

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

MÉMOIRE DE MAITRISE OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

PROMOTION “ TAMBATRA ”
(1997- 2001)

PROJET DE CREATION D'UN CENTRE INFORMATIQUE A AMBOHIPO

Présenté par

KOERA Ravelonarivo Natanaël

Sous la direction pédagogique de
Monsieur RAMINONJATOVO Etienne

Sous l'encadrement professionnel de
Monsieur ANDRIAMANOHISOA Hery-Zo

Date de soutenance : 11 Mai 2004

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

MÉMOIRE DE MAITRISE OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

PROMOTION “ TAMBATRA”

(1997- 2001)

PROJET DE CREATION D'UN CENTRE INFORMATIQUE A AMBOHIPO

Présenté par

KOERA Ravelonarivo Natanaël

Sous la direction pédagogique de

Monsieur RAMINONJATOVO Etienne professeur à l'Université d'Antananarivo

Sous l'encadrement professionnel de

Monsieur ANDRIAMANOHISOA Hery-Zo, Professeur chercheur de l'école
polytechnique de Vontovorona

Mai 2004

REMERCIEMENTS

Ce présent mémoire n'aurait pas vu le jour sans la collaboration de nombreuses personnes. Ainsi nous ne saurions commencer sans présenter nos vifs remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de cette étude.

Nous tenons à remercier :

- Monsieur RAKOTOARISON Zoherilaza, Doyen du Département Gestion à la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie de l'Université d'Antananarivo.

Veillez accueillir nos respects les plus sincères

- Monsieur RALISON Roger, Chef de Département de la filière Gestion, maître de conférence, qui nous a permis de présenter ce mémoire.

Veillez trouver ici, le témoignage de notre profonde admiration et l'assurance de notre respectueuse considération.

- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, maître de conférence, Directeur du centre d'Etudes de Recherche en Gestion.

Veillez agréer nos remerciements les plus sincères

- Monsieur RAMINONJATOVO Etienne, professeur à l'Université d'Antananarivo qui a encadré notre travail avec sérénité.

Veillez accueillir notre profonde reconnaissance

- Monsieur ANDRIAMANOHISOA Hery-Zo, Professeur chercheur de l'école polytechnique de Vontovorona, qui a déployé ses connaissances et expériences en mon service pour pouvoir sortir ce travail de valeur.

Veillez agréer Monsieur l'expression de notre profonde gratitude.

- Au président du Jury et à tous les membres du Jury qui ont accepté d'assister à la soutenance de ce mémoire et ont donné leur appréciation.

Veillez agréer nos vifs remerciements.

Nos remerciements s'adressent également :

- A tous les personnels du Département de Gestion à qui nous devons une très grande part de notre formation.

Veillez recevoir nos vifs remerciements.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 Analyse FFOM

Tableau n°2 Cadre logique

Tableau n°3 Prix des enseignements :

Tableau n°4 Prix des impressions :

Tableau n°5 Prix des saisies :

Tableau n°6 Prix des photocopies :

Tableau n°7 Prix des plastifications :

Tableau n°8 Prix des gravures :

Tableau n°9 Prix des autres services :

Tableau n°10 Prix des marchandises :

Tableau n°11 Evaluation du part de Marché concurrent:

Tableau n°12 Evaluation des concurrents sur le microédition :

Tableau n°13 Evaluation des concurrents sur l'enseignement:

Tableau n°14 Evaluation des concurrents sur le cybercafé:

Tableau n°15 Evaluation des concurrents sur les ventes des matériels:

Tableau n°16 Evaluation des concurrents sur la projection vidéo :

Tableau n°17 Prix des enseignements chez les concurrents :

Tableau n°18 Prix des impressions chez les concurrents :

Tableau n°19 Prix des saisies chez les concurrents :

Tableau n°20 Prix des photocopies chez les concurrents :

Tableau n°21 Prix plastifications chez les concurrents :

Tableau n°22 Prix des gravures chez les concurrents :

Tableau n°23 Prix des autres services chez les concurrents :

Tableau n°25 La capacité des ordinateurs :

Tableau n°25 La capacité des ordinateurs :

Tableau n°26 Chiffre d'affaires prévisionnelles de 2004 :

Tableau n°27 Chiffre d'affaires prévisionnelles jusqu'à 2010 :

Tableau n°28 Postes et effectif :

Tableau n°29 Postes et effectif compétence des salariés :

Tableau n°30 Salaire de base

Tableau n°31 Chronogramme de la réalisation :

Tableau n°32 Immobilisations incorporelles :

Tableau n°33 Matériels et outillages :

Tableau n°34 Installations :

Tableau n°35 Aménagements :

Tableau n°36 Matériels et mobiliers de bureau :

Tableau n°37 Matérielles informatiques :

Tableau n°38 Stocks des matières :

Tableau n°39 Stocks des fournitures :

Tableau n°40 Stocks des marchandises :

Tableau n°41 Disponibilités :

Tableau n°42 Récapitulatif des Investissements, FRI et Trésorerie initiale :

Tableau n°43 Réinvestissements des immobilisations incorporelles :

Tableau n°44 Réinvestissements des matériels et outillages :

Tableau n°45 Réinvestissements des installations :

Tableau n°46 Réinvestissements des aménagements :

Tableau n°47 Réinvestissements des matériels de bureaux :

Tableau n°48 Réinvestissements des matériels informatiques :

Tableau n°49 Récapitulatif des réinvestissements : Tableau n° 50 Amortissement des immobilisations incorporelles entrant dans le bilan

Tableau n°51 Amortissement des immobilisations incorporelles entrant dans le compte de résultat

Tableau n°52 Amortissement des matériels et outillages entrant dans le bilan

Tableau n° 53 Amortissement des matériels et outillages entrant dans le compte de résultat :

Tableau n°54 Amortissement des installations entrant dans le bilan

Tableau n°55 Amortissement des installations entrant dans le compte de résultat :

Tableau n°56 Amortissement des aménagements entrant dans le bilan :

Tableau n°57 Amortissement des aménagements entrant dans le compte de résultat :

Tableau n°58 Amortissement des matériels de bureau entrant dans le bilan :

Tableau n°59 Amortissement des matériels de bureau entrant dans le compte de résultat : matériels informatiques :

Tableau n°60 Amortissement des matérielles informatiques entrant dans le bilan

Tableau n° 61 Amortissement des matérielles informatiques entrant dans le compte de résultat :

Tableau n° 62 Amortissement des immobilisations entrant dans le bilan

Tableau n°63 Amortissement des immobilisations entrant dans le compte de résultat

Tableau n°64 Pourcentage de l'enseignement :

Tableau n°65 Pourcentage de l'impression :

Tableau n°66 Pourcentage des saisies :

Tableau n°67 Pourcentage des photocopies :
Tableau n°68 Pourcentage des plastifications :
Tableau n°69 Pourcentage des gravures :
Tableau n°70 Pourcentage des autres services :
Tableau n°71 Pourcentage des ventes de marchandises :
Tableau n° 72 Enseignements :
Tableau n° 73 Impressions :
Tableau n° 74 Saisies :
Tableau n° 75 Photocopies :
Tableau n° 76 Plastifications :
Tableau n° 77 Gravures :
Tableau n° 78 Autres services :
Tableau n° 79 Vente de Marchandises :
Tableau n°81 Pourcentage des achats de métiers :
Tableau n°82 Pourcentage des achats des fournitures :
Tableau n°83 Pourcentage des autres achats :
Tableau n°84 Pourcentage des achats de marchandises :
Tableau n°85 Pourcentage des services extérieurs :
Tableau n°86 Pourcentage des autres services extérieurs :
Tableau n°87 Pourcentage des charges du personnel :
Tableau n°88 Pourcentage des charges financières :
Tableau n°89 Achats des matières :
Tableau n°90 Autres dépenses :
Tableau n°91 Achats des marchandises :
Tableau n°92 Services extérieurs :
Tableau n°93 Autres Services extérieurs :
Tableau n°94 Charges du personnel :
Tableau n°95 Charges du personnel détaillées :
Tableau n°96 Charges financières :
Tableau n°97 IRNS :
Tableau n°98 des charges 2004 :
Tableau n°99 Enseignement jusqu'à 2010
Tableau n°100 Impressions jusqu'à 2010
Tableau n°101 Saisies jusqu'à 2010
Tableau n°102 Photocopies jusqu'à 2010
Tableau n°103 Plastifications jusqu'à 20

Tableau n°104 Gravures jusqu'à 2010

Tableau n°105 Autres services jusqu'à 2010

Tableau n°106 Ventes des marchandises jusqu'à 2010

Tableau n°107 Récapitulatif des produits jusqu'à 2010:

Tableau n°108 Achats de matières jusqu'à 2010:

Tableau n°109 Achats de Fournitures jusqu'à 2010:

Tableau n°110 Autres Achats jusqu'à 2010:

Tableau n°111 Achats de marchandises jusqu'à 2010:

Tableau n°112 Services extérieurs jusqu'à 2010:

Tableau n°113 Autres Services extérieurs jusqu'à 2010:

Tableau n°114 Charges du personnel jusqu'à 2010:

Tableau n°115 Charges financières jusqu'à 2010:

Tableau n°116 IRNS jusqu'à 2010:

Tableau n°117 Récapitulatif des charges jusqu'à 2010 :

Tableau n°118 Plan de trésorerie jusqu'à 2010 :

Tableau n°119 Tableau de remboursement de dette:

Tableau n°120 Plan de financement de jusqu'à 2010 :

Tableau n°121 Bilan d'ouverture :

Tableau n°122 Compte de résultat de l'année 2004 Débit :

Tableau n°123 Compte de résultat de l'année 2004 Crédit :

Tableau n°124 Compte de résultat jusqu'à 2010 Débit :

Tableau n°125 Compte de résultat jusqu'à 2010 Crédit :

Tableau n°126 Marge commerciale jusqu'à 2010 :

Tableau n°127 Production de l'exercice jusqu'à 2010 :

Tableau n°128 Consommations intermédiaires jusqu'à 2010 :

Tableau n°129 VA jusqu'à 2010 :

Tableau n°130 EBE jusqu'à 2010 :

Tableau n°131 Résultats jusqu'à 2010 :

Tableau n°131 Actif du Bilan fin 2004

Tableau n°132 TVA

Tableau n°133 Bilan fin 2004

Tableau n°134 Bilan fin 2005

Tableau n°135 Bilan fin 2006

Tableau n°136 Bilan fin 2007

Tableau n°137 Bilan fin 2008

Tableau n°138 Bilan fin 2009

Tableau n°139 Bilan fin 2010

Tableau n°140 Ratios de financement jusqu'à 2010 :

Tableau n°141 Ratios de financement de l'actif jusqu'à 2010 :

Tableau n°142 Ratios d'autonomie financière jusqu'à 2010 :

Tableau n°143 Ratios d'indépendance financière jusqu'à 2010 :

Tableau n°144 Ratio de frais financiers jusqu'à 2010 :

Tableau n°145 Seuil des dettes pour la liquidité réduit jusqu'à 2010 :

Tableau n°146 Seuil des dettes pour la liquidité immédiate jusqu'à 2010 :

Tableau n°147 Ratios de rotation des capitaux engagés jusqu'à 2010 :

Tableau n°149 Ratios de rotation des capitaux jusqu'à 2010 :

Tableau n°150 Ratios de rotation des capitaux propres jusqu'à 2010 :

Tableau n°151 Ratios de rotation des capitaux permanents jusqu'à 2010 :

Tableau n°152 Ratios de rotation des stocks jusqu'à 2010 :

Tableau n°154 Ratios de marge bénéficiaire jusqu'à 2010 :

Tableau n°155 Ratios d'évaluation du résultat d'exploitation et le CA jusqu'à 2010 :

Tableau n°156 Ratios de capacité bénéficiaire brute jusqu'à 2010 :

Tableau n°157 Ratios de capacité bénéficiaire nette jusqu'à 2010 :

Tableau n°158 Ratios de rentabilité financière jusqu'à 2010 :

Tableau n°159 Ratios de rentabilité de l'actif total ou économique jusqu'à 2010 :

ABREVIATIONS

4P: Prix, Produit, Promotion, Publicité

CA: Chiffre d'affaires

CAF: Capacité d'Autofinancement

CERG: Centre d'Etudes et Recherches en Gestion

CV: Curriculum Vitae

DRCI: Durée de Récupération des Capitaux Investis

EBE: Excédent Brute d'Exploitation

F.F.O.M.: forces faiblesses, opportunités, Menaces

FMG: Franc Malagasy

Go: Giga octet

GRH: Gestion des Ressources Humaines

HT: Hors Taxe

IOV: Indicateur Objectivement Vérifiable

IP: Indice de profitabilité

Ko: Kilo Octet

Mo: Mega Octet

MOD: Main d'Oeuvre Directe

N°stat: Numéro statistique

NIF: Numéro d'Identification Fiscale

NIF: Numéro et Identification Fiscale

OMDA: Office Malgache de Droit d'Auteur

PLV: La publicité sur le lieu de vente

RC: Registre de Commerce

RC: Registre de commerce

RH: Ressources Humaines

TIC : Technique de l'Informatique et Télécommunication

TIR: Taux Interne de rentabilité

TMR: Taux Moyen de Rentabilité

TOT.: total

TRI: Taux de rentabilité Interne

TTC: toute taxe comprise

TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée

VA: Valeur Ajoutée

VAN: valeur Actuelle Nette

SOMMAIRE

1	INTRODUCTION
2	PARTIE I : VUE GENERALE SUR LE PROJET
2	CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET
2	Section 1 : Présentation du milieu du projet, historique de l'informatique
3	Section 2 : Caractéristiques du projet :
5	Section 3 : La planification stratégique du Projet et Planification opérationnelle
14	CHAPITRE II : LE MARCHE ET L'ETUDE DE MARCHE
14	Section 1 : Les services et le marché :
18	Section 2 : Etude de l'offre et étude concurrentielle et Etude de la demande :
26	Section 3 : Les implications commerciales
26	CHAPITRE III : POLITIQUE MARKETING
26	Section 1 : Politique de Prix et la politique de produit
28	Section 2 : La politique de promotion des ventes :
29	Section 3 : Politique de communication et des relations publiques:
30	CHAPITRE IV : THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES D'EVALUATION
30	Section 1 : Le taux d'Estimation du risque et La valeur actuelle nette (VAN)
33	Section 2 : Le taux Interne de rentabilité TRI et Le Délai de Récupération du Capital Investi
36	Section 3 : L'Indice de Profitabilité (IP) et le Taux moyen de Rentabilité :
38	DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET :
38	CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU SERVICE ET DES MOYENS
38	Section1 : Identification des produits proposés :
44	Section 2 : Moyens de production :

CHAPITRE II : CAPACITE ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D’AFFAIRES

- 49** Section 1 : Capacité des matériels
- 49** Section 2 : Chiffre d'affaires envisagées :

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

- 53** Section 1 : Système d'information :
- 64** Section 2 : Gestions des ressources humaines et Organisation comptable
- 69** Section 3 : Chronogramme de réalisation

PARTIE III : ETUDES FINANCIERES DU PROJET

69 CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

- 69** Section 1 : Coût des investissements-réinvestissements-amortissements:
- 92** Section 2 : Les comptes de gestion :
- 120** Section 3 : Plan de Trésorerie-Remboursement de dette-Plan de financement :

124 CHAPITRE II : ANALYSE DE FAISABILITE

- 124** Section 1 : Bilan d’ouverture :
- 125** Section 2 : Les comptes de résultat prévisionnel et TGCG- Bilans jusqu’à 2010
- 149** Section 3 : Calcule des Ratios

157 CHAPITRE III : ANALYSE DE RENTABILITE

- 157** Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)
- 158** Section 2 : Le taux Interne de rentabilité TRI et le DRCI :
- 159** Section 3 : Indice de Profitabilité (IP)-Taux moyen de Rentabilité :

160 CHAPITRE IV : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

- 160** Section 1 : Evaluation économique :
- 160** Section 2 : Evaluation sociale :
- 160** Section 3 : Méthodologique :

CONCLUSION



INTRODUCTION

Actuellement, la mondialisation est très en vogue. Elle ne laisse aucune place pour les médiocres. Les étudiants se concourent pour ne pas être en retard. De plus les technologies ne cessent d'évoluer. Nous devons faire face à cette tendance. Mais être compétitif, c'est d'être apte à affronter la concurrence dans des conditions les plus favorables. L'informatique est un bon et meilleur outil entre les mains des concurrents intelligents. Les pays sous développés devraient la maîtriser pour sortir de la vieille colonisation et même pour conquérir le monde. C'est aussi une arme efficace pour le développement de notre pays.

La journée mondiale de l'Internet nous permet de mieux connaître la signification et l'importance de la TIC (Technologie de l'informatique et Communication), la création d'un centre informatique nous assure l'intégration dans cet environnement. Elle pourrait être un facteur de développement rapide et durable.

C'est un projet dans le cadre d'un mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de maîtrise en Gestion après quatre années d'études en salle et trois mois de stage. Nous essayons de suivre le norme d'un projet lors d'un mémoire mais il est aussi valide sur le domaine professionnel. Le présent projet envisage de gérer un centre qui escompte à réaliser un bénéfice de sept millions de francs par mois qui semble etre rentable. Pour la réalisation, ce mémoire est divisé en trois grandes parties :

La première partie expose la vue générale du projet qui sont l'environnement général du projet, l'étude de marché et les critères d'évaluation à mettre en œuvre.

La deuxième partie nous renseigne sur la conduite du projet, c'est-à-dire la précision des services offerts par le projet, les matériels nécessaires pour les assurer et l'organisation générale du projet et du centre.

La dernière partie est consacrée à l'étude financière de ce projet, pour montrer la constitution des recettes, les dépenses ; les situations financières et la rentabilité du projet.

PARTIE I : VUE GENERALE SUR LE PROJET

PARTIE I : VUE GENERALE SUR LE PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Nous allons voir le résumé du projet dans un texte relativement court comportant les éléments essentiels qui entrent dans la composition du projet :

C'est un projet de création d'un centre informatique appelé « CONFIG.SYS » à Ambohipo. Ce centre enseignera l'informatique, fera les travaux de microédition et donnera aux internautes la possibilité de naviguer librement avec coût raisonnable. La spécificité du projet est la nouveauté, la rentabilité et la compétitive dans un environnement relativement concurrentiel.

Le nom commercial « CONFIG.SYS » est le nom d'un fichier système de l'ordinateur. Ce fichier assure la configuration du système et la charge les pilotes. Le centre prend ce nom pour projeter le sens figuré du mot dans la vie courante, c'est-à-dire nous devrions tout d'abord être configurés et se connecter au monde informatique pour être professionnels et efficaces.

Section1 : Présentation du milieu du projet et historique de l'informatique:

1.1- Présentation du milieu du projet :

Le projet se situe à Ambohipo, c'est-à-dire au centre ville qui est parmi les quartiers le plus peuplée de la ville, avec une population spécialement jeune et dynamique, passionnées à l'évolution technique surtout dans le cadre de l'informatique et de la télécommunication. C'est dans cette ville que se trouvent les cités universitaires où il y a les étudiants qui devraient faire leurs études, étendre leurs connaissances, s'efforcer de suivre le rythme de la vie et la technologie dans l'enseignement ou même dans la vie quotidienne.

Le projet est entrepris sur le deuxième arrondissement de la commune urbaine d'Antananarivo. Un projet de création d'un centre informatique sous la circonscription fiscale de Faravohitra en tant que projet individuel, régi par le tribunal de commerce d'Antananarivo.

1.2- L'historique :

1.2.1-.Historique de l'informatique et micro-édition :

L'informatique est un traitement automatique des données, c'est la base de la micro-édition. Nous pourrions faire avec l'informatique nombreuses prestations telles que la saisie, l'impression et même un peu d'imprimerie.

