Proposer des options de location flexibles telles que la location à court terme, à long terme et la location avec chauffeur.
* Assurer la maintenance régulière et la propreté des véhicules pour garantir une expérience client satisfaisante.

### Prix: ( Price )

* Établir une tarification compétitive qui tient compte des coûts de location et des éventuels frais supplémentaires.
* Proposer des offres spéciales et des réductions pour les clients fidèles ou pour les réservations anticipées.
* Mettre en place une politique de tarification transparente et clairement communiquée aux clients.

### Placement (Distribution): ( Place )

* Implanter des agences de location dans des emplacements stratégiques à Nouakchott, tels que l'aéroport international, et les quartiers d'affaires.
* Développer une plateforme de réservation en ligne conviviale pour permettre aux clients de réserver facilement des véhicules à l'avance
* Établir des partenariats avec des hôtels, des agences de voyage et d'autres entreprises locales pour promouvoir les services de location de voiture.

### Promotion:

* Utiliser une combinaison de marketing digital (publicités en ligne, référencement, réseaux sociaux) et de marketing traditionnel (annonces dans les panneaux d'affichage) pour atteindre les clients potentiels.
* Organiser des événements promotionnels ou des campagnes de parrainage pour accroître la visibilité de la marque et encourager les réservations.
* Offrir un service clientèle de qualité, avec un personnel formé pour répondre aux questions des clients et résoudre rapidement les problèmes éventuels.



Figure 4.schéma 4P

## Les critères d’évaluation de la rentabilité financière

**Tableau 11.Tableau Cash-flow (CF)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tableau Cash-flow** | | | | |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 |
| charge d'exploitation | 0 | 117100 | 113100 | 115100 |
| produit d'exploitation | 0 | 320000 | 837700 | 540000 |
| EBE | 0 | 202900 | 724600 | 424900 |
| BFR | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DBFR | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ETE | 0 | 202900 | 724600 | 424900 |
| DAP | 0 | 120000 | 120000 | 120000 |
| Impôt IS | 0 | 20725 | 151150 | 76225 |
| FTE | 0 | 182175 | 573450 | 348675 |
| Investissement | 479000 | 0 | 0 | 0 |
| BFR initial | 0 | 0 | 0 | 0 |
| remboursement | 0 | 35000 | 32500 | 30000 |
| Flux liées à l’investissement | 479000 | 35000 | 32500 | 30000 |
| Cash-flow | -479000 | 147175 | 540950 | 318675 |

### Délai de récupération de capital investi

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tableau 12.Délai de récupération de capital investi | | | | |
| Année | **0** | **1** | **2** | **3** |
| CF | **-479000** | **147175** | **540950** | **318675** |
| CF Actualise | **-479000** | **133795,455** | **447066,116** | **239425,244** |
| Cumul CF | **-479000** | **-345204,55** | **101861,57** | **341286,814** |

**DRCI = = Une année, 9 mois, 7 jours**

### La valeur actuelle nette (VAN)

**Alors, VAN=341286,814**

### L'indice de profitabilité (IP)

**+1**

**Alors, IP= 1,712498569**

### Le Taux de rentabilité interne (TRI)

16% VAN= -543.177

TRI VAN= 0

10% VAN=341286,814

Alor, TRI=15.998%

De ce qui procède le projet affiche les indicateurs suivants :

VAN = 341286,814

DRCI = Une année , 9 mois , 7 jours

IP =1,712498569

TRI = 15.998%

Ces résultats montre que le projet est rentable.

# Conclusion

Après une étude approfondie sur le service de location de voitures, il est clair que cette solution répond efficacement aux besoins de mobilité temporaire des individus et des entreprises. La disponibilité des agences locales et la possibilité de réservation en ligne offrent une grande flexibilité aux clients.

**En conclusion,** la location de voiture courte durée est une option pratique pour répondre aux besoins de déplacement ponctuels. Elle permet aux utilisateurs de disposer d'un véhicule sans les contraintes de propriété, contribuant ainsi à une mobilité plus flexible et à la réduction de l'empreinte environnementale.

Table des matières

[Dédicace 1](#_Toc166100702)

[Remerciement 2](#_Toc166100703)

[Introduction 4](#_Toc166100704)

[I. Contexte de projet 5](#_Toc166100705)

[A. L’idée : 5](#_Toc166100706)

[B. Objectif : 9](#_Toc166100707)

[C. Organisation : 10](#_Toc166100708)

[D. Statut : 11](#_Toc166100709)

[II. Développements des items de l’étude 12](#_Toc166100710)

[A. Étude de marché 12](#_Toc166100711)

[B. Étude technique 16](#_Toc166100712)

[C. Étude financier 19](#_Toc166100713)

[D. Analyse par les ratios L’année N+1 27](#_Toc166100714)

[1. Rentabilité financière 27](#_Toc166100715)

[2. Rentabilité Économiques 27](#_Toc166100716)

[3. Rentabilité de L’actif 27](#_Toc166100717)

[4. Capacité d’autofinancement 27](#_Toc166100718)

[E. Étude marketing 28](#_Toc166100719)

[1. Produit:( Product ) 28](#_Toc166100720)

[2. Prix: ( Price ) 28](#_Toc166100721)

[3. Placement (Distribution): ( Place ) 28](#_Toc166100722)

[4. Promotion: 29](#_Toc166100723)

[F. Les critères d’évaluation de la rentabilité financière 30](#_Toc166100724)

[1. Délai de récupération de capital investi 31](#_Toc166100725)

[2. La valeur actuelle nette (VAN) 31](#_Toc166100726)

[3. L'indice de profitabilité (IP) 32](#_Toc166100727)

[4. Le Taux de rentabilité interne (TRI) 32](#_Toc166100728)

[Conclusion 33](#_Toc166100729)

Référence

**Listes des tableaux**

[Tableau 1.Équipements 16](#_Toc165105288)

[Tableau 2.Personnels 16](#_Toc165105289)

[**Tableau 3.Calcul des Charges d’Exploitation** 19](#_Toc165105290)

[**Tableau 4.Amortissement** 20](#_Toc165105291)

[**Tableau 5.Remboursement Par Amortissement constant** 20](#_Toc165105292)

[**Tableau 6.Compte d’exploitation prévisionnel** 21](#_Toc165105293)

[**Tableau 7.Plan de trésorerie** 22](#_Toc165105294)

[**Tableau 8.Capital initial requis (COÛT TOTAL DU PROJET)** 23](#_Toc165105295)

[**Tableau 9.1.Le Bilan d’ouverture** 24](#_Toc165105296)

[**Tableau 9.2. Les Bilans Prévisionnels** 25](#_Toc165105297)

[**Tableau 10.Compte de résultat prévisionnel** 26](#_Toc165105298)

[**Tableau 11.Tableau Cash-flow (CF)** 30](#_Toc165105299)

[Tableau 12.Délai de récupération de capital investi 31](#_Toc165105300)

**Listes des figures**

[Figure 1.Schéma notre idée 8](#_Toc162303433)

[Figure 2.Schéma marché transport en nktt 13](#_Toc162303434)

[Figure 3.Histogramme La demande de dernières 6 année 15](#_Toc162303435)

[Figure 4.schéma 4P 28](#_Toc162303436)

**Annexes**

1. [↑](#footnote-ref-2)