Depuis les années quarante, l'informatique existait déjà, mais elle était seulement pour les banques et les grandes entreprises. Cette situation a évolué dans les années quatre vingt et des centres de micro-édition ont été créés au fil du temps. Actuellement il est partout et s'améliore pour être plus performant.

1.2.2-. L'informatique à Madagascar :

A Madagascar, la professionnalisation de l'informatique a été lancée depuis 1995. Mais il y avait une forte augmentation en 2002 qui a doublé l'effectif des opérateurs et la plupart d'entre eux se sont orientés plutôt vers le domaine de l'Internet.

1.2.3- L'informatique dans le monde :

L'informatique relie actuellement le monde par le biais de l'Internet. Presque tout le monde le connaît et l'utilise dans la vie quotidienne.

A propos de la microédition, surtout dans les pays développés, chaque famille commence à s'équiper des matériels informatiques et pourrait faire presque tous les travaux de micro-édition.

Section 2 : Caractéristiques du projet :

2-1. La description du projet :

C'est un projet de création d'un centre informatique, ouvert 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24. Ce centre effectuera des travaux de saisie, d'impressions, de photocopies, de plastification, de Relieuse, de gravure et de scanner, etc. Il va faire également des ventes et des locations d'ordinateurs. Nous organisons aussi la création d'un club Internet et de l'enseignement en informatique.

2-2. Buts et objectifs du projet :

Comme tout projet, il a ses propres objectifs. Le premier est de donner aux jeunes passionnés la possibilité de naviguer et d'utiliser le technique de l'Internet. Deuxièmement, de donner des formations aux jeunes en informatique. Et enfin, de commercialiser des matériels informatiques à des prix raisonnables.

2-3. Les avantages pour la zone Ambohipo

Comme le projet est situé à Ambohipo, il intervient sur la promotion des jeunes dans le domaine de l'informatique plus particulièrement les étudiants de l'Université. Le club Internet permettra aux étudiants de se familiariser à l'Internet dans la mesure du possible. Ils pourraient par la suite bénéficier des cours et surtout auront droit de naviguer gratuitement par leur cotisation mensuelle.

2-4. Volet signalétique du projet :

Le marché et les prix : C'est un marché d'exploitation en informatique qui adopte des prix intéressants.

Le planning : La date du début du projet est le mois de juin 2004 jusqu'en décembre 2010.

Le service : Nous voulons fournir le service de microédition, enseignement en informatique, club Internet, et commercialisation des matériels informatiques.

La prévision des services : Nous visons à cibler plus de 300 membres, soixantaine d'étudiants par mois pour l'enseignement et à gagner plus de 48 millions par mois de chiffre d'affaires pour les ventes des marchandises et plus de 45 millions pour les services.

L'investissement : Nous allons investir 140 520 000 Fmg dans ce projet dont 35 000 000 Fmg constitué des fonds propres et 105 520 000 Fmg constitué d'un emprunt à LMT de 5 ans à partir de l'année 2004 pour un taux d'Intérêt annuel de 18 % .

La description de la société à créer : Entreprise individuelle dénommée CONFIG.SYS ayant sa siège à Ampohipo, contributive à Faravohitra, enregistrée au registre de commerce d'Anosy en tant que centre d'exploitation en informatique.

Les personnels : Nous allons recruter 25 employés dans ce centre

DRCI : La durée de récupération des capitaux investis est très courte et est égale à 12 mois.

VAN : Nous avons la valeur de 78 500 000 Fmg pour un taux d'actualisation 40 % , durée du projet de 6 ans et 7mois.

TIR : Le TIR est égal à 101,91 %

2.5- Hypothèses économiques:

Dans un projet, il faut considérer les hypothèses économiques qui rendent le projet réel. Par exemple, le taux d'emprunt des banques primaires dépend du taux adopté par la banque centrale dont nous ne pouvons pas connaître au préalable. Nous pouvons faire allusion aussi au taux d'inflation qui est un phénomène d'ajustement caractérisé par la hausse du niveau général des prix et la dépréciation de la monnaie. Le comportement de la population cible est déterminé par l'évolution de la technique.

Nous tenons le taux de la banque central 16 % ce qui fait que le taux d'emprunt dans les banques primaires serait donc de 18 % l'an. Nous adoptons comme taux d'inflation 45 % pour assurer les éventuelles augmentations de ce taux. Nous devons aussi considérer la diminution du prix des matériels à 10 % par an pour les cinq années à venir.

Section 3 : La planification stratégique du Projet et la Planification opérationnelle

3.1- La planification stratégique du Projet :

La planification stratégique fournit la réponse à la question "Que sera notre société" à un horizon moyen terme quand les ressources dont elle disposera et à son fonctionnement concurrent. La planification comporte donc des décisions et des actions. Planifier c'est «décider aujourd'hui pour demain » et non programmer pour les décisions dans le futur. Pour ce faire, on devrait avant tout analyser les paramètres ci-dessous.

3.1.1- Analyse de la situation :

Un projet bien instruit qui répond aux besoins réels d'un groupe ciblé doit nécessairement se baser sur un examen correcte et complet de la situation donnée. De ce fait, l'analyse de la situation étudie les aspects significatifs du Projet. Actuellement, l'informatique occupe une grande place dans la vie quotidienne, mais l'exploitation de la TIC n'est pas encore vraiment professionnalisée. Cependant, après la détaxation et le lancement de la TIC par les médias : la journée de l'Internet ; la technique de cybercafé a occupé une place importante sur le marché, et a amené un nouveau environnement dans le domaine. La zone Ambohipo, notre milieu d'étude, n'échappe pas à cette tendance. Nous allons étudier la situation dans cette zone.

Les centres Informatiques installés ne sont pas suffisants pour satisfaire les besoins de la population.

Il y a toujours la queue (des personnes qui veulent se connecter) vers la fin de l'après-midi. De plus, le coût d'une minute de navigation à l'Internet est très cher pour les étudiants qui voudraient en profiter.

Ce prix est évalué à 100 Fmg qui n'est pas du tout profitable. Il y aussi le problème de la limite de téléchargement qui est aussi payant dont le prix est fixé à 2 000 Fmg par 50 Ko Les centres existants profitent trop la situation du marché. La vitesse du débit est très faible, qui entraîne un retard considérable pendant la navigation et rend nerveux les utilisateurs.

Les clients devraient payer leur consommation en minute même si les machines ne fonctionnent pas correctement. Depuis 1997, l'enseignement en informatique a été lancé, mais l'enseignement des logiciels spécialisés comme le CIEL PAIE, ROBOBAT, MATLAB n'a jamais existé. Les enseignements en bureautique et programmation ne sont pas professionnalisés. Les centres ont seulement enseigné seulement les étudiants sur l'initiation et les sortants n'arrivent même pas à maîtriser leurs acquis. On attribue souvent deux étudiants par machine, ceci entraîne une démotivation des étudiants. L'acquisition des matériels est très difficile à cause de la disparition petit à petit des matériels informatiques, occasions abordables.

3.1.2- Analyse du problème :

Le nombre de centre cybercafé existant est insuffisant et nous pouvons dire que leurs services sont mauvais. Ils peuvent alors fixer le prix qu'ils veulent adopter sur le marché. Les centres cybercafé abonnent le débit correspondant à 6 machines par exemple mais ils utilisent 14 machines pour gagner plus de place, c'est pourquoi la vitesse devient très faible. L'enseignement en qualité demande beaucoup plus de temps alors que les clients cherchent l'enseignement à bas prix. Les centres se soucient de leur profit plutôt que les besoins des utilisateurs. C'est pourquoi ils ont essayé de minimiser le temps de connexion des étudiants en diminuant le frais de formation pour attirer plus de clients à des prix plus ou moins abordables.

Le manque de matériel est très courant pour satisfaire la demande en enseignement, mais il y aussi la politique d'économie de temps pour réduire le coût de la formation. L'orientation des fournisseurs vers les matériels neufs résulte la brusque disparition des

matérielles occasions sur le marché ; il y a aussi de la part des fournisseurs l'orientation vers les riches minoritaires, nous allons voir ensuite l'arbre de problème.

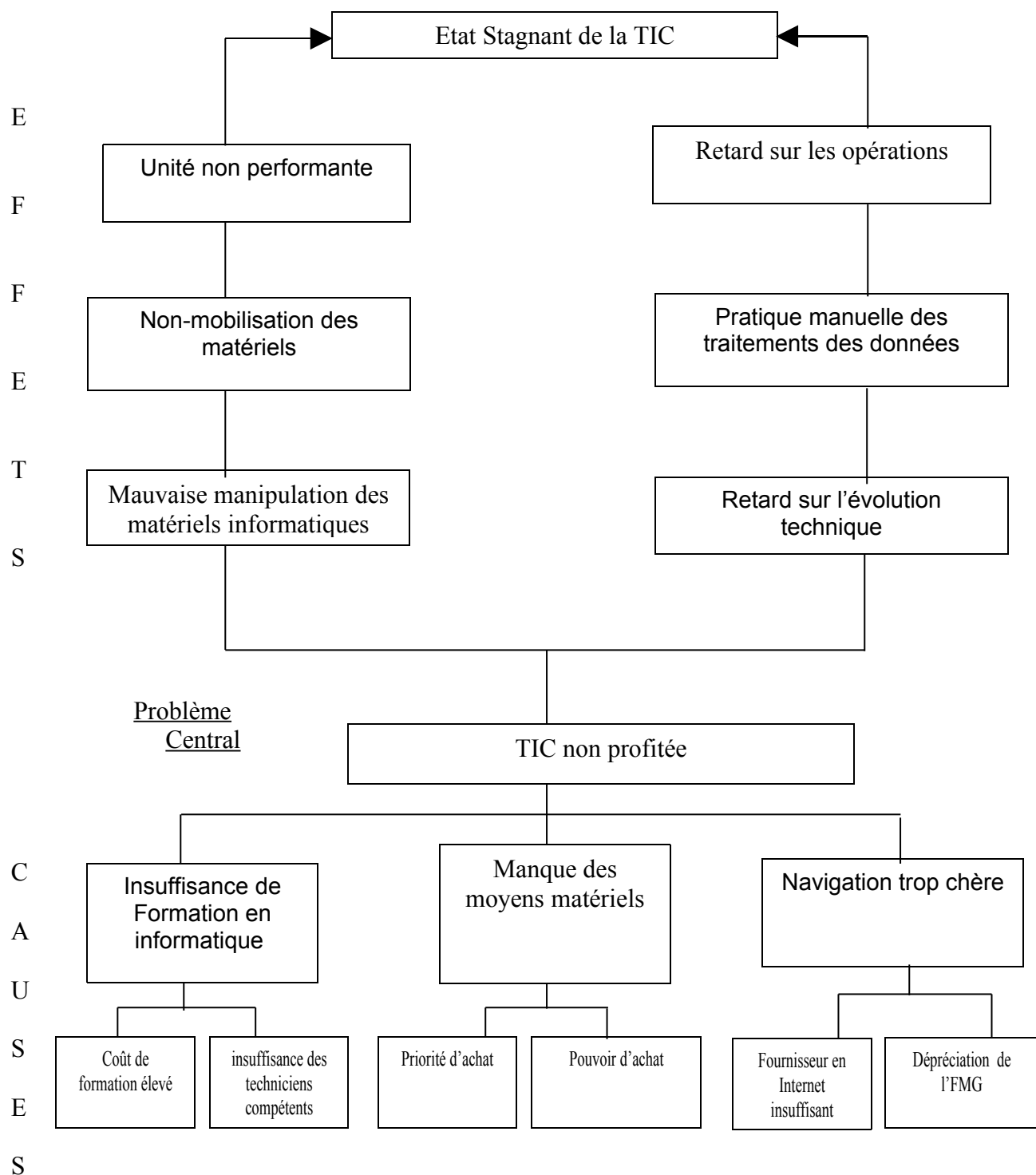


Figure n°1 Arbre de problème

3.1.3- Projection de la situation :

Nous avons constaté qu'actuellement, nous ne pouvons plus s'échapper à la technique de l'Internet, alors que la situation projette un grand retard sur ces techniques, même d'ici un an. Les enseignements en informatique deviennent de plus en plus anormales, nous pensons que dans deux ans, ceux-ci n'auront plus que leur aspect commercial et n'auront plus leur vraie valeur. En bref, le développement de l'enseignement en informatique ne serait pas sûr, mais il y aura une stagnation dans cette situation.

3.1.4- Analyse des objectifs :

Après différentes études et analyses des problèmes, l'étape suivante consiste à formuler les objectifs à atteindre. Nous utiliserons la méthode suivante:

Les "états négatifs" du diagramme des problèmes sont convertis en états positifs atteints. Prenons comme exemple "TIC non profitée" est converti en "TIC profitée". Tous ces états positifs atteints sont présentés dans un diagramme des objectifs où la hiérarchie "moyens - Fins" se trouve visualisée. Cette analyse décrit la situation future atteinte après la résolution des problèmes et servira à identifier les solutions envisageables pour le projet. Il faut rappeler que l'objectif du projet est le résultat que l'on se propose d'atteindre dans le délai déterminé. En ce qui concerne le but global, il s'agit d'un objectif général qui oriente l'action à tous les niveaux et qui entraîne des effets dans tous les secteurs de l'organisation.

F
I
N
S

MOY
ENS

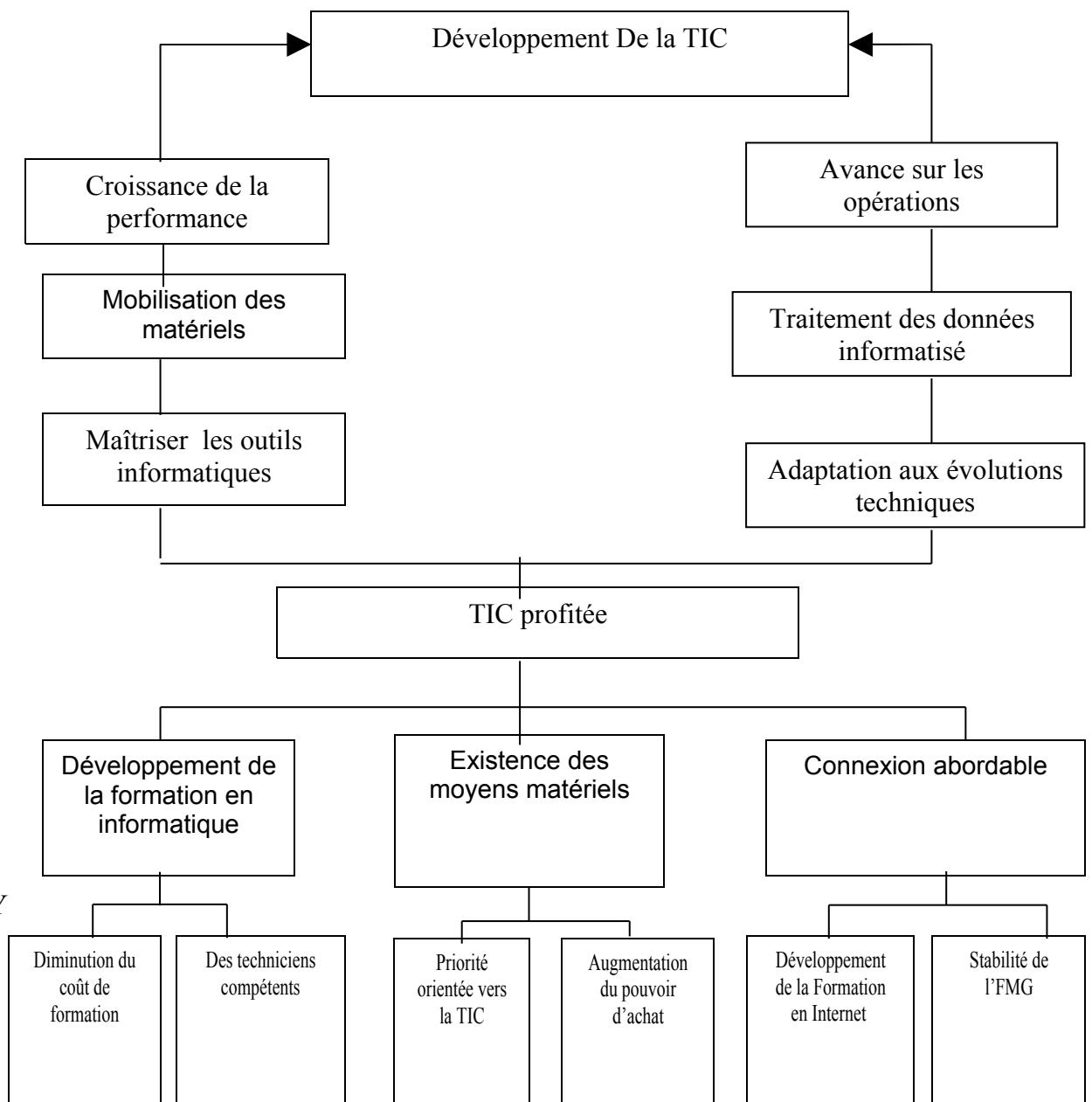


Figure n°2 : Analyse des objectifs

3.1.5- Analyse des stratégies :

Cette analyse permet d'identifier les différentes solutions qui pourraient constituer une stratégie de développement du projet et de déterminer la stratégie la plus viable à adopter par le projet pour l'intervention. Nous utiliserons l'outil "Arbre d'objectifs" pour l'exercer. L'arbre des objectifs du bas vers le haut répond à la question «comment peut-on atteindre l'objectif ? », tandis que celle du haut vers le bas « pourquoi réalise t-il ces objectifs ? ».

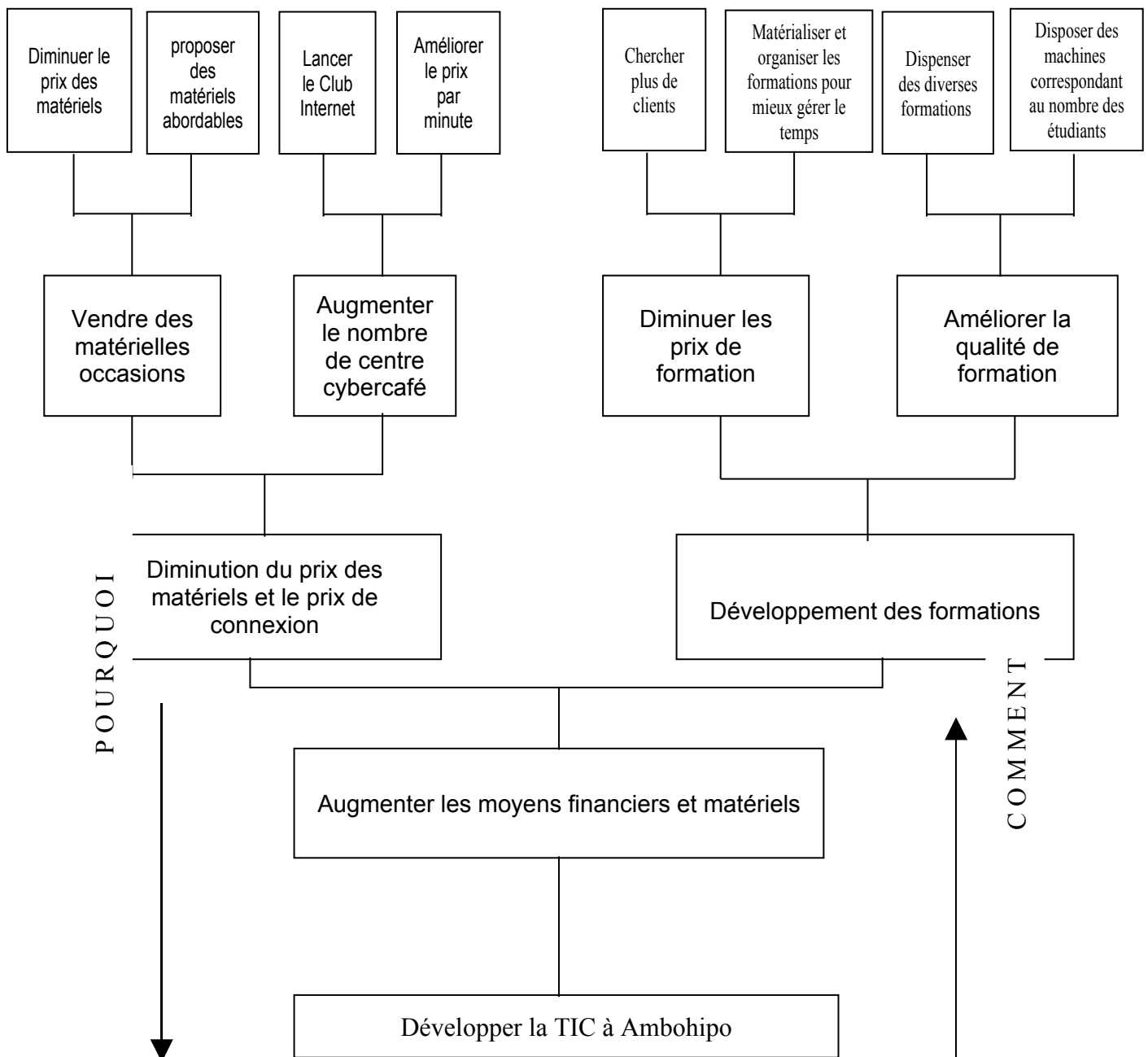


Figure n°3 : Arbre d'objectif

3.1.6- Analyse F.F.O.M. :

L'analyse F.F.O.M. est un outil du plan stratégique qui sert à fixer le choix stratégique avant l'élaboration du plan d'action.

Cette analyse signifie:

- ➔ Identification de l'évolution de l'environnement externe qui influencera la gestion future de notre projet.
- ➔ Pour chaque fonction, une estimation des points forts et des points faibles de la gestion de notre société.

Ce sont les sources d'informations internes et externes qui permettent d'évaluer le potentiel des ressources de la société. De cette manière, nous voulons mettre en évidence un diagnostic de l'environnement pour connaître les évolutions naturelles liées à des facteurs macro-économiques ou à des actions de concurrence. De plus, le diagnostic du potentiel des ressources de la société s'avère nécessaire afin de savoir exactement ses forces et ses faiblesses.

Actuellement, il n'y a que deux cybercafés à des prix non économiques. Aucune des deux pratique une technique de club Internet, alors que la population cible sont des étudiants qui veulent satisfaire leurs besoins avec un minimum de dépense. Le tableau n°1 va présenter les indicateurs qui permettent à la société de faire des diagnostics.

Tableau n°1 Analyse FFOM

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- Nouveau produit sur ce marché(club Internet)- Prix concurrentiel.- Quadruple connexion (grande capacité)- Débit élevé (vitesse très rapide)- Fournisseur SIMICRO (coût)- Qualité de service (réception).- Ouverture 24/24 h	<ul style="list-style-type: none">- Problème d'emplacement

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Population cible potentielle - Environnement estudiantin. - Marché favorable et plein d'avenir. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vitesse trop vite de l'évolution technique. - La crise socio-politique. - Dépression du Francs Malagasy.

A partir de ce tableau, nous pouvons tirer que l'optimisation de la production implique la mise en valeur des forces disposées par l'entreprise, ainsi qu'une exploitation de toutes les opportunités. Parallèlement, des mesures devraient être prises afin de pallier les faiblesses et les menaces qui risquent de compromettre le développement de cette profession.

3.2- Planification opérationnelle :

La planification opérationnelle est le passage de l'intention stratégique à la concrétisation. Nous pouvons utiliser le "Cadre logique" pour cette planification. Le cadre logique est un ensemble de concepts interdépendants qui décrivent d'une façon opérationnelle les aspects les plus importants du Projet. Cette description permet de vérifier si le projet a été correctement instruit. Elle facilite aussi le suivi et procure une évaluation plus satisfaisante. Ce cadre présente de façon systématique et logique les objectifs, les résultats et les activités et leurs liens de causalités. En outre, les facteurs externes (hypothèses) qui influencent la réalisation du Projet sont indiqués dans le cadre logique.

Tableau n°2 Cadre logique

Descriptions	IOV	Moyens de vérification	Hypothèse de réalisation
<u>But</u> : Développer le TIC	Nombre de personnes maîtrisant l'outil informatique	Enquête	- Appuyer le secteur informatique et communication.
<u>Objectifs spécifiques</u> : - Mettre sur le marché des divers matériels - Diminuer le prix de matériel - Développer les formations - Disposer le moyen d'utiliser l'Internet	-Variété des matériels proposés -Prix des matériels à vendre - Nombre de personnes sortant chômeurs - Nombre des membres au Club	-Vérification sur terrain -Vérification sur terrain -Statistique du centre - Statistique du club	-Non-modification du système d'importation - Stabilité du FMG -Motivations des consultants
<u>Résultats attendus</u> : - Plus de clients - Plus de membres	Nombres de matériels vendus Nombre des membres	Journal de vente Registre des membres	Mesures commerciales et marketing
<u>Activités</u> : - Travaux microéditions - Club Internet -Enseignement en informatique - Vente des matériels informatiques - Vente des fournitures consommables informatique	- Vente réalisée - Nombre des membres -Nombre des étudiants - Vente des matériels réalisés -Vente des fournitures réalisées	- Journal de vente - Registre des membres - Registre des étudiants - Journal de vente - Journal de vente	-Stabilité monétaire et économique
Moyens : Personnel Financier Matériel Logistique technique	Nombre du personnel Montant des investissements Qualités des matériels Degré de la technologie utilisée	Fiche de paie Fiche d'investissement Fiche technique Fiche technique	Disponibilité de tous les moyens

Nous avons vu tout ce qui est autour de l'environnement du centre ainsi que sa position. Pour mieux comprendre le marché que le centre va lancer, nous allons voir ensuite le marché et l'étude de marché.

CHAPITRE II : LE MARCHE ET L'ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché constitue le volet le plus important de l'étude d'un projet. Elle est la base et l'armature de cette dernière. Nous avons effectué deux enquêtes différentes, l'une au niveau des concurrents pour connaître les prix pratiqués, les produits, etc et l'autre auprès des clients qui procurent les services.

Section 1 : Les services et le marché :

1.1- Les services :

Notre futur centre va fournir principalement le club Internet, les travaux de micro-édition, l'enseignement et la vente des matériels informatiques qui sont à prix abordables et de bonne qualité.

1.2- Le marché et les prix :

Le marché se trouve à Ambohipo, la population cible est les étudiants qui est la majorité dans ce secteur. Nous voulons donc entrer dans un marché d'exploitation en informatique, qui ne cesse pas d'évoluer dans tous les sens. Même s'il y a beaucoup de centres informatiques à Ambohipo, des étudiants devraient faire de temps en temps leurs mémoires et même un rapport de stage ou un rapport de visite d'entreprise. Selon notre enquête 65 % des jeunes n'ont même pas la notion en informatique. Le marché d'enseignement en informatique est encore libre surtout sur les logiciels spécialisés. Nous attendons par logiciels spécialisés, les logiciels spécialement pour les techniciens tels que le ROBOBAT, CIEL COMPTA, SAARI, ACCESS, VUSIAL BASIC...

En général la demande est encore fortement supérieure par rapport aux offres, c'est pourquoi il arrive souvent que les centres n'arrivent même pas à satisfaire leurs clients. Les prix à Ambohipo sont généralement marginaux, même il y a fortement de population, mais le marché est encore libre et pourrait en tirer d'avantage. Les décisions relatives à la fixation ou à la modification du prix des produits comportent des enjeux particulièrement complexes, présentant un caractère « tactique » et sujettes de révisions périodiques.

Elles peuvent aussi entraîner des effets globaux et durables, ce qui suggère de les reconnaître, dans certains cas, une importance « stratégique ». Nous avons fixé les prix en se basant surtout sur la situation du marché et les charges. Nous avons les prix qui semblent intéressants :

Tableau n°3 Prix des enseignements :

	TTC	PU HT
Enseignements		
Enseignement bureautique	48 000	48 000
Enseignement ciel comptable	48 000	48 000
Enseignement AUTOCAD	200 000	200 000
Enseignement C++	100 000	100 000
Enseignement VB	100 000	100 000
Enseignement autres logiciels	50 000	50 000

Nous allons enseigner tout enseignement possible pour servir et aider les étudiants avec un prix raisonnable. Les formations ne sont pas assujetties de la TVA.

Tableau n °4 Prix des impressions :

	TTC	PU HT
Impressions		
Impression noire-texte et tableau	300	250
Impression noire-image	1 800	1 500
Impression couleur texte ou tableau	1 800	1 500
Impression couleur petite image	3 600	3 000
Impression couleur grande image	6 000	5 000

Comme toutes impressions, nous devons faire une distinction entre les impressions, selon leurs catégories, matérialisées par le remplissage de la feuille.

Tableau n°5 Prix des saisies :

	TTC	PU HT
Saisies		
Saisie texte	600	500
Saisie tableau	900	750

Les prix de saisie sont presque invariables. Ceci dépend des coûts de la MOD, de courant, et de l'occupation de la machine. Nous allons utiliser un logiciel qui pourrait aider la saisie.

Tableau n°6 Prix des photocopies :

	TTC	PU HT
Photocopies		
Photocopie noire A4	199	166
Photocopie noire A3	480	400
Photocopie couleur écriture	1 800	1 500
Photocopie couleur petite image	3 600	3 000
Photocopie couleur grande image	6 000	5 000

Le prix de la photocopie actuel est très marginal, le prix d'un tonner est environ 500 000 Fmg pour 10 000 pages soit 20 rames de papier. Et le prix unitaire d'une rame est de 25 000 Fmg en moyenne. Donc Le coût d'une photocopie (page) est de 150 Fmg nette avec le MOD et l'électricité.

Tableau n°7 Prix des plastifications :

	TTC	HT
Plastifications		
Plastification1	1 800	1 500
Plastification2	3 000	2 500
Plastification3	3 600	3 000
Plastification4	4 800	4 000

Les dépenses pour la plastification sont les plastiques transparentes, l'électricité et le MOD.

Tableau n°8 Prix des gravures :

	TTC	HT
Gravure		
Gravure CD sans boîtier	1 999	1 666
Gravure CD avec boîtier	6 990	5 825
Gravure DVD	18 000	15 000

L'intervention de l'OMDA sur l'interdiction de la reproduction des CD est très pressante sur ce marché. Mais le gravage ne se limite pas aux propriétés privées, mais il y par exemple le gravage des logiciels libres, des jeux, et autres qui sont autorisés. Les prix que nous allons adopter sont intéressants.

Tableau n°9 Prix des autres services :

	TTC	HT
Décodage téléphone	12 000	10 000
Projection vidéo	90 000	75 000
Chargement encre	72 000	60 000
Réparations et installations	42 000	35 000
Téléphone et Fax	1 800	1 500
Navigation	50	50
Envoie E-Mail	1 200	1 000
Conception projet PowerPoint	30 000	25 000
Relieuse	1 800	1 500
Club Internet	35 000	35 000
Scanner	600	500
Carte de visite	990	825
invitation	1 800	1 500
Vente des leçons venant de l'Internet	900	750

Sur le marché d'Ambohipo, ces autres services sont rares et la spécificité de notre projet réside surtout sur ces services.

Tableau n°10 Prix des marchandises :

	TTC	HT
CD en vrac	3 480	2 900
CD en boîte	6 480	5 400
DVD	30 000	25 000
Disquette	3 420	2 850
Carte son 16 bits ISA	78 000	65 000
Carte son 32 bits PCI	108 000	90 000
Carte TV vidéo	432 000	360 000
Carte graphique 32 bits	216 000	180 000
RAM 8Mo	10 800	9 000
RAM 16 Mo	45 600	38 000
RAM 32 Mo	108 000	90 000
Lecteur CD Occasion 24X	99 600	83 000
Ordinateurs occasions 486DX	549 600	458 000
Ordinateurs occasions P75	720 000	600 000
Ordinateurs occasions P133	816 000	680 000
Ordinateurs occasions P166	924 000	770 000
Ecran SVGA	330 000	275 000
Clavier PS/2	27 600	23 000
Clavier standard	48 000	40 000
Sourie PS/2	27 000	22 500
Sourie série	39 000	32 500
Papier photocopie	24 000	20 000
Papier bristol	900	750
Recharges téléphonique	24 000	20 000

La vente des marchandises prend une grande place dans notre service. Nous devons adopter des prix flexibles en cherchant les marchandises intéressantes sur les marchés extérieurs. Nous devons aussi créer une relation étroite avec les opérateurs importateurs.

Section 2 : Etude de l'offre-étude concurrentielle-étude de la demande:

2.1- Etude de l'offre et étude concurrentielle :

L'étude de l'offre consiste à constater et à analyser les offreurs sur le marché, c'est-à-dire les concurrents ou autres, tandis que l'étude concurrentielle étudie les concurrents un à un ou au moins les concurrents potentiels.

Tableau n°11 Evaluation du part de Marché concurrents:

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	JOCKER	Autres
Part de marché	35%	10%	5%	4%	46%

Il y a 16 opérateurs formels sur le marché dont 6 forts. Ces opérateurs font presque tous les services de microédition. Mais seuls les cybercafés BEVOLA et CYBERSPACE font le cybercafé. Nous avons vu dans la section analyse stratégique les forces et faiblesses de ces concurrents. Ils ont leur bon emplacement, leurs expériences et leurs méthodes de travaux, mais leurs développements sont généralement limités.

Si on parle de la part de marché, il y a le groupe PROUPE INFO qui domine sur le marché que ce soit microédition soit cybercafé. Ils ont quatre centres à Ambohipo qui font diverses activités et il semble que ces centres connaissent un succès. Il gagne plus de 35 % de la part du marché.

- Ses forces :

Comme toute entreprise ils ont leur force pour dominer ce marché depuis deux ans. Les quatre PROUP INFOS dont l'un nommé BEVOLA sont situés dans des lieux différents et stratégiques. Ils font aussi leurs diverses activités, comme le téléphone mobile, l'informatique, le cybercafé, la microédition et l'enseignement.

Ils sont riches et ayant un sponsor très dynamique qui pourrait renouveler les matériels amortis ou financer des nouvelles activités ou nouveaux produits. Ils ont aussi leurs expériences dans le domaine, et sont très avancés dans la recherche de nouvelle technique de microédition. Ils travaillent en équipe et en étroite collaboration. L'organisation qu'ils ont maintenu est la force la plus importante de leurs centres, et détermine aussi leur avenir sur ce marché.

- Ses faiblesses :

Ils ont aussi leurs limites, ils sont parmi les centres qui sont maintenant en risque. Nous constatons quelques faiblesses sur ces centres : La qualité de l'enseignement n'est pas bonne sur le point de vue technique surtout, les sortants de la bureautique ne pratiquent et ne maîtrisent même pas la dactylographie qui est étroitement liée aux travaux de bureautiques.

Le coût d'une minute à l'Internet de 100 Fmg est un peu cher par rapport au normal qui devrait être à 75 Fmg au maximum.

La vitesse du débit est très faible pour alimenter une dizaine de machines, et le téléchargement limité est une faiblesse de BLUE LINE. Ensuite L'Entreprise est trop familiarisée, c'est-à-dire presque tous les personnels de leurs centres, ont une relation familiale avec le gérant. Il a aussi plusieurs têtes qui dirigent l'entreprise, tôt ou tard cette entreprise va s'éclater et n'aurait plus sa force.

Nous ne pouvons pas non plus négliger le centre MICROPROD qui est le plus ancien à Ambohipo. Il a aussi son annexe sur la route vers Ambolokandrina et des photocopieurs à la faculté, le CYBERSPACE fait également partie de son groupe MICROPROD. Avant, Il était le seul monopole à Ambohipo, il tient plus de 10 % de part du marché actuellement, il ne fait que de la microédition basée surtout sur la photocopie que ce soit à Ambohipo, ou à l'Université (Dans les associations).

- Ses forces :

Il pouvait dominer le marché depuis long temps. Elle est située sur les quatre chemins d'Ambohipo le lieu le plus fréquenté et les étudiants y passent pour aller à l'Université. C'est donc un point stratégique. Il fait ses activités avec précision et il en est expérimenté. C'est aussi le centre habitué aux clients.

- Ses faiblesses :

Il a aussi sa faiblesse qu'on ne peut pas cacher surtout au point de développement et avenir du centre. La Navigationace de l'exploitation n'est pas idéale pour un commerce surtout lorsque les clients n'y sont pas à l'aise. L'étroitement de cette Navigationace limite son développement. L'étendue de son activité n'est pas large, et aucun développement n'est entrepris, vis à vis de l'évolution technique et commerciale qui demande un dynamisme très prudent. De plus, La qualité de l'enseignement n'est pas satisfaisant, les étudiants maîtrisent guère leurs acquis à cause de l'insuffisance de la pratique.

Quant au TOP INFO, c'est un groupe national qui exploite l'informatique. A Ambohipo il en a un qui tient environ 5 % du marché. Il est parmi les centres le plus récents qui connaît un énorme succès et devient l'un des grands centres dans la zone.

- Ses forces :

Il est sis sur un emplacement stratégique, presque devant le terminus des transports communs donc il est également très fréquenté. Il fait de la microédition et attire beaucoup plus de clients.

- Ses faiblesses :

Il n'a pas suffisamment d'espace pour une meilleure exploitation. C'est une faiblesse surtout pour le développement et l'avenir du centre : la qualité de l'enseignement n'est pas satisfaisante, les étudiants maîtrisent guère leurs acquis à cause de l'insuffisance de la pratique.

SUBERSPACE est le deuxième centre qui fait un Cybercafé à Ambohipo. Il est encore sur la phase de lancement, mais il n'a pas suffisamment d'espace pour travailler. Il pratique le prix de 100 Fmg la minute. A l'ouverture il se servait cinq machines mais actuellement, il n'y reste plus que deux machines dont une seulement est opérationnelle.

Les restes des centres sont des petits centres qui tiennent le 50 % du marché, ils sont peu performants avec des équipements moyens et des matériels limités.

Chaque centre a son propre service, prix et avantage. Nous allons voir le prix, et la qualité de service de ces centres.

Tableau n°12 Evaluation des concurrents sur le microédition :

	Service	Prix	Emplacement	Local	Avenir
MICROEDITION					
PROUP INFO	Bon	Moyen	Bon	Bon	Mauvais
MICRO PROD	Bon	Moyen	Bon	Petit	Mauvais
JOKER.COM	Moyen	Moyen	Moyen	Petit	Moyen
EASY SERVICE	Bon	Moyen	Moyen	Moyen	Moyen
TOP INFO	Moyen	Moyen	Bon	Petit	Moyen
INFO SYSTEM	Moyen	Moyen	Mauvais	Bon	Pas
Autres	Moyen	Moyen	Moyen	Petit	Mauvais

Tableau n°13 Evaluation des concurrents sur l'enseignement:

ENSEIGNEMENT	Service	Prix	Emplacement
PROUP INFO	Mauvais	Moyen	
MICRO PROD	Mauvais	Haut	
JOKER.COM	Mauvais	Haut	
TOP INFO		Moyen	

Tableau n°14 Evaluation des concurrents sur le cybercafé:

CYBERCAFE	Service	Prix	Emplacement	Local	Avenir
PROUP INFO BEVOLA	Moyen	Haut	Bon	Moyen	Moyen
CYBERSPACE	Moyen	Haut	Bon	Petit	Moyen

Tableau n°15 Evaluation des concurrents sur les ventes des matériels:

VENTE DES MATERIELS	Service	Prix	Emplacement
PROUP INFO	Moyen	Moyen	

Tableau n°16 Evaluation des concurrents sur la projection vidéo :

PROJECTION VIDEO			
MICROPROD	Moyen	Moyen	
JOKER.COM	Moyen	Moyen	
TOP INFO	Moyen	Moyen	

Le prix de services est un élément essentiel sur la détermination de la part de marché. Nous allons voir les prix des services et les produits sur le marché :

Tableau n°17 Prix des enseignements chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	JOCKER
Enseignements				
Enseignement bureautique	50 000	45 000	50 000	75 000
Enseignement ciel compta	50 000	50 000	50 000	75 000
Enseignement AUTOCAD	250 000	150 000		150 000
Enseignement C++		100 000		
Enseignement VB	300 000	100 000		
Enseignement autre logiciel		50 000		175 000

Avant, le prix de l'enseignement était très élevé. Il tend maintenant à diminuer et arrive jusqu'à 50 000 Fmg en moyenne.

Tableau n°18 Prix des impressions chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Impressions					
Impression noire texte et tableau	1 000	250	1 000	1 000	1 000
Impression noire image	4 000	1 500	1 500	2 000	2 000
Impression couleur texte ou tableau	2 000	1 500	1 500	2 000	2 000
Impression couleur petit image	4 000	3 000	3 500	4 000	4 000
Impression couleur grand image	7 000	8 000	9 000	6 000	6 000

Notons que le prix de l'impression dépend surtout du matériel utilisé. Le prix d'une impression sur le jet à encre par exemple n'est pas économique par rapport au laser. Actuellement Les centres commencent à utiliser la technique de laser avec un coût qui diminue jusqu'au seuil.

Tableau n°19 Prix des saisies chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Saisies					
Saisie texte	1000	500	500	500	500
Saisie tableau	1500	750	750	750	750

En 1999, une saisie coûte 2 000 Fmg, c'est-à-dire quatre fois plus élevé que le prix actuel. Ce prix ne diminuerait pas tant que les logiciels de la reconnaissance vocale ne seront pas lancés sur le marché de l'informatique.

Tableau n°20 Prix des photocopies chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	EASY	JOCKER
Photocopies				
Photocopie noire A4	200	200	250	200
Photocopie noire A3	400	400		400
Photocopie couleur écriture	2000	1 500	2000	2000
Photocopie couleur petite image	3500	3 000	3500	3500
Photocopie couleur grande image	8000	6 000	9000	8000

Le service photocopie est celui du plus actif sur le marché. Le prix de la photocopie est à 200 Fmg la feuille sur le marché, ce prix est déjà marginal, c'est-à-dire à moindre intérêt, sa diminution n'est plus possible que pour une politique purement sociale.

Tableau n°21 Prix plastifications chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Plastifications					
Plastification1	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Plastification2	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Plastification3	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Plastification4	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000

Le prix de la plastification dépend la taille de la pièce à plastifier. Ils ont presque les mêmes prix.

Tableau n°22 Prix des gravures chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Gravure					
Gravure CD avec boîtier	10 000	8 500	10 000	10 000	10 000
Gravure CD sans boîtier	5 000	5 000	3 000	3 000	5 000
Gravure DVD					

Le prix de gravure est variable selon les centres. De plus, Le boîtier différencie le prix de ce service. Par exemple les clients peuvent amener leur disque, alors les centres ne dépensent plus que du MOD et de l'électricité, c'est pourquoi chaque centre a leurs propres prix.

Tableau n°23 Prix des autres services chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Décodage téléphone					
Projection vidéo	100 000	150 000	100 000		100 000
Chargement encre					
Réparations et installations	100 000		35 000		45 000
Téléphone		1 500			
Fax		1 500			
Envoie E-Mail	1 000	1 000			1 000
Conception projet PowerPoint	35 000	35 000	35 000		35 000
Relieuse	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Club Internet					
Scanner	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Carte de visite	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
invitation	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Vente des leçons venant de l' Internet					

Tableau n°24 Prix des marchandises chez les concurrents :

	PROUP	M.PROD	TOP INFO	JOCKER
Carte son				
Carte son				
Carte TV vidéo				
Carte graphique				
RAM				
RAM				
RAM				
Lecteur CD Occasion				
Ordinateurs Portables PII		2 500 000		
Ecran				
Clavier				
Sourie				
Papier photocopie		23 000		
Papier bristol		1 000		
Recharges téléphoniques		25 000	25 000	25 000
CD en vrac	4 500	4 000	4 000	4 000
CD en boîte	7 500	6 500	6 500	6 500
Disquette	4 500	4 500	4 500	4 500

Au la cité Universitaire, Certains étudiants font de la microédition d'une manière clandestine, mais ils ne sont pas professionnels.

2.2- Etude de la demande :

C'est l'étude du client, c'est-à-dire le comportement du client, ainsi que son besoin. Il faut aussi prévoir le nombre de clients que le futur centre pourrait avoir. Comme les étudiants sont les cibles, ils ont le comportement d'une population jeune, cherchant une nouveauté, et sont passionnés de la dernière technologie. Outre les CV, les rapports de stage ou voyage d'étude, les différents mémoires qu'ils doivent rédiger, les étudiants devraient également apprendre de nouvelles technologies de communication, de l'informatique pour initier et même pour entrer dans le monde professionnel. Tout ceux la nécessite des matériels ou au moins une connaissance en informatique.

Selon les résultats de notre enquête, le prix de la microédition à Ambohipo est moyen mais, la lacune se présente seulement au niveau de l'enseignement surtout au point de vue logiciels spécialisés et cybercafé qui est cher et manque de qualité. Ils sont prêts à s'investir dans l'enseignement en Internet et dans un club Internet pour un prix de 35 000 Fmg par mois.

2.3- Fournisseurs :

2.3.1- Les fournisseurs des concurrents :

Ils sont fournis en matériel par les fournisseurs nationaux comme MAD COMPUTER, PLANET INFOS. Pour le cybercafé, ils sont fournis par BLUE LINE. En microédition les fournitures sont des Indo-pakistanaïes qui ont un prix plus abordable.

2.3.2- Les fournisseurs du centre :

Le fournisseur du centre en matériels est un particulier à l'extérieur qui pourrait travailler étroitement avec le centre. Il a sa confiance à nous et nous pourrions y avoir, plus d'un mois de crédit, sans payer d'avance. Pour les matériels neufs, nous allons les acheter au CONCEPT Antsakaviro qui est le fournisseur à bon prix et à bonne condition. Sur les fournitures de microédition ce sont les indo-pakistanaïes qui vont les assurer. Nous allons également choisir SIMICRO qui présente beaucoup d'avantages sur leurs services comme fournisseur Internet.

2.4- Confrontation de l'offre et de la demande

Comme nous l'avons vu, nous avons notre force dans les services et surtout sur les prix. Notre prix est abordable et nous pourrions être le meilleur dans la zone et avoir plus de 46 % de part du marché.

Section 3 : Les implications commerciales

3.1- L'incidence de l'introduction du service sur le nouveau marché :

L'introduction de notre service provoque une tension plus rude sur la concurrence dans la zone. La diversification des services proposés sera aussi constatée. La diminution des clients et même l'échec du service du Cybercafé BEVOLA vont être inévitables, d'autant plus que les conditions de son fournisseur BLUE LINE ne seront plus profitables. Ce centre aura obligatoirement une diminution de client, vis à vis du prix de connexion qui est forfaitaire, le prix ne peut donc pas être diminué, par conséquent il subira une perte.

Vis-à-vis des clients, notre centre leur apporte des services intéressants et économiques qui leur donneront plus de satisfaction.

3.2- L'incidence sur les prix et sur la concurrence :

Les concurrents devraient faire face aux entrées des nouveaux centres, Il va donc y avoir des diminutions de prix surtout sur les services de microédition. Au point de vue le cybercafé, ces centres existants ne pourront pas diminuer leurs prix parce qu'ils ont des charges à payer, alors ils devraient disparaître.

CHAPITRE III : POLITIQUE MARKETING

Section 1 : Politique de Prix et la politique de produits

1.1- Politique de Prix

Elle constitue l'un des 4P (Prix, Produit, Promotion, Publicité) du « marketing mix ». Les décisions relatives à la fixation ou à la modification du prix des produits comportent des enjeux particulièrement complexes. Relevant manifestement de la gestion commerciale, ces décisions ont également des implications majeures sur la production, l'organisation et la finance. Présentant un caractère « tactique » et sujettes à révisions périodiques, elles peuvent aussi entraîner des effets globaux et durables, ce qui suggère de reconnaître, dans certains cas, une importance « stratégique ».

La décision relative à la fixation du prix s'inscrit dans le cadre d'une opération de lancement et concerne soit le produit nouveau, soit le produit existant introduit sur un nouveau marché. Les services que nous allons offrir sont presque des services déjà existés, le club Internet seulement est un service nouveau dans cette zone.

Les décisions de prix peuvent être arrêtées pour des durées relativement longues lorsque les conditions de la production et du marché sont stabilisées. Mais la révision périodique de prix peut aussi s'imposer dans un contexte d'urgence et d'imprévisibilité lorsque les conditions de l'offre et de la demande sont déstabilisées par le jeu de la concurrence. A la limite, la « guerre des prix » peut comporter l'utilisation de la modification inopinée du prix comme arme offensive, ainsi les marchés de l'électronique grand public ou de la micro-informatique permettent de l'observer. Les décisions relatives à la modification du prix traduisent souvent les réactions adaptatives à des modifications de l'environnement général, et du marché ; mais elles peuvent aussi correspondre à des initiatives préparées et arrêtées délibérément par l'entreprise.

Les choix relatifs du prix des produits s'inscrivent d'abord dans le cadre de contraintes techniques, juridiques, financières qui s'imposent à l'entreprise. Ils relèvent par ailleurs des objectifs arrêtés par celle-ci de façon plus ou moins autonome.

Les contraintes juridiques pesant sur la détermination des prix sont plus ressenties à Madagascar pendant la deuxième république. Il y avait un cadre de contrôle des prix particulièrement rigide qui tendait à encadrer sévèrement l'espace de liberté dévolu aux politiques que les entreprises auraient pu déployer sur ce plan. Mais actuellement, le prix est maintenant libéré mais limité à l'interdiction de faire une vente à perte.

La taxation limitait le niveau maximal des prix ou des marges commerciales. Et même la TVA élevée défavorise l'achat d'un produit.

Les déterminants technico-économiques pèsent aussi sur la détermination des prix, Le coût de revient du produit constitue le déterminant le plus évident du prix du produit. Le centre cherche à couvrir ses coûts et devrait établir son prix de vente. La réaction de la demande aux prix fixés ou modifiés par l'entreprise constitue un autre déterminant essentiel de la politique de prix.

Le centre cherche à avoir le volume de vente déterminé et celui d'un niveau de prix assurant une couverture satisfaisante des coûts.

Pour les enseignements nous allons appliquer la politique d'écrémage, quant aux autres services, ce sera la politique de pénétration.

La politique d'écémage consiste à accorder la priorité au dégagement d'une marge élevée et par conséquent à fixer un prix élevé, quitte à sacrifier le volume de ventes. La politique de pénétration consiste au contraire à rechercher une progression rapide des ventes et la constitution d'une part du marché élevée; elle conduit donc à consentir des sacrifices sur les marges en acceptant des prix de vente relativement bas.

1.2- La politique de produits :

La politique de produits englobe l'ensemble des choix relatifs sur ces biens et services que l'entreprise fournit sur son ou ses marchés. Ces choix constituent la composante du « marketing mix » qui permet à l'entreprise de répondre à la question : « quels biens et services offrir sur le marché ? ». Un produit ne correspond pas simplement à un bien, mais à un ensemble de caractéristiques ou d'attributs justifiant l'expression d'une demande des utilisateurs potentiels. Ces caractéristiques se rapportent à la fois à la nature matérielle et aux propriétés physiques, chimiques, biologique, etc du bien ou du service considéré ; à son aptitude objective à répondre à des besoins de consommation finale ou de consommation productive ; à sa perception psychologique et symbolique. Nous avons plusieurs gammes de services, comme l'enseignement, nous avons plusieurs services.

Section 2 : La politique de promotion de ventes :

Par certains de ses aspects, la promotion des ventes se rattache à la politique de communication d'un côté à la fois parce qu'elle contribue à façonner l'image de l'entreprise et de l'autre parce qu'elle fournit une occasion d'un effort intense d'émission de messages destinés aux cibles que l'entreprise a choisi de privilégier.

Mais par d'autres aspects, la promotion est articulée au niveau des politiques de prix et de distribution, voire de la politique de produit. La promotion apparaît comme un ensemble d'actions ponctuelles visant à obtenir une augmentation de ventes à court terme pour un produit déterminé, grâce à l'octroi d'avantages exceptionnels aux clients, aux distributeurs, aux vendeurs ou aux prescripteurs de ce produit.

Elle constitue autant une méthode de vente qu'un mode de communication. Dans un ensemble d'actions ponctuelles, visant à stimuler temporairement les ventes.

Elle consiste à octroyer des avantages exceptionnels aux acheteurs, aux distributeurs ou aux vendeurs et à fournir des efforts de communication destinés à modifier le comportement à court terme de ce public cible.

Alors que la publicité cherche le plus souvent à modifier durablement les attitudes et les comportements du public à l'égard du produit, la promotion quant à elle s'attache surtout à exercer une stimulation momentanée de l'acte d'achat et exerce une influence strictement limité dans le temps.

Un effort promotionnel peut être engagé dans deux types de conditions. D'une part, la promotion peut être programmée à l'avance, dans le cadre d'une planification régulière. Mais, d'autre part, des initiatives promotionnelles inopinées doivent être également lancées de façon urgente pour saisir une opportunité ou réagir à une menace imprévues. Sur cette politique nous allons organiser une réduction de prix , un octroi des primes, et une organisation de jeux.

Section 3 : Politique de communication et des relations publiques:

3.1- Politique de communication :

On peut considérer que l'objectif ultime de toute communication externe d'une entreprise insérée dans une économie marchande consiste à augmenter les ventes, immédiate ou à terme. Pourtant, cet objectif fondamental peut être poursuivi selon des démarches complexes, subtiles et patientes qui signent des objectifs intermédiaires plus diversifiés.

La politique de communication peut ainsi chercher : une augmentation des achats effectués par les clients actuels, un élargissement de la clientèle par l'attraction de nouveaux acheteurs ; une amélioration du niveau d'information pour les clients actuels ou potentiels concernant soit un produit, soit l'entreprise elle-même (communication institutionnelle), une modification des représentations des attitudes ou des comportements affichés par les utilisateurs, les clients ou l'opinion publique en général, à l'égard des produits ou même à l'égard de l'activité de l'entreprise.

Les moyens permettant d'atteindre les objectifs de communication peuvent être différents en raison du caractère personnel ou impersonnel du contact établi avec le public visé d'une part, du caractère direct ou indirect des effets attendus sur le comportement des acheteurs d'autre part.

La publicité ou la communication publicitaire se caractérise par la transmission de messages adressés à un public défini de façon plus ou moins large (la cible), par le canal de moyens de communication impersonnels (médias).

La publicité sur le lieu de vente PLV cherche également à agir sur le comportement immédiat de l'acheteur en intervenant dans les points de vente, c'est-à-dire dans le lieu même où la décision d'achat se prend. Alors que la communication publicitaire véhiculée par les médias exerce une influence plus diffusée. La PLV cherche ainsi à agir sur l'acheteur « en situation » grâce à la mise en valeur du produit par des moyens visuels, sonores ou par des animations appropriées. Nous allons décorer et sonoriser la salle par une simple décoration attirante et par une musique douce branchées à l'ordinateur pour donner une bonne ambiance à l'environnement du centre.

3.2- La pratique des relations publiques :

Elle vise pour sa part à améliorer l'image de l'entreprise, de ses activités, et de ses produits, grâce à des initiatives qui cherchent à susciter la sympathie du public en général et, de façon plus directe, la bienveillance active de certains publics influents (journaliste, prescripteur, hommes politiques, dirigeants d'entreprises...).

Le parrainage ou sponsoring :

Il conduit l'entreprise à assurer le soutien financier d'une manifestation ou d'une activité publique (le plus souvent sportives, parfois culturelles en échange de retombées publicitaires directes). Le mécénat conduit également l'entreprise à apporter une aide financière à une manifestation ou à une institution artistique et culturelle ; cependant, il ne ménager pas les possibilités d'exploitation publicitaire directe, mais induit un effet d'image plus diffus. Nous allons organiser une manifestation sportive trimestrielle (Un tournoi de foot Ball, basket Ball, volley Ball natation,...) pour les associations à l'université et à la cité universitaire.

CHAPITRE IV : THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Tout investissement dans une opération représente un engagement de capitaux, on y attend des gains futurs étalés dans le temps.

Il faut faire donc un choix avant de prendre une décision fondée sur un maximum de données et de prévisions. L'une des méthodes pour le faire, c'est la méthode de choix d'investissement en avenir certain.

Section 1 : Le taux d'Estimation du risque et La valeur actuelle nette (VAN):

1.1- Le taux d'Estimation du risque

Dans une étude de projet, la hausse du niveau général des prix est accompagnée de l'augmentation des prix de vente, des prix d'achat des matières, et des charges générales, mais elle ne s'applique pas à la dotation aux amortissements.

Ce qui conduit à établir le taux d'opportunité ou coût du capital de chaque projet. Tout investisseur, s'il a le choix entre deux investissements, se demande lequel des deux présente le plus grand risque. Une telle évaluation est en réalité éminemment subjective. Il faudrait pouvoir mesurer ce taux de risque, mais il n'existe malheureusement pas de critère objectif permettant de le faire.

Lorsqu'il s'agit de comparer les investissements entre eux, il est possible, à l'aide de coefficients judicieusement choisis d'établir une classification. C'est le taux qu'on a choisi subjectivement sur un projet, afin d'évaluer les risques et avantages de ce projet. Ce taux peut aussi considérer comme un taux d'actualisation. Nous allons donc choisir le taux 45 % comme taux d'opportunité, ce qui veut dire que nous pourrions en tirer d'avantage même si la différence de valeur va jusqu'à 45 % de la valeur actuelle.

1.2- La valeur actuelle nette (VAN)

1.2.1- Définition :

La notion de la valeur actuelle nette occupe une place centrale dans les méthodes de sélection et d'évaluation financière appliquées aux projets d'investissement.

Les avances de fonds correspondant au coût initial de chaque investissement et les revenus monétaires futurs dégagés par la mise en œuvre des installations nouvelles .

Ce coût initial englobe les besoins additionnels en fonds de roulement. La VAN représente la différence entre la somme des surplus monétaires Cash Flow prévisionnels actualisés que l'on peut associer avec un projet d'investissement et le coût initial de ce

projet. La VAN permet de mesurer la création de richesse attendue d'un projet d'investissement.

La valeur actuelle nette est un mode d'évaluation de l'investissement dans le temps et le gain qu'il procure à un projet. Il consiste alors de comparer l'investissement et les flux monétaires en considérant le temps où ces flux existent.

Autrement dit, la méthode VAN repose sur la comparaison entre le montant du capital investi et les flux engendrés par l'investissement actualisé à la date du début. Nous pouvons comparer les flux de dates différentes par l'actualisation. On additionne les flux actualisés de trésorerie qui correspondent à la durée de vie du projet. On dit qu'un investissement est rentable si la somme des flux est positive, dans le cas contraire l'investissement ne l'est pas. Comme la VAN est la somme des flux actualisés de la trésorerie d'un projet, c'est donc elle qui représente également la somme additionnelle maximale que l'investisseur est prêt à payer pour réaliser son projet. Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la VAN soit positive. Un projet est d'autant plus intéressant que sa VAN est grande.

1.2.2- Formule :

Soient : CF_t = Cash Flow pour chaque période t ;

I₀ = Investissement initial en t = 0

r = Le taux d'actualisation

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Le critère de la VAN joue ainsi un rôle de régulateur et limite les ambitions de l'investisseur à une valeur raisonnable du taux d'actualisation.

Mais comme toute méthode, il y a des limites : L'évaluation dépend des sensibilités au taux d'intérêt choisi, c'est-à-dire nous pouvons choisir le taux d'actualisation qui nous semble réel, cela se repose alors sur une évaluation subjective. Nous prenons comme exemple la VAN d'un projet qui a un taux d'actualisation de 15 % n'est pas la même que ce même projet mais pour un taux d'actualisation de 17 %. Nous pouvons également citer comme limite la dépendance à la durée de vie du projet, si le projet est à long terme, la VAN est gonflé. De plus, le montant de l'investissement joue un

grand rôle dans l'évaluation C'est-à-dire il s'agit d'une méthode difficile à mettre en œuvre si le montant du capital investi du projet est différent.

Section 2 : Le taux Interne de rentabilité TIR et le Délai de Récupération du Capital Investi

2.1- Le taux Interne de rentabilité TRI

2.1.1- Définition :

Le taux interne de rentabilité (TIR_ou TRI :) est un taux d'actualisation qui s'annule à l'investissement et au flux de trésorerie. C'est-à-dire taux d'actualisation pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble du Cash Flow. La valeur du taux d'actualisation qui annule la VAN est appelé « Taux de Rentabilité Interne ».

Pour un projet donné, il est intéressant d'étudier la variation de la VAN en fonction du taux d'actualisation ou du taux d'opportunité. La VAN varie en fonction du taux d'actualisation. Plus le taux d'actualisation est élevé plus la VAN est faible, ce qui peut se traduire dans un langage simple :

Plus l'entrepreneur exige un taux d'opportunité élevé, plus la VAN est faible, et plus la conclusion de l'entrepreneur sera orientée vers un refus d'investir. Si nous prenons comme exemple une courbe de la variation de la VAN nette en fonction du taux d'actualisation ; plus le taux augmente, plus la VAN diminue. C'est alors une courbe décroissante, et tend vers zéro. Cette courbe présente un point singulier, qui est le point où la courbe coupe l'axe des abscisses (X), c'est-à-dire le point où la VAN est nulle c'est le TIR. Elle est le taux d'actualisation limite, au-delà la VAN devient négative.

Le TIR d'un projet peut en effet être considéré comme le taux d'intérêt maximal que l'entreprise pourrait supporter pour financer sans perte l'investissement considéré.

Dégager un TIR de 9 % par exemple signifie que l'investisseur s'expose à une perte dès que le coût de ses ressources excède ce taux. Dans ces conditions, si l'entreprise subit un coût moyen C_m sur son financement, tout projet dont le TIR to dépasse C_m devrait être retenu puisque son rendement permettrait de compenser le coût des ressources et au-delà , d'enrichir l'entreprise. Tout projet dont le TIR to est inférieur au coût C_m devrait être rejeté, puisqu'il ne semble même pas susceptible de compenser le coût des ressources qu'il mobilise.

Pour qu'un projet soit retenu, il est nécessaire que son TIR soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, ou bien au coût du capital. Dans le cas inverse le projet est rejeté. Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TIR est élevé. Ainsi, si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement mutuellement exclusif, on accepte le projet qui a le TIR le plus élevé à condition qu'il soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé.

2.1.2- Formule :

Soient : Cft : Cash Flow pour chaque période t ;

I_0 : Investissement initial en $t = 0$

r : le taux d'actualisation

$$\sum_{t=1}^n CF_t (1+r)^{-t} = I_0$$

Comme le TIR est aussi le taux pour lequel la VAN est nulle, nous avons la formule :

$$VAN = \sum_{t=1}^n CF_t (1+r)^{-t} - I_0 = 0$$

Pour un même projet, la VAN et le TIR peuvent donner des résultats opposés. La pratique donne une préférence à la VAN. En effet, l'hypothèse de réinvestissement des flux au TIR est difficile à soutenir vu le niveau des taux d'intérêt sur le marché financier.

2.2- Le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) :

2.2.1- Définition :

Cette méthode repose sur l'idée qu'un montant investi doit être récupéré rapidement de manière à être rentable et à limiter le risque. Elle est très utilisée dans la PME, cette méthode s'intéresse plus à la liquidité du projet qu'à la rentabilité de celui-ci.

Le délai de récupération est le temps (calculé en année ou en mois) au bout duquel le montant cumulé des Cash Flow actualisé est égal au capital investi.

Dans l'utilisation de la méthode du délai de récupération, on retrouve les mêmes critères que dans la méthode de la VAN, c'est-à-dire la référence à une valeur préalablement définie.

On peut dire aussi que c'est le temps nécessaire à la récupération du montant de l'investissement. Ce délai de récupération n'aurait aucune signification en soi, s'il n'était pas comparé soit à un délai fixé arbitrairement et donc sert de référence, soit au délai de récupération d'un autre projet auquel il est souhaité de comparer le premier.

L'entreprise se fixe arbitrairement une limite ou une norme qui lui permet de rejeter les projets pour lesquels le Délai de Récupération est supérieur à cette limite ; si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissements exclusifs, on retiendra le projet qui a le Délai de Récupération le plus petit à condition que celui-ci soit inférieur à la norme fixée par l'entreprise.

2.2.2- Formule :

Il existe deux méthodes de calcul soit à partir des "Cash Flow" sans actualisation, soit à partir des "Cash Flow" actualisés.

$$\sum \text{Flux de trésorerie actualisé} - \text{Investissement} = 0$$

Et on déduit la date par calcul mathématique, mais dans la pratique on la calcule par l'interpolation qui est le plus simple mais efficace. Cette méthode consiste à calculer les soldes des investissements et flux de trésorerie actualisé dans le temps, et c'est moment où le solde change de signe qu'on fait l'interpolation pour zéro et on obtient l'année et le mois concernés. Pour nous c'est la méthode la plus importante actuellement parce que les investisseurs comptent bien sur ce délai, ils ne veulent pas engager leur capital très long temps pour un projet.

Section 3 : Indice de Profitabilité (IP) et Taux moyen de Rentabilité ::

3.1- Indice de Profitabilité (IP) ou L'indice de rentabilité

3.1.1- Définition :

- L'indice de Profitabilité (IP) ou indice de rentabilité mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet. C'est à dire si l'investisseur finance un franc, il gagnera combien ? On peut imaginer, au lieu d'additionner les flux de trésorerie, de faire le rapport de la valeur des flux de trésorerie engendrés à la valeur des flux de trésorerie investis.

- L'indice de rentabilité mesure la rentabilité directe d'un projet. L'indice de rentabilité peut être un outil complémentaire aux autres méthodes d'évaluation de la rentabilité. Un projet sera retenu si IP est supérieur à 1. Parce que pour un projet IP égale à un (1) signifie que les investissements s'annulent seulement aux produits ou flux de trésorerie alors qu'il cherche de profit. Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est grand ; en cas de rationnement du capital, la méthode de l'IP permet de hiérarchiser les projets à financer.

3.1.2- Formule :

Soient : CF_t : Cash Flow pour chaque période t ;

I₀ : Investissement initial en t = 0

r : le taux d'actualisation

$$I_p = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t (1+r)^{-t}}{I_0}$$

3.2-Taux moyen de Rentabilité :

3.2.1- Définition :

Le TMR est le rapport du résultat net moyen actualisé d'un projet, après amortissements et de l'IBS, par la valeur moyenne de l'investissement.

3.2.2-. Formule :

$$TM = M^{\circ} (\text{Cash Flow actualisé} - \text{IBS}) / M^{\circ} (\text{Investissement} - \text{Amortissements})$$

M[°] : moyenne

Résultat net : Marge brute ou résultat net – Amortissement – IBS

On actualise ces résultats sur les années et on fait la moyenne. La valeur moyenne de l'investissement est la moyenne des investissements moins les amortissements. Le calcul du taux moyen de rentabilité implique une durée bien définie, non seulement pour le calcul

du résultat moyen, ce qui est vrai aussi pour les autres méthodes, mais également pour le calcul de la valeur moyenne de l'investissement.

Dans la réalité, les calculs des moyennes peuvent engendrer s'ils ne sont pas effectués suivant des règles rigoureuses et toujours identiques, des résultats contradictoires à éviter de préférence. C'est la raison pour laquelle la méthode du taux moyen de rentabilité n'est retenue que comme complément d'information.

Nous avons vu l'environnement général de ce projet, c'est-à-dire le marché et l'étude de marché, la politique Marketing et les critères d'évaluation. Nous pourrions dire alors que ce marché est profitable, l'environnement montre un avenir favorable et compatible à l'application des stratégies et politiques marketing que nous avons adoptées.

Nous allons voir par la suite les moyens permettant la réalisation de ce projet, ensuite l'organisation matérielle et humaine, et enfin la gestion du temps de la réalisation.

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET :

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET :

CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU SERVICE ET DES MOYENS

Section1 : Identification des produits proposés :

1.1- Les services :

Enseignements :

Enseignement en informatique :

Nous allons enseigner l'informatique bureautique, programmation (BORLAND C ++, VB, DELPHI,...), AUTOCAD, MATLAB, ROBOBAT, logiciels de gestion.

L'enseignement est assuré par des professionnels dans le domaine, et nous allons faire en sorte que nos étudiants sortants soient les meilleurs.

Enseignement bureautique :

C'est un cours complet en informatique courante : Word, Excel, PowerPoint, Dactylo. Nous allons utiliser le système d'enseignement en polycopie pour mieux gérer le temps. La durée du cours est un mois, dont quinze jours de pratique. Le cours se terminer par un examen de fin de formation pour permettre l'obtention d'un certificat.

Le prix pour cette formation est de 50 000 Fmg,

Enseignement des logiciels en gestion :

Ce sont des cours en informatique de gestion : CIEL COMPTA, SAARI, WINPROJECT, CIEL PAIE, CIEL IMMOBILISATION, CIEL COMMERCIAL,...

Dans le bureautique, nous allons utiliser le système d'enseignement en polycopie pour mieux gérer le temps. La durée du cours est un mois au maximum, mais cela dépend de l'assimilation des étudiants. Nous allons organiser le cours en sept jours de pratique et sept jours de théorie, toutefois une la prolongation de cette durée est possible. Nous pourrions certifier les étudiants qui termineraient le cours et réussiraient à l'examen de fin de formation.

Le prix de cette formation est de 50 000 Fmg pour chaque module. C'est aussi un marché actuellement disponible dans le domaine de l'informatique.

Enseignement AUTOCAD : c' est un logiciel de traitement de travaux de BTP : montage de plan que ce soit 2D ou 3D, c'est un logiciel de base pour être ingénieur en technicien.

Les cours seront assurés par un consultant expert en BTP, et AUTOCAD qui possède des expériences solides dans ce domaine. Le prix de la formation est de 150 000 Fmg pour le 2D et 250 000 Fmg pour le 2D et 3 D en même temps. La formation est de deux heures par jour et dure un mois.

Enseignement C++ : C'est un langage de programmation que les analystes numériques de l'Université devraient maîtriser. Un enseignement en programmation de haut niveau, assuré par un mathématicien particulièrement orienté dans le domaine de l'informatique. Nous allons lancer cet enseignement pour un mois à 100 000 Fmg et deux heures par jours.

Enseignement VB : C'est un enseignement de programmation le plus recherché actuellement. Il faudrait, au minimum un mois, pour l'apprendre complètement, avec une pratique accentuée et une méthode pédagogique planifiée. Nous allons également lancer ce cours à 100 000 Fmg.

Enseignement d'autres logiciels : Nous estimons enseigner en plus d'autres logiciels comme le MATLAB, Finance 2000 ...qui sont des cours d'autant plus intéressants et actuellement indispensables pour être ingénieur ou techniciens, ou même scientifiques. Cette formation est assurée par des consultants.

Impressions :

L'impression est parmi le service que nous allons offrir sur le marché. C'est l'action d'imprimer ou faire sortir ce qui est à la machine sur papier. Différentes imprimantes peuvent faire une impression, mais pour la nôtre, nous allons utiliser l'imprimante laser pour l'impression noire, parce qu'elle est plus économique que le jet à encre. Et pour l'impression couleur, nous utiliserons le HP qui est chargeable et économique par rapport aux autres imprimantes jet à encre.

Saisies :

Nous allons faire aussi la saisie, qui consiste à transcrire sur machine les données sur papier, livrées par une disquette ou imprimées ensuite au centre même.

Photocopies :

C'est le fait de photocopier un dossier ou un papier. Nous pourrions agrandir ou réduire le document à photocopier et jouer aussi la couleur.

Plastification :

La plastification consiste à protéger un papier à l'aide d'un transparent. Pour le mettre, nous utiliserons l'appareil de plastification. Il y a plusieurs format, et le prix dépend alors de son format.

Gravure d'un CD :

Le système de bande magnétique est actuellement oublié. Presque tous les systèmes multimédias utilisent aujourd'hui le CD, comme l'audio, VCD, MP3.

La gravure d'un CD consiste à faire entrer dans un CD des données ou des programmes que ce soit audio ou vidéo ou de même des logiciels.

Mais la gravure d'un CD sans autorisation est interdite par l'OMDA. Nous allons de ce fait, effectuer la gravure d'un logiciel, de jeux et de tous ce qui sont actuellement autorisés.

1.2- Les autres services :

Nous offrirons également d'autres services tels que :

Chargement encre :

Il y actuellement plusieurs type d'imprimante chargeable, exemple : certain HP. Nous chargerons les cartouches en achetant de l'encre en vrac. C'est un marché nouveau dans cette zone.

Réparations et installations :

C'est le service de réparation et d'installation qui nécessite un déplacement auprès des clients. S'il y a par exemple une panne de machine, le centre répare et procède à l'installation de cette machine pour que celle-ci puisse fonctionner correctement. Nous pourrions alors réparer les matériels et aussi installer des logiciels.

Carte de visite et invitation :

La carte de visite et l'invitation sont des pièces pour s'identifier ou pour inviter quelqu'un. Ce service consiste alors à fabriquer ces pièces.

vidéo projecteur :

Pour créer une animation lors d'une conférence ou d'une soutenance, l'utilisation du vidéo projecteur est actuellement lancée. Le centre va utiliser ce matériel pour faire des projections.

Décodage téléphone :

L'appareil téléphonique mobil est programmé tout comme l'ordinateur. Le programme détermine le type du réseau ou les petits logiciels dans l'appareil, on peut reprogrammer l'appareil surtout lorsqu'on veut ajouter des outils nécessaires ou régler le réseau. Le centre entre maintenant dans ce marché avec une bonne qualité de service.

Vente des leçons venant de l'Internet :

Les professeurs commencent actuellement à dispenser leur cours par le moyen de l'Internet. Les étudiants devraient se débrouiller pour les avoir. A l'Internet, Il y a aussi des leçons intéressantes qui pourraient aider les étudiants chercheurs. Par exemple un site Internet concernant les travaux d'Albert Einstein qui sont gratuits sur le www.alberteinstein.info. C'est un fond plus de 1000 documents ayant appartenu au physicien qui devient ainsi accessible à tous les mordus de la physique.

Il y a 470 essais, 5 carnets de voyages et 130 manuscrits scientifiques qui sont numérisés et mis en ligne afin d'être visualisés sur le site. Le centre va Collecter toutes types des cours gratuites et les vendent l'imprimé à moindre prix, même pour aider les étudiants.

Club Internet :

C'est le service principal du centre. Il s'agit d'offrir aux clients le club Internet. Les membres payeront une cotisation mensuelle et ils auront le droit à la formation sur tout problèmes concernant l'Internet et à un encadrement à tout moment pendant la navigation. Les membres disposeront d'une heure de navigation par jours pour se connecter. Mais les membres peuvent aussi se connecter le soir après 22 heures en s'organisant.

Envoie Fax et E-mail :

Nous pouvons envoyer de fax et E-mail pour les clients qui ne savent pas manipuler l'Internet ou qui n'ont pas d'adresse.

Téléphone

Cela fait parti du service ESPATEL. Le client téléphone et paye par minute de sa communication.

Scanner :

C'est l'opération qui transforme les données sur papier en données binaire ou informatiques.

Si on veut par exemple afficher une photo sur l'écran d'un ordinateur, on doit scanner cette photo. Ce service est maintenant lancé sur le marché.

1.3- Les marchandises à mettre en vente dans le centre :

Nous estimons vendre certains matériels nécessaires à la machine :

Carte son :

La carte son est maintenant une des marchandises la plus recherchée dans le marché de l'informatique. Nous vendons la carte son, occasion ou neuf qui venait de l'extérieur.

Carte TV vidéo :

Pour qu'un ordinateur puisse se brancher avec un canal de télévision ou de projeter une vidéo, il faut avoir une carte TV vidéo. Il est un peu cher par rapport aux autres cartes sur le marché. Le centre va vendre cette type de carte.

Carte graphique :

Pour améliorer la qualité de l'image sur un ordinateur, il faudrait avoir de la carte graphique. Il y en a beaucoup sur le marché mais elles coûtent chères. Le centre proposera des gammes de cartes graphiques sur le marché.

RAM

. La vente de cette marchandise est un atout pour l'entreprise. Notons que le RAM est une mémoire temporaire dans la machine. Il sert à augmenter la vitesse de la machine. D'autant plus qu'il fait parti des produits parmi les plus recherchés sur le marché.

Lecteur CD Occasion :

Le lecteur CD-ROM sert à lire un CD dans une machine. Commercialiser un lecteur est un bon marché.

Ordinateurs d'occasions :

Ces sont des ordinateurs amortis ou en pannes (matérielles ou logicielles) mais sont encore utilisables. Nous allons les réparer ou les actualiser et les proposer sur le marché. C'est le marché que notre centre devrait maîtriser et profiter actuellement.

Ecran :

C'est le matériel de sortie d'un ordinateur. Il est fragile et provoque tout le temps un problème. Nous allons vendre de l'écran SVGA qui est l'écran le plus vendu sur le marché.

Clavier :

Pour permettre l'entrée d'une donnée à la machine, l'ordinateur devrait avoir du clavier. Il y a différentes sortes de clavier et nous allons toutes les mettre en vente sur le marché.

Sourie :

La souris fait partie aussi de l'élément d'entrée d'un ordinateur. C'est aussi le matériel le plus gênant, mais il est difficile à réparer. Son prix sur le marché est inférieur au coût de la main d'œuvre pour la réparation, c'est pourquoi il vaut mieux acheter une souris neuve plutôt que de résoudre un problème de souris.

Papier photocopie :

Le coût d'un papier vaut en moyenne 50 Fmg alors que sur le marché, il arrive jusqu'à 150 Fmg. Nous allons entrer dans cette vente pour un prix de 50 Fmg.

Papier bristol :

Pour faire une carte de visite ou une carte d'identité, il faudrait utiliser le papier bristol. Nous allons le vendre à 750 Fmg.

Recharges téléphoniques :

C'est la vente de recharge que ce soit MADACOM ou ORANGE, c'est un produit de consommation.

CD en vrac :

C'est la vente de CD-ROM vierge en vrac, c'est-à-dire sans boîtier qui est maintenant à 3 500 Fmg sur le marché.

CD en boîte :

C'est la vente de CD-ROM en boîte qui est maintenant à peu près de 6 000 sur le marché. Mais nous allons proposer sur le marché un peu moins cher.

DVD :

La vente de disque DVD est rare, mais vu son avantage en capacité du disque, elle commence à se lancer. Dans deux ans, il resterait plus que le système DVD qui présentera beaucoup d'avantages.

Disquette :

C'est une vente de disquette vierge sur le marché. Ce produit tient toujours sa place, parce qu'il est toujours praticable pour déplacer un petit document ou faire une autre tâche.

Nous avons vu les services, les autres services et les marchandises que le centre pourrait offrir aux clients et nous allons donc voir par la suite les moyens pour permettre la réalisation de ces services.

Section 2 : Moyens de production :

Ce sont les matériels pour produire le service à offrir aux clients. Ce sont donc les équipements.

2.1- Matériels et outillages :

Prises multiples : Ces sont des prises que le centre vont mobiliser pour alimenter les matériels. Alimenté une trentaine de machine en nécessite plusieurs. Il faudrait plusieurs prises pour alimenter trentaine de machines.

Fusibles : Ces sont des fusibles pour la protection contre des surtension quelconques dans le centre. Ils servent alors de protection pour les onduleurs.

Prises paratonnerres : Ce sont des prises utilisées spécialement pour protéger contre la foudre. Elle pourrait rejeter toute surtension de courant entrant dans les appareils.

Rallonges : La source peut être éloigné des matériels. Les rallonges relie la source à tous ces matériels.

Appareil multifonction : C'est un appareil qui pourrait faire une photocopie couleur, un scan, et une impression. Notons que ce matériel ne devrait pas être employer plus que sa capacité, pour préserver son état.

Mobiles : Nous devons avoir des mobiles pour la communication avec les clients et fournisseurs.

Ventilateurs : Servent à régler la température du centre parce que les machines produisent des chaleurs qui pourront rendre l'environnement énervant.

Relieuse : C'est un appareil qui sert à relier un document. Le découpeur d'un papier en fait parti. Cet appareil coûte cher sur le marché.

Matériel de Plastification : C'est un appareil pour plastifier un papier. Il pourrait plastifier même un papier de format A4.

Photocopieuse : C'est un appareil laser pour faire la photocopie. Il pourrait faire des photocopies plus de 15 000 copies par toner.

Appareil Téléphone fixe : C'est un appareil téléphonique fixe que nous devons utiliser pour la réception et aussi pour le service ESPATEL.

2.2- Installation :

Même si nous avons les matériels nécessaires, il faudrait les installer pour les mettre en marche. Nous devons alors dépenser pour l'installation.

Installation réseau : Nous allons employer un ingénieur en informatique qui sera le responsable du fonctionnement du réseau. Pour l'installation de ce réseau, nous engagerons un expert.

Installation électrique : C'est l'installation de tous les matériels électriques du centre, comme les files, les prises.

Installation ESPATEL : C'est l'installation de ligne téléphonique spéciale pour mieux exploiter le réseau TELMA.

2.3- Aménagement :

C'est la réparation et l'aménagement du local où le commerce aura lieu. Nous prévoyons une vingtaine de millions pour rendre le centre luxueux. Il y aura la dépense pour améliorer l'environnement. de plus, nous voulons utiliser les carreaux de haute gamme, des miroirs et installer les décorations nécessaires. Nous allons aussi fabriquer des vitrines et construire un grand panneau publicitaire.

2.4- Matériels et Mobiliers de Bureau :

Nous avons prévu des matériels d'un montant de 1 845 000 Fmg. Ce sont des petits matériels comme l'agrafeuse, ciseaux, porte tampon

Table réception : C'est une table spéciale pour la réception. Elle devrait donc être présentable pour accueillir les clients.

Table : C'est une table ordinaire pour exécuter les travaux qui nécessitent un peu plus d'espace. On y met aussi les appareils comme la photocopieuse, Relieuse, plastificateuse,...

Chaises : Ce sont les chaises pour faire les travaux dans le centre, une chaise coûte maintenant à peu près 50 000 Fmg.

Tables Bureau : Ce sont les tables spécialement conçues pour le bureau, une table coûte maintenant environ 250 000 Fmg sur le marché.

Petit matériel de bureau : Ce sont les matériels courants nécessaires dans un bureau comme les agrafeuses, ciseaux,...

2.5- Matériels informatiques :

Ordinateurs multimédias P.IV : Ce sont des ordinateurs puissants, permettant l'utilisation des applications complexes. Le prix d'un tel ordinateur est de 4 500 000 Fmg l'unité donc, 9 000 000 Fmg pour les deux. Ils seront utilisés pour les travaux d'impression, de gravage et d'autres travaux de microédition. Ces deux machines ont donc une place clé dans l'activité du centre. C'est l'entreprise CONCEPT qui va nous fournir ces machines.

Ordinateurs P133 : Nous prévoyons acheter 25 ordinateurs de 950 000 Fmg qui vaut 23 750 000 Fmg au total. Ce sont des machines destinées pour l'Internet.

Ordinateurs 486DX : Nous devons aussi acheter 8 ordinateurs de base destinés pour les formations.

Imprimante HP 2035 : C'est une imprimante puissante et praticable pour imprimer les documents ou images couleurs. Son prix est de 450 000 Fmg. Elle est rapide et rechargeable c'est-à-dire la cartouche est réutilisable après la première consommation. Le fournisseur qui nous semble intéressant est CONCEPT à Antsakaviro.

Imprimante Laser : C'est une imprimante très économique à cause de son système de laser. Son prix sur le marché de l'informatique est de 1 200 000 Fmg. Elle effectuera des impressions en noir. Le fournisseur de cet appareil est MAD COMPUTER Behoririka.

Onduleur : C'est un appareil de sécurité contre l'interruption du courant. Il sert à stocker le courant pour éviter une rupture brusque de l'électricité. Nous allons utiliser le 500VA qui est de 350 000 Fmg l'unité à l'entreprise PLANET INFO Behoririka, mais nous pensons acheter dix sept (17) onduleurs qui valent 5 950 000 Fmg.

Graveur : C'est l'appareil pour faire la gravure d'un CD. Il est de 400 000 Fmg à 625 000 Fmg l'unité. Nous avons besoin de quatre (4) graveurs dont deux standards et deux ComboDVD.

Scanner : C'est un appareil qui transforme les documents imprimés en données numériques, comme les photos par exemple. Cet appareil aide aussi les opérateurs à faire la saisie. Le prix de cet appareil est de 450 000 f mg au CONCEPT à Antsakaviro.

Filtre : C'est la protection à l'écran qui est de 30 000 Fmg l'unité au CONCEPT Antsakaviro. Nous avons besoin vingt sept filtres (27) c'est-à-dire 810 000 Fmg.

Boîte cd : C'est la boîte pour stocker les CD nues, il protège le CD contre les poussières et les rayonnements. Son prix est de 10 000 Fmg l'unité et 40 000 Fmg pour les quatre boîtes.

Switcher ou Web: Ce sont des matériels qui servent à partager la connexion. Nous allons utiliser cinq Web dont quatre à 17 ports et un à 8 ports.

Câble réseau : Pour relier les ordinateurs au serveur, nous devons utiliser la câble réseau qui coûte cher, mais tend à diminuer sur le marché.

Pince réseau : La pince réseau est un matériel qui sert à monter le câble réseau, son prix est à 250 000 Fmg à Antsaralalana.

Tête réseau : Pour permettre les connexions et les déconnexions d'un réseau, il faudrait que les câbles aient des têtes.

Table ordinateur : Qui sont fabriqués par commande aux artisans de Ilanivato dont 50 000 Fmg l'unité. Nous pourrions aussi commercialiser ultérieurement des tables ordinateurs.

Lecteur DVD : C'est un appareil qui permet de lire un DVD, il faudrait avoir un lecteur DVD pour lire un disque DVD parce qu'un simple lecteur ne pourrait pas le faire.

Logiciel antivirus : Pour assurer la sécurité des machines, il nous faudrait avoir un logiciel antivirus efficace. Nous allons employer le PC-Cilling 2004 qui est le plus pratique.

Haut-parleur : C'est un appareil de sortie de son, il coûte environ 50 000 Fmg sur le marché de l'informatique.

Vidéo projecteur : C'est un appareil qui permet de faire une projection sur un support blanc les données ou animations qui viennent de l'ordinateur.

Portable : C'est un ordinateur portable, pour faciliter la projection, c'est un appareil le plus pratique pour les projections qui devraient se déplacer temps en temps.

Fil décodage : Ce sont des fils qui pourraient relier le téléphone mobile à l'ordinateur. Ces fils devraient être importés.

Poulies de décodage : C'est l'appareil qui permet le décodage d'un téléphone mobile en reliant à l'ordinateur avec le câble.

Logiciel de décodage : C'est un logiciel nécessaire pour faire le décodage d'un téléphone mobile.

CHAPITRE II : CAPACITE ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Section 1 : Capacité des matériels

Concernant la capacité, SIMICRO est ne mesure de nous fournir en quadruple connexion de 128Ko de débit qui correspond à 16 machines. Nous pouvons dans ce cas connecter 64 machines. Or nous n'allons connecter que 25 machines pour assurer la rapidité des connexion.

A propos des machines, nous en avons 35 au total, dont 2 de 1,4 Go, 25 de P166 et 8 de 486 DX. Les deux machines servent à exécuter les travaux de microédition tandis que les 25 autres sont pour l'Internet et les 8 pour l'enseignement.

Ces deux machines ont chacune deux graveurs, qui ont des microprocesseurs à forte capacité et pourraient satisfaire les travaux de microédition. Les 25 machines pourraient accueillir 309 membres et 116 heures de navigateur libres par jours. Nous pourrions alors fixer notre capacité d'accueil pour 300 membres qui pourront naviguer une heure par jour gratuitement et faire un travail de 3 heures par semaines en dehors des heures normales. Pour les 8 machines, nous pouvons accueillir 68 étudiants pour deux heures par jours.

Tableau n°25 La capacité des ordinateurs :

	Club	Formations	Navigation	TOT.		Club	Formations	Navigation	TOT
5h-6h	25	8	0	33	14h-15h	20	8	5	33
6h-7h	23	8	2	33	15h-16h	15	8	10	33
7h-8h	23	8	2	33	16h-17h	15	8	10	33
8h-9h	22	8	3	33	17h-18h	10	8	15	33
9h-10h	20	8	5	33	18h-19h	10	8	15	33
10h-11h	20	8	5	33	19h-20h	10	8	15	33
11h-12h	23	8	2	33	20h-21h	15	8	10	33
12h-13h	23	8	2	33	21h-22h	15	8	10	33
13h-14h	20	8	5	33		309	136	116	

Section 2 : Chiffre d'affaires envisagées :

Nous avons comme prévision un chiffre d'affaires de 94 724 000 Fmg, elle augmente jusqu'à 96 319 000 millions en deuxième mois et qui passe à 102 738 510 Fmg en décembre. Nous devons faire attention sur la publicité qui est la base de notre vente. La dépense par mois pour une publicité est de 500 000 Fmg qui nous permettrons de faire des affichages et des publicités radio-diffusées ou télévisées.

Tableau n°26 Chiffre d'affaires prévisionnelles de 2004 :

30/06/2004	31/07/04	31/08/04	30/09/04	31/10/04	30/11/04	31/12/04
94 724 100	96 319 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000

Nous allons voir les prévisions de chiffre d'affaires jusqu'à 2010.

Tableau n°27 Chiffre d'affaires prévisionnelles jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
------	------	------	------	------	------	------

704 735 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000
-------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Système d'information :

-Les différents postes

Nous allons recruter 25 salariés pour assurer les services du centre :

Tableau n°28 Postes et effectif :

	Désignation	Nb
Poste1	O.S. et O.Gravage et animateurs	13
Poste2	Technicien sup en info	1
Poste3	Ingénieur en informatique	1
Poste4	Enseignant	3
Poste5	O.Déc et Project/ O.Tél	2
Comptable	Comptable	1
Gérant	Promoteur	1
Caissier	Caisse	1
Contrôleur	Contrôle	1
Gardien	Gardien	2
TOT.		26

- Responsabilités

Avant l'ouverture du centre, nous devons d'abord une formation sur l'Internet et surtout sur le fonctionnement des matériels et l'enseignement. Cette formation sera assurée par des consultants professionnels et des ingénieurs en informatique.

Opérateurs de saisie :

Ils exécutent les traitements de texte, la particularité de ce projet est l'utilisation du logiciel VIAVOICE qui pourrait faire une dictée (reconnaissance vocale). La limite de ce logiciel réside sur le traitement du tableur et la nécessité d'un studio pour en tirer des avantages. Notons que la construction d'un studio coûte cher, alors on ne l'utilise seulement que pendant la nuit.

C'est pour le long texte comme le mémoire ou différents rapports qui peuvent attendre. Ce poste est normalement assuré par 4 personnes au moins et pour le début, des arrangements entre les poste s'opèrent.

Opérateurs de gravure, impression, scanner :

Ils assurent les impressions de ce que les opérateurs de saisie viennent de faire. Ils sont les responsables de deux ordinateurs de microédition, des imprimantes et de l'encre. Ils sont aussi le responsable de la Relieuse, du scan. de la prévision des papiers encre et de tout ce qui est consommable de leurs matériels.

Photocopieur :

Il fait la photocopie et assure le bon fonctionnement de ce matériel. Il doit prévoir le besoin en papier photocopie et du toner.

Enseignants:

Ils enseignent les étudiants du centre, en bureautique et en logiciels spécialisés. Pour cela, ils assurent la qualité de leurs services. Ils ont huit machines à leur disposition. Nous devons aussi recruter des consultants pour renforcer la qualité de l'enseignement.

Animateurs Internet:

Ils assurent le suivi des machines connectées, le partage de la connexion, c'est-à-dire administrer le réseau, surveiller, aider et donner des conseils aux navigateurs. Ils ont aussi la responsabilité d'enseigner les débutants en l'Internet. Ils doivent se montrer gentils envers les utilisateurs pour que les membres se sentent à l'aise.

Service ESPATEL:

Ce service a pour mission de servir les personnes qui veulent téléphoner, envoyer les fax, E-mail. Ils sont responsables du matériel multifonction, et assurent aussi les photocopies en couleur.

- Technicien en informatique :

Il est le responsable technique du centre, de marchandises et de tous les matériels du centre. Il effectue tous les travaux d'installation, de réparation et de maintenance.

- Ingénieur :

Il donne des formations aux enseignants, suit tous les travaux d'installation, de réparation et surtout assure le bon fonctionnement du réseau. Il supervise tout le domaine technique.

- Opérateurs de décodage :

Ils tiennent les projections vidéo et décodage téléphonique mobile et font aussi le projet PowerPoint, et assurent les matériels projecteurs et portable.

- Comptable :

Il assure la comptabilité financière du centre. Il est le responsable du montage des documents comptables, rapports financiers. Il rend compte de la situation. Il est le responsable de la relation avec les banques.

- Caissier:

Le caissier devrait suivre toutes les opérations de flux du centre, soit l'entrée soit la sortie d'argent. Il prend les factures venant des opérateurs et classe les souches, perçoit l'argent du client. Il est aussi le responsable du tenu des écolages des membres du club. Le caissier fait également le billettage chaque jour ; c'est-à-dire classer les billets par types et valeurs et rend compte journalièrement auprès du gérant et du contrôleur.

- Contrôleur :

Il est le deuxième responsable du centre. Il assure le bon fonctionnement du centre et Contrôle le respect des procédures. C'est à lui d'améliorer le système de gestion et de proposer de nouvelles procédures si nécessaire. Il contrôle également la caisse et supervise tous les postes. Il évalue ces derniers, traite avec le comptable tout document statistique du centre et faire un rapport de la situation au gérant.

Il gère les stocks avec les opérateurs et règle tous les problèmes et conflits survenues auprès du personnel.

Gérant :

Le gérant est le premier responsable de la relation extérieure du centre, il signe tout engagement et entreprend les négociations avec les fournisseurs. Il renforce les postes qui a besoin de renfort, contrôle les mouvements et suit toutes les opérations de tout près. Il détermine l'orientation générale du centre et propose à la réunion les stratégies à adopter à long terme et moyen du centre.

- Organigramme

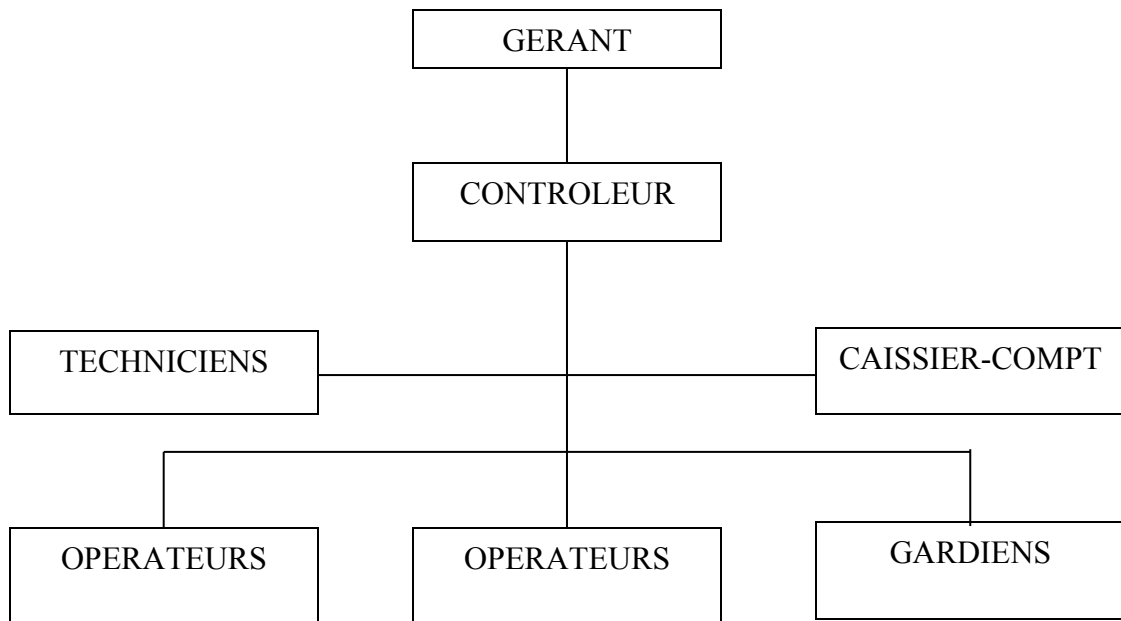


Figure n°4 Organigramme du centre

Il y a le gérant qui est au sommet de l'hierarchie, il est le responsable directe du centre. Le contrôleur surveille toutes les opérations du centre, il supervise les travaux administratifs et les travaux techniques.

Le caissier et le comptable sont les responsables de la comptabilité, finances et l'administration de l'entreprise tandis que les techniciens sont les responsables techniques des matériels. Ces sont les opérateurs, gardiens qui font les opérations du centre.

- Document pièces:

Nous allons mettre en circulation trois pièces pour avoir le suivi du mouvement de dépenses et recettes du centre, elles sont éditées par le centre lui-même:

La première est la facture concernant les recettes , on y figure la désignation, la quantité, prix unitaire, et le montant de chaque désignation et le montant général.

La deuxième est la pièce de caisse, qui comporte les dépenses qui ne peuvent pas faire l'objet d'une facture. C'est une simple pièce où figure le type et le montant de la dépense.

La troisième son les pièces provenant des tiers tels que les factures fournisseurs (JIRAMA, TELMA, ORANGE,..).

Nous procédons à l'établissement d'un document statistique pour suivre de près l'évolution des recettes et dépenses et établir les écarts avec les prévisions. Nous allons mettre à la disposition des clients des cahiers de charge pour que les clients y mettent leurs appréciations du service, afin de les améliorer. Nous devons établir des documents comptables et financiers obligatoires et nécessaires tels que le bilan que ce soit comptable, fonctionnel ou financier, compte de résultat, SIG, tableau de flux de toutes formes,...

- Circulation des documents:

Pour la première pièce, les opérateurs exécutent les travaux et remplissent les pièces correspondantes, le caissier Collecte l'argent et les pièces à la sortie sous la surveillance du contrôleur, ces pièces devraient être passées au comptable.

Pour la deuxième pièce, concerne la pièce de caisse, c'est une pièce fournie par l'entreprise elle même pour les petites dépenses. C'est donc la personne qui engage cette dépense est l'origine de cette pièce. Cette pièce devrait par la suite être visé et comptabilisé par le comptable sous la surveillance du contrôleur. Seulement le gérant peut engager les grandes dépenses.

La troisième pièce entre au comptable pour la comptabilisation et il la transmet au contrôleur qui pourrait ordonner la caisse de déboursier si l'opération est à crédit.

Section 2 : Gestions des ressources humaines et Organisation comptable

2.1- Gestions des ressources humaines

La GRH apparaît aujourd'hui comme la spécialité qui , pour le compte de la direction d'une entreprise ou d'une organisation, traite l'ensemble des problèmes posés par les relations entre cette institution et ses salariés, considérés individuellement ou Collectivement.

Il revient en effet à la GRH d'assurer la cohérence entre les plans d'action à long, moyen et court terme de l'entreprise et les politiques relatives au personnel. Cette recherche met en cause les orientations relatives aux effectifs, aux qualifications, aux rémunérations, à la formation, au développement individuel. Il veille au respect du cadre juridique régissant les relations entre l'entreprise et ses salariés : qui sont les réglementations, législations, et les accords contractuels relatifs à l'emploi, aux rémunérations, la sécurité sociale, à la formation, aux relations professionnelles.

La mission porte aussi sur l'aménagement des conditions psychologiques et psychosociologiques dans lesquelles les salariés se trouvent insérés. Ainsi, la GRH contribue le plus souvent à la régulation interne en énonçant des diagnostics et des propositions propres à créer la motivation, des incitations et à résoudre des conflits ou des insatisfactions.

On parle parfois de « personnel mix » pour caractériser leur combinaison en une gestion cohérente des ressources humaines :

- Politique de l'emploi
- Politique de développement des RH
- Politique d'information et de communication
- Politique des relations professionnelles
- Politique des rémunérations

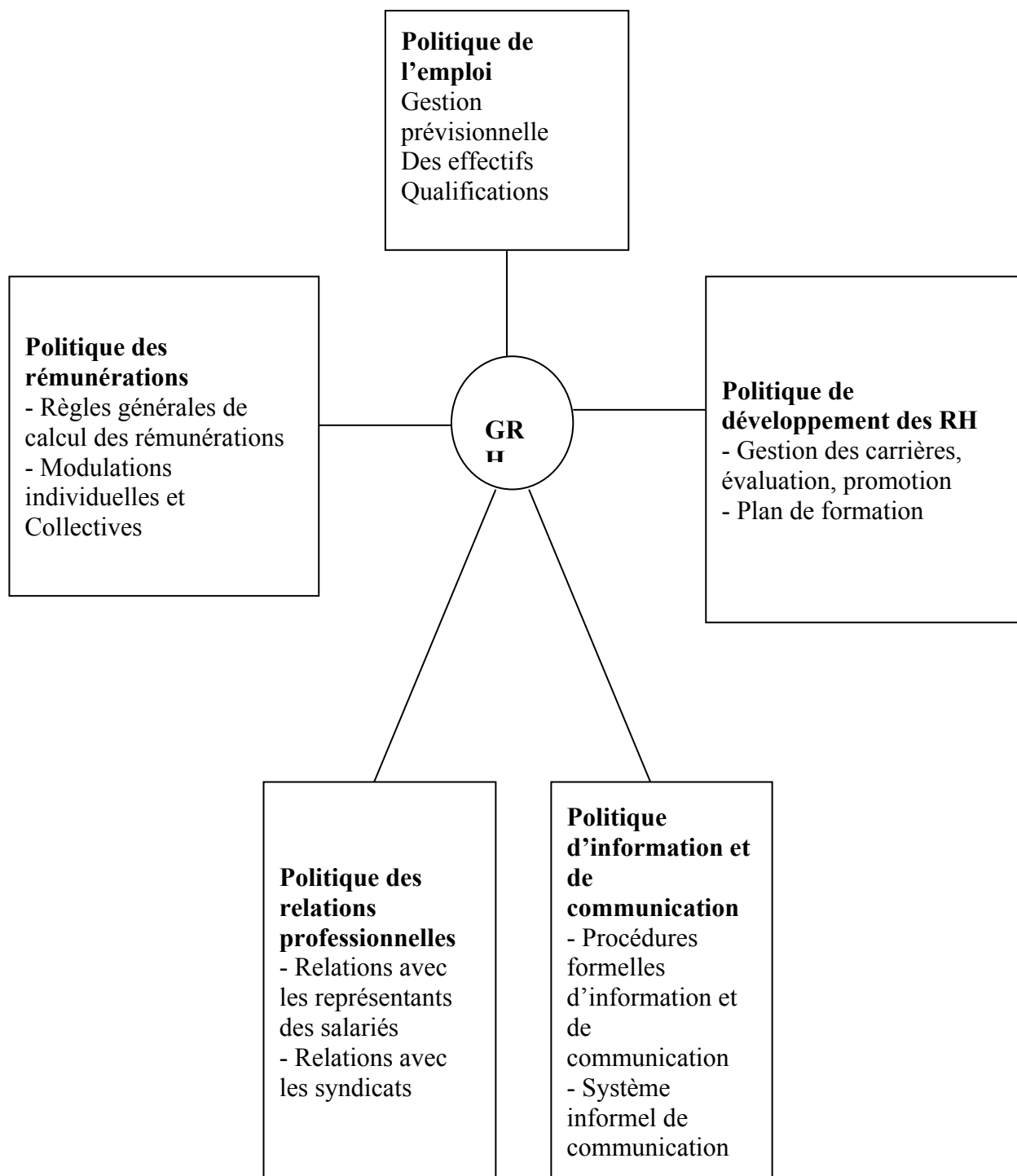


Figure n°5 Le champ d'action de la GRH

La politique d'emploi :

La politique d'emploi vise à établir une gestion prévisionnelle des effectifs et des qualifications, elle englobe l'ensemble des analyses, des choix et des actions relatives à l'aménagement des effectifs, des qualifications des salariés et destinés à assurer leur adéquation aux besoins induits par les orientations stratégiques ou tactiques de l'entreprise. Ainsi définie, la politique d'emploi constitue un des aspects majeurs de la gestion des ressources humaines puisqu'elle inclut des domaines d'action aussi importants que la gestion prévisionnelle du personnel, les procédures de recrutement ou de réduction d'effectifs, l'évaluation du personnel et la gestion des carrières. L'élaboration rationnelle d'une politique de l'emploi exige en principe trois démarches :

En premier lieu, l'analyse des conséquences que les choix stratégiques ou tactiques globaux de l'entreprise entraînent en matière de ressources humaines conduit à prévoir des besoins futurs, exprimés en termes quantitatifs (effectifs) et qualitatifs (compétences).

En deuxième lieu, l'évolution spontanée du personnel actuellement employé permet d'anticiper des ressources prévisibles, en l'absence des mesures volontaristes de l'entreprise.

Enfin, la confrontation entre ces deux séries de prévisions conduit à l'élaboration de mesures dont la mise en œuvre permettra d'ajuster les évolutions effectives à celles qui sont souhaitables, compte tenu des orientations majeures arrêtées par l'entreprise, ou au moins à celles qui sont compatibles avec ces orientations.

La politique de l'emploi en général et la gestion prévisionnelle des effectifs et des qualifications en particulier présentent un caractère décisif, elles commandent la compétitivité future de l'entreprise. Que les grands choix stratégiques portent sur la nature des produits, les marchés, l'organisation générale ou les technologies, ils impliquent tous des exigences particulières en terme stratégique de diversification comportant l'entrée dans un nouveau métier. Ceci requiert la présence au sein de l'entreprise des salariés qui maîtrisent les technologies, les pratiques commerciales, les relations d'affaires nouvelles. cela implique donc l'effort d'acquisition de compétences nouvelles, soit par la formation des salariés actuels, soit par le recrutement de nouveaux salariés. Au contraire, une stratégie de recentrage sur un métier fondamental impliquerait l'abandon des activités jugées périphériques et pourrait se traduire par la reconversion des salariés affectés à ces activités ou par la réduction de leurs effectifs.

Une modification majeure des formes d'organisation ou des procédures de l'entreprise (filialisation d'une activité, informatisation des services administratifs) et l'introduction de technologies nouvelles comportent également des conséquences en termes d'effectifs et de qualifications (embauche de nouveaux spécialistes, reconversion ou départ de spécialistes).

La politique de l'emploi doit ainsi comporter des mesures internes ou externes qui permettent de porter les ressources humaines futures au plus près des exigences induites par les choix majeurs de l'entreprise. La politique d'emploi constitue aussi un des instruments d'adaptation majeurs dont l'entreprise dispose pour mettre en œuvre sa stratégie.. Pourtant les formes modernes de la concurrence confèrent à la qualité des ressources humaines un rôle majeur parmi les facteurs clés de succès des entreprises. Toutes les stratégies fondées sur la différenciation et sur la qualité des produits, celles qui s'appuient sur les services rendus aux clients, celles qui impliquent des relations complexes avec des partenaires extérieurs (fournisseurs, clients, sous-traitants...) requièrent la présence, en effectifs suffisants, de salariés compétents, disponibles et motivés. La gestion prévisionnelle des ressources humaines y apparaît alors comme un simple rouage dans les mécanismes de mise en œuvre qu'elle entraîne.

Compte tenu ces contradictions, la direction de l'entreprise va orienter ses efforts vers les politiques de l'emploi propres à les contenir sinon à les résoudre. Ainsi, la tendance à l'individualisation des salaires et de la gestion des carrières joue à la fois dans le sens de la flexibilité (elle comporte des incitations à l'initiative et à l'adaptabilité) et dans le sens d'un effritement des réactions Collectives des salariés face aux orientations affichées par la direction. De même, le développement des formes d'emploi précaire (contrats à durée déterminée, intérim, voire appel à du personnel « détaché » par sous-traitance...) permet un gain de flexibilité (les effectifs de salariés à « statut faible » peuvent être plus aisément et rapidement ajustés, leurs affectations ou leurs conditions d'emploi plus facilement modifiées) ; mais il permet aussi de tourner des obstacles juridiques à la flexibilité sociale (dont bénéficient surtout les salariés à « statut fort ») et d'affaiblir les possibilités de mobilisation des salariés.

La recherche de la flexibilité et d'une réduction des coûts salariaux a favorisé le développement, au sein des entreprises, d'un certain dualisme des conditions d'emploi. D'un côté, le noyau des salariés à « statut fort » bénéficie de garanties de salaire ; ses

perspectives de formation,, de promotion et de développement de carrière sont relativement claires et motivantes ; son emploi est stable et, parfois, quasi assuré durant sa vie.

De l'autre côté, les salariés à « statut faible » cumulent les handicaps : moins qualifiés, ils ne disposent ni de garanties salariales ni de perspectives d'emploi stable. Le constat de cette coupure entre deux sous-ensembles de salariés voués les uns à l'emploi typique, les autres à l'emploi atypique (ou aux « petits boulots », a parfois conduit à dénoncer l'émergence d'un modèle dualiste de l'emploi au sein des entreprises.

Il convient pourtant de souligner la limite de l'application de ce mode supposé rencontre en pratique. La plupart des entreprises a besoin d'un noyau nettement majoritaire de salariés stables et qualifiés ; elles ne font donc appel à des salariés à statut précaire qu'à titre de force d'appoint, circonstancielle ou durable.

On rencontre alors un paradoxe troublant de l'évolution récente des conditions d'emploi. Le développement de l'emploi précaire, qui apparaît comme un fait social d'ampleur, est relativement peu imputable aux entreprises capitalistes typiques ; il est surtout imputable à de petites entreprises, exerçant des activités délimitées et peu capitalistiques (artisanat, bâtiment, textile) ou encore dans le secteur associatif et le public.

La tendance à la précarisation de l'emploi pour une partie de la population active se double d'une tendance à la déqualification. Cette notion englobe deux aspects. D'une part, elle signale un handicap en termes de compétences dont certains salariés bâtissent, soit à cause de leur échec dans le système éducatif, soit parce qu'ils bénéficient de compétences tombées en obsolescence, compte tenu de l'évolution des technologies et des métiers. D'autre part, la notion de déqualification s'applique aussi à des situations dans lesquelles les salariés se voient recrutés et employés sans que leur niveau effectif de compétence et de formation, professionnel ou général, soit reconnue. L'observation de l'une ou l'autre de ces situations, pour une fraction de la population active a fréquemment conduit à relever la responsabilité que les politiques d'emploi des entreprises assument dans le développement de ce mouvement de déqualification.

Nous allons recruter 25 salariés dans des conditions très strictes, que ces salariés soient flexibles, c'est-à-dire ayant la capacité d'adaptation, pour une orientation future de l'entreprise.

Nous devons aussi faire en sorte qu'ils soient stables et que leur emploi leur permet de vivre long temps en les intégrant sur les prises de décision Collective sur tous les problèmes qui doivent survenir, sur les décisions d'orientation future de l'entrepris.

Tableau n°29 Postes et effectif compétence des salariés :

	désignation	Comp	nombre
Poste1	O.S. et O.Gravage et animateurs	BAC	13
Poste2	Technicien sup en info	BTS	1
Poste3	Ingénieur en informatique	Ingénieur	1
Poste4	Enseignant	BTS	3
Poste5	O.Déc et Project/ O.Tél	BAC	2
Comptable	Comptable	BAC	1
Caissier	Caisse	BAC + 2	1
Contrôleur	Contrôle	BAC+ 2	1
Gardien	Gardien	BEPCE	2

Parmi les 25 salariés, 7 seulement ont le BAC+2 et plus, qui sont qualifiés et pourraient avoir facilement la flexibilité dans leur travail. Ces sont des techniciens supérieurs tandis que les restes sont des opérateurs spécialistes.

La politique de développement des ressources humaines :

S'articule le plus souvent en une gestion individualisée des carrières et un plan de formation-promotion. La gestion des carrières est fondée sur la définition de filières promotionnelles claires. L'appréciation périodique des salariés permettra par la suite l'organisation de leur parcours, compte tenu de leurs performances et des possibilités de mobilité offertes par le développement de l'entreprise. Quant au plan de formation, il peut se réduire à un simple budget annuel de dépenses de formation prévues en exécution d'obligations légales ou par simple centralisation des demandes de formation exprimées ici et là dans l'entreprise. Cependant, il peut également apparaître comme l'expression d'un projet volontariste de développement des ressources humaines s'il comporte des actions ambitieuses permettant de faire évaluer les compétences, les qualifications et l'emploi de certains individus ou de certains groupes au sein de l'entreprise.

Une attitude plus positive à l'égard d'un engagement éducatif s'épanouit progressivement dans l'entreprises. Cette attitude se traduit par la prise en compte de la

formation comme variable positive de la gestion des ressources humaines. En effet, une politique active de formation constitue un levier efficace à un double titre.

D'une part, la formation contribue à la constitution et à la transformation de la compétence des salariés. Compte tenu de l'évolution rapide des techniques informatiques, la plupart des salariés a périodiquement besoin d'une remise à niveau ou d'une actualisation de leurs connaissances professionnelles et parfois, de leur culture scientifique et générale. En conséquence, la formation constitue un processus adaptatif permettant à l'entreprise d'ajuster la compétence de son personnel aux évolutions des conditions d'exercice de leur activité professionnelle. Ainsi, l'introduction d'un nouveau plan comptable ou d'une nouvelle réglementation contraint à délivrer une formation permettant aux salariés appelés à appliquer ces nouvelles dispositions d'en maîtriser la mise en œuvre ; de même, l'introduction d'un nouveau logiciel de gestion ou de pilotage industriel exige une préparation des salariés aux évolutions de la fonction qu'ils occupent et aux outils utilisés.

Mais la formation ne se cantonne pas seulement dans le statut relativement passif d'un processus d'adaptation. Elle peut être aussi un instrument volontariste de préparation et de gestion du changement à long et moyen terme. Cette la mesure permet de faire évoluer les savoirs, les savoir-faire ainsi que les aptitudes et attitudes techniques, culturelles et relationnelles.

La formation contribue à faire évoluer le contenu et la structure des compétences réunies au sein de l'entreprise. A cet égard, elle permet donc de préparer les conditions nécessaires pour la mise en œuvre des projets stratégiques ou des orientations à moyen-long terme de l'entreprise. En d'autres termes, la formation peut acquérir le statut d'un dispositif d'anticipation et de gestion du changement. En orientant le contenu et en façonnant la structure des compétences qu'elle mobilise, l'entreprise prépare la transformation de ses activités et de ses modes d'organisation et de fonctionnement. Ainsi, une entreprise qui prévoit d'amplifier son développement international devrait orienter sa politique de formation vers la préparation des salariés aux caractères linguistiques et culturels des pays dans lesquels elle souhaite s'implanter ou encore vers la formation de salariés étrangers destinés à occuper des responsabilités dans leur pays d'origine.

De même, pour une entreprise dont les dirigeants prévoient d'introduire une organisation et une gestion plus décentralisées pour préparer ses responsables à ces changements majeurs grâce à des actions de formation internes ou externes.

Les objectifs de la politique de formation s'inscrivent, soit dans une perspective d'accomplissement passif d'obligations légales, soit dans une optique d'adaptation aux changements des conditions d'activité, soit encore dans une perspective d'anticipation et de préparation de ces changements.

C'est donc le fait de tenir compte des objectifs concrets attendus des compétences générales opératoires des salariés qui en bénéficient. Les actions d'adaptation visent à préparer les salariés à des transformations professionnelles d'ordre technique, réglementaire ou organisationnel. Les actions de perfectionnement ou d'entretien des connaissances permettent d'améliorer le niveau de compétence de salariés afin de leur permettre de mieux occuper leurs fonctions actuelles en accompagnant les exigences nouvelles imposées par l'évolution des techniques et pratiques professionnelles.

Les actions de formation-promotion s'inscrivent dans le cadre d'une gestion dynamique des carrières et des compétences et préparent des salariés à la prise en charge de fonctions à un niveau plus élevé. Elles assurent aux bénéficiaires une formation généralement longue qui leur apporte non seulement des connaissances et compétences techniques nouvelles, mais surtout un élargissement de leurs perspectives professionnelles et de leurs capacités d'encadrement. Ces actions s'adressent aussi bien à des « cadres à fort potentiel » destinées à renforcer l'état-major de l'entreprise qu'à des techniciens ou des administratifs appelés à prendre des responsabilités d'encadrement opérationnel, au niveau de l'atelier, de l'usine, du rayon ou du service. Alors que les formations promotionnelles traduisent un pari de l'entreprise sur le potentiel et la carrière future de certains salariés, les actions de prévention et de conversion concernent des personnes dont l'emploi est menacé.

Sur la formation des salariés, nous allons dépenser 250 000 Fmg pour engager un professionnel pour former les personnels surtout dans le domaine de l'informatique et de nouvelle technique de communication.

La politique de relations professionnelles :

La politique de relations professionnelles organise le dialogue social au sein de l'entreprise et notamment avec les instances représentatives du personnel (comité d'entreprise, comité d'établissement, commissions diverses, sections syndicales, délégués du personnel).

Fortement marquée par la législation, la réglementation sociale ainsi que par des conventions collectives ou des accords de branche, elle laisse quand même une large part à l'affirmation d'un « style », d'un « climat social » propres à l'entreprise.

Nous allons adopter un comité social qui organisera toutes les activités sociales de l'entreprise après deux mois d'activité. Nous entendons ici par des activités sociales : tout ceux que l'entreprise prendra en charge pour toutes les familles du personnel.

Pour avoir plus de relation entre les personnels, nous allons organiser, tous les trois mois, une visite auprès des sites touristiques ou bien petite réception ou encore une manifestation sportive comme la natation. Pour renforcer la vie sociale de l'entreprise nous ferons, tous les 3 mois une petite pic nique. Le budget pour cette dépense est à la charge de l'entreprise, il est évalué à un montant de 250 000 Fmg par mois.

La politique de rémunération :

Un salarié travaille pour gagner sa vie, pour nourrir sa famille et pour satisfaire son besoin, la politique de rémunération fait partie d'une clé pour l'efficacité de l'organisation de l'entreprise, il faut alors appliquer une politique très sérieuse.

La politique de rémunération considère les procédures et règles de calcul des éléments de la rémunération et des autres avantages accordés aux salariés, nous devons considérer également les contraintes juridiques strictes. Ces derniers conduisent le plus souvent, à établir un équilibre délicat entre des règles générales assurant un traitement équitable des salariés de l'entreprise. Nous allons nous baser surtout sur le prime sur le résultat net. Le gérant donne informellement un surplus de bénéfice (après impôt) par rapport à la prévision.

La prime sur le résultat consiste à donner une prime à partir du résultat net constitué par l'entreprise qui diffère du principe sur le CA, c'est-à-dire la prime est liée au résultat net de l'entreprise qui est le surplus des produits aux charges. Nous devons alors prendre les résultats prévisionnel comme objectif arbitraire. Cette politique incite les employés à produire plus mais moins de dépenses tandis que la prime sur le chiffre d'affaires ne concerne que les produits vendus.

Pour qu'il aurait aussi un travail par équipe très solide, nous devrions mesurer le résultat et la prime correspondante par l'ensemble du centre mais non pas individuelle. L'augmentation de la salaire de base n'est donc pas une véritable priorité pour les centres modernes.

L'objectif est d'avoir un maximum de profits mais un minimum de coûts en favorisant les intervenants à ces coûts et profits. Les salariés seront donc sanctionnés par leurs résultats, mais non par leurs présences. Ils sont intervenant sur la paramètre de coûts et surtout sur les profits, parce qu'ils produisent et dépensent en même temps. Mais la vie des salariés dépend du centre et celui-ci dépend des salariés qui y travaillent. Que cette philosophie soit tenue, et conduise à une équilibre.

Tableau n°30 Salaire de base

Poste	Nb	
Poste1	13	350 000
Poste2	1	500 000
Poste3	1	1 000 000
Poste4	3	400 000
Poste5	2	350 000
Comptable	1	300 000
Gérant	1	1 000 000
Caissier	1	500 000
Contrôleur	1	850 000
Gardien	2	200 000
TOT.	26	5 450 000

La Politique d'information et de communication interne :

La Politique de communication interne consiste à mettre à la disposition du personnel, l'information nécessaire à l'accomplissement de leur travail.

Nous allons :

- Utiliser huit téléphones mobiles pour permettre une éventuelle communication.
- Mettre un tableau d'affichage pour communiquer aux personnels tous les renseignements et règlements internes de l'entreprise.
- Communiquer les renseignements sur les formations et ceux qu'il faut maîtriser préalablement ainsi que sur les activités sociales.
- Organiser chaque jeudi de 12 h à 13 h, une réunion pour discuter sur la situation et les opérations à entreprendre dans l'entreprise. Cette réunion portera sur les diagnostics et les pronostiques des opérations du centre, sur l'établissement d'un plan à suivre pour faire face à toute situation.
- Etablir un cahier de charge pour les clients, il sera établi dans le but de mesurer l'efficacité des services, pour l'améliorer et pour surveiller les enseignants et les animateurs sur leurs missions.

2.2- Organisation comptable

Le centre devra faire la comptabilité générale. Nous allons informatiser la comptabilité par le logiciel ciel Compta. Comme toute entité doit établir au moins un plan de comptes qui doit être adapté à sa structure, son activité, et ses besoins en information de gestion. Nous allons utiliser un plan comptable conformément au PCG 2005 orientation informatique. Ce plan nous permettra de connaître nos charges par fonction et par activité. Notre propre plan utilise de centaine de comptes qui sont les plus petites unités retenues pour le classement et l'enregistrement des mouvements comptables. Les comptes sont regroupés en catégories homogènes appelées classes. il existe deux catégories de classe de comptes:

- des classes de comptes de situation;
- des classes de comptes de gestion.

Chaque classe est subdivisée en comptes qui sont identifiés par des numéros à trois chiffres ou plus dans le cadre d'une codification décimale. Nous allons trouver à l'annexe le plan comptable du centre.

Section 3 : Chronogramme de réalisation

3.1- Etude descriptive des travaux :

Enquête et études : ils assurent le montage de ce projet, et nous devons concrétiser l'étude par des documents formelles. Cette étude a été effectuée à partir des données statistiques, simples données, et enquêtes et sa durée a été de 6 mois, commencées depuis le mois de novembre 2003.

Montage du projet : C'est la rédaction du projet après le terrain. Cette phase nécessite une grande patience et concentration.

Recherche du local : le local est parmi l'hypothèse de réalisation du chiffre d'affaires de ce projet, c'est pourquoi nous allons prioriser ce travail.

Recherche de financement et dépôt des dossiers du projet à la banque: nous allons déposer les dossiers du projet à la banque et il faut environ un mois pour avoir le résultat de cette demande.

Dès que le projet est financé par une banque, nous allons procéder à toutes opérations de préparation de l'activité et à toutes les démarches nécessaires à l'administration.

Commande des machines : Pour satisfaire une importante commande chez le fournisseur, il faudrait faire la commande en avant.

Confirmation de la réservation : nous devons verser l'avance pour confirmer l'occupation du local.

Un préavis pour SIMICRO sur la connexion : nous devons prévenir le fournisseur de l'Internet pour que l'installation ne soit pas retardée.

Demande d'une autorisation de vente des recharges auprès de MADACOM et ORANGE : La vente d'une recharge nécessite une demande préalablement faite pour avoir le prix revendeur d'une recharge téléphonique.

Demande de lancement d'une offre d'emploi auprès de l'inspecteur de travail : L'insertion des offres d'emplois au journal fait l'objet d'un accord de l'inspection de travail, cette approbation devrait être faite avant l'apparition de l'offre.

Lancement de l'offre d'emploi : C'est l'insertion des offres aux journaux, qui assure la transparence de la gestion des ressources humaines.

Etablissement du contrat bail : Pour que l'occupation du local soit légale, nous devons établir un contrat bail de deux ans à six exemplaires. La première pour le Fokontany pour viser les contrats, la deuxième pour la commune lors de la légalisation des signatures, la troisième exemplaire pour le receveur de la contribution, et les restes pour le registre de commerce, propriétaire et le centre.

Légalisation de la signature du bail à l'arrondissement : Ces contrats devraient être signés et légalisés.

Aménagement du local : Nous voudrions faire un service luxe, nous devons alors faire un remarquable aménagement du lieu.

Demande d'installation de l'Internet : comme nous avons déjà prévenu le fournisseur, la demande ne serait pas retardée.

Certificat de résidence : Pour établir les dossiers à la contribution, il faudrait avoir le certificat de résidence.

Contribution pour la fixation de la patente : C'est à la contribution qu'on fixe la patente en menant le certificat de résidence et les autres dossiers nécessaires

Payement du part de la commune : La décentralisation de l'administration conduit à une organisation de partage de ressource à la Collectivité locale, une partie de la patente devrait payer à la commune.

Vision du contrat bail auprès du Fokontany : les contrats de crédit bail devraient être visés par le Fokontany pour assurer l'existence du local.

Versement à la contribution du reste : Il faut verser à la contribution une partie de la patente, et la contribution délivre la carte rouge qui est la pièce principale de l'entreprise.

Enregistrement du contrat bail au receveur de la contribution : Pour qu'un contrat soit légalement formé, il faudrait l'enregistrer à la contribution. C'est aussi au receveur que nous devons payer le droit sur l'enregistrement du contrat qui est à 4 % du loyer pendant deux ans.

Etablissement de la carte statistique : La carte statistique est une identification précieuse de l'entreprise. C'est aussi la pièce parmi la plus importante, l'entreprise ne pourrait faire une opération sérieuse sans cette carte. C'est à l'INSTAT Anosy qu'on établit ce dossier.

Etablissement de la carte NIF : comme l'identification statistique, l'identification fiscale devrait être faite. C'est à Amparibe qu'on la dépose. Il faut au moins deux jours pour l'avoir.

Retour à la contribution pour la communication des ces dossiers : Les numéros des dossiers devraient être communiqués à la contribution pour compléter les dossiers de la carte rouge.

Autorisation d'affichage au Fokontany : Nous allons mettre des affichages, il nous faudrait alors une autorisation.

Publication des publicités et affichages : Dès l'établissement des dossiers, le centre existe déjà et pourrait faire la publicité.

Entretien et Recrutement des employés : Il faut sélectionner les employés, correspondant à la prévision des qualifications requise.

Achat des matériels : Achat des matériels nécessaires à l'exploitation qui consiste à acheter, transporter les matériels nécessaires.

Installation des matériels : Les matériels devraient être installés le plutôt possible pour éviter la retard de commencement de l'activité.

Essai des matériels : Il faudrait faire un essai pour tester les matériels et surtout la compétence du personnels.

Formation du personnel : Il faut d'abord former le personnel pour assurer la bonne manipulation de tous les matériels du centre.

La Cérémonie d'ouverture du centre et publicité : C'est une cérémonie, pour publier le centre. Nous allons inviter des personnes, comme les partenaires, bailleur et même les concurrents et les autres opérateurs.

Etablissement du registre de commerce : Le registre de commerce est une pièce très important de l'entreprise. Le centre devrait avoir le RC pour établir les dossiers comme les dossiers de la banque.

Création du compte bancaire : Le centre doit être professionnel qui travaille avec les banques, il faut alors ouvrir le compte de l'entreprise.

Visite médicale pour avoir l'autorisation d'enseigner : Pour certifier l'enseignement, le centre a l'obligation de faire la visite médicale et compléter les autres dossiers pour l'agrément.

Récupération du chéquier : Le chéquier pourrait être récupéré après une semaine

Préparation de la visite du ministère pour l'agrément : Le ministère ne pourrait pas donner l'agrément sans avoir fait une visite sur terrain de l'établissement.

4-2. Calendrier de réalisation

Tableau n° 31 Chronogramme de la réalisation :

Travail	nb	Début	Fin
Enquête et étude	60		
Montage du projet	30		
Recherche du local	20		
Recherche de financement et dépôt des dossiers de projet à la banque:	30	23/04/04	20/05/04
Commande des matériels	1	21/05/04	21/05/04
Confirmation de la réservation	1	21/05/04	21/05/04
Aménagement du local	5	21/05/04	21/05/04
Demande de vente des recharges téléphoniques	1	21/05/04	21/05/04
Préavis à SIMICRO pour la connexion	1	21/05/04	21/05/04
Demande de lancer d'une offre d'emploi (inspecteur de travail).	1	21/05/04	21/05/04
Lancement de l'offre d'emploi	1	21/05/04	21/05/04
Etablissement du contrat bail	1	24/05/04	24/05/04
Légalisation de la signature bail à l'arrondissement	1	24/05/04	24/05/04
Demande de l'installation de l'Internet à SIMICRO.	1	24/05/04	24/05/04
Certificat de résidence	1	24/05/04	24/05/04
Contribution pour la fixation de patente	1	24/05/04	24/05/04
Arrondissement pour le paiement du part de la commune	1	24/05/04	24/05/04
vision du contrat bail au Fokontany	1	24/05/04	24/05/04
versement à la contribution du reste	1	25/05/04	25/05/04
Enregistrement du contrat bail au receveur de la contribution	1	25/05/04	25/05/04
Etablissement de la carte statistique	1	25/05/04	25/05/04
Etablissement carte NIF	2	25/05/04	27/05/04
Retour à la contribution pour la communication des ces dossiers	1	27/05/04	27/05/04
Autorisation d'afficher	1	27/05/04	27/05/04
Publication des publicités et affichage	1	28/05/04	28/05/04
Recrutement des employés	1	28/05/04	28/05/04
Achat des matériels	3	28/05/04	31/05/04
Installation des matériels	2	28/05/04	31/05/04
Essaie des matériels	1	29/05/04	31/05/04
Formation du personnel	1	29/05/04	29/05/04
Cérémonie d'ouverture du centre et publicité		01/06/04	01/06/04
Début de l'activité	4	02/06/04	02/06/04
Etablissement du registre de commerce	1	02/06/04	08/06/04
Photocopie et légalisation de ces papiers	1	09/06/04	09/06/04
Création du compte bancaire	1	09/06/04	09/06/04
Visite médicale pour l'autorisation d'enseigner pour l'agrément	1	10/06/04	10/06/04
Récupération du chéquier	1	16/06/04	16/06/04
Préparation de la visite du ministère pour l'agrément		17/06/04	17/06/04

4-3. Durée de la réalisation

Nous avons vu que les travaux de réalisation débutent le 23 Avril jusqu'au 17 Juin. Mais l'exploitation ne peut commencer que le 2 Juin 2004. La recherche de financement conditionne la réalisation du projet. Elle dure environ un mois.

Cette partie nous a permis de connaître la description des services du centre : l'identification des produits proposés, tous les moyens de production nécessaires à l'exploitation de l'entreprise, l'organisation de ce dernier pour réaliser ce projet, la capacité de production envisagée et l'évolution de son chiffre d'affaires.

Sur le plan organisationnel, nous avons également vu dans cette partie même, le chronogramme des activités de l'entreprise, la gestion des ressources humaines, la politique de communication, les attributions et la politique de rémunération du personnel.

Nous allons voir par la suite « l'étude financière » de ce projet qui va nous montrer les résultats attendus par l'entreprise.

PARTIE III : ETUDES FINANCIERES DU PROJET

PARTIE III : ETUDES FINANCIERES DU PROJET

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Section1 : Coût des investissements-réinvestissements-amortissements:

1.1.- Coût des investissements :

L'investissement est une action de dépenser en avance pour des gains futurs, c'est-à-dire le fonds nécessaire pour démarrer, ou améliorer toutes les activités de l'exploitation. Nous devons classer ces investissements à l'actif du bilan d'ouverture.

L'investissement est donc une avance en capital fixe : il consiste à acquérir des biens durables ou immobilisés pour des fins productives. Nous pouvons faire allusion à l'acquisition d'un terrain, d'une construction, des équipements, Mais au-delà de cette définition restrictive, l'application de la notion donne lieu à de multiples extensions qui, d'utilisation analogique en glissement de sens, n'en fournissent pas une perception précise. Par transpositions successives, on parle ainsi d'investissement financier pour désigner une acquisition de titres (actions, obligations...) dans une perspective de gestion de portefeuille. On parle également d'investissement immatériel à propos d'acquisition d'actifs incorporels ou, plus curieusement encore, à propos de l'avance de certaines charges ; la référence aux investissements publicitaires ou à l'investissement, formation correspond par exemple à des applications récentes de la notion.

Les stocks du début de période constitueront un besoin additionnel de financement et seront considérés comme fonds initiaux nécessaires.

1.1.2- Investissement immobilier :

L'actif immobilisé ou immobilisation désigne l'ensemble des biens destinés à servir de façon durable l'activité de l'entreprise et dont cette dernière est le propriétaire, ces biens ne se consomment pas au premier usage.

Immobilisations incorporelles :

Les immobilisations incorporelles sont des immobilisations qui ne sont pas physiques, elles concernent surtout les dépenses nécessaires lors de la constitution. Les montants seront estimés dans le tableau suivant :

Immobilisations incorporelles

Tableau n° 32 Immobilisations incorporelles :

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	-
Frais d'établissement	-
frais de constitution	700 000
Statistique, NIF	52 500
Visite et autorisation d'enseigner, agrément	500 000
Registre de commerce	55 500
Papier, photocopie et autres frais	200 000
Frais d'enquêtes	2 000 000
Frais d'études	1 000 000
Photocopie, légalisation autres dossier	50 000
Enregistrement bail	1 632 000
Caution bail	5 100 000
	-
TOT.	11 290 000
	-
Autres frais	-
Frais de formation	400 000
Frais de rédaction et tirage de polycopies	200 000
	-
TOT.	600 000
TOT. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	11 890 000

Frais d'établissement :

Ce sont des dépenses engagées au début de l'exploitation. Ces frais conditionnent l'existence et le développement de l'entreprise, mais ses montants ne peuvent être rapportés à des productions de biens et de services bien déterminés.

Autres dépenses immobilisées :

Nous avons distingué les autres dépenses qui sont : les frais de formation de personnels pour permettre le bon démarrage de l'exploitation, les frais de montage des polycopies pour faciliter les cours et économiser le temps.

Immobilisations corporelles :

Les immobilisations corporelles sont des matériels durables et physiques de l'entreprise. Les coûts de ces immobilisations constituent les dépenses les plus importantes de l'investissement. Ce sont :

Matériels et outillages :

Tableau n° 33 Matériels et outillages :

Matériels et outillages	-
Prise multiple	300 000
Fusible	20 000
Prise paratonnerre	450 000
Rallonge	75 000
Prises	30 000
Ventilateur	750 000
Relieuse	1 200 000
Matériel Plastification	1 000 000
Photocopieuse	12 000 000
Appareil multifonction	2 500 000
Appareil Téléphone fixe	150 000
Mobile	2 800 000
TOT.	21 275 000

Les Matériels et outillages sont des dépenses d'investissement, évaluées à 21 275 000 Fmg comme. qui ne sont pas des matériels informatiques mais employés par l'entreprise à son exploitation. Nous prenons comme exemple le ventilateur, photocopieuse.

Installations :

Tableau n° 34 Installations :

Installation	-
Installation réseau	500 000
Installation électrique	100 000
Installation ESPATEL	1 000 000
	-
TOT.	1 600 000

Les coûts des installations sont des dépenses concernant l'installation du réseau, installation électrique pour mettre un matériel en marche,. Ces dépenses sont estimées à 1600 000 Fmg.

Aménagement :

Tableau n° 35 Aménagements :

Aménagement	-
Aménagement	20 000 000
Plaque	250 000
Etagère	500 000
Vitrine	500 000
	-
TOT.	21 250 000

Ce sont les dépenses pour aménager les terrains, la maison, peintures et tous ceux qui contribuent à l'amélioration et à la transformation commerciale du local. Nous avons 21 250 000 Fmg sur ces dépenses dont 20 000 000 Fmg sont attribués à l'aménagement de la construction.

Matériels et Mobiliers de bureau :

Tableau n° 36 Matériels et mobiliers de bureau :

Matériels de bureau	-
Table réception	70 000
Table	80 000
Chaise	800 000
Table Bureau	500 000
Agrafeuse	25 000
Ciseau	6 000
Porte tampon	22 000
Tampon	22 500
Sous-bureau	60 000
Porte feuille note	40 000
Porte document	20 000
Tapis	200 000
	-
TOT.	1 845 500

Les matériels de bureau sont évaluées d'un montant de 1 845 500 Fmg, ce sont des dépenses nécessaires pour assurer le fonctionnement du centre comme l'achat des chaises, des tables de bureau.

Matériels informatiques :

Tableau n° 37 Matériels informatiques :

Matériels informatiques	-
Ordinateur multimédia	7 950 000
Ordinateur P166	21 250 000
Ordinateur	3 600 000
Imprimante	1 700 000
Imprimante	575 000
Onduleur digital	5 950 000
Graveur 52X24X52	800 000
ComboCDRW/Lect DVD	625 000
Lecteur DVD	325 000
Scanner	400 000
Filtre	1 080 000
boîte cd	40 000
Prise	202 000
Switcher	2 600 000
Switcher	350 000
Câble réseau	1 305 000
Pince réseau	250 000
Tête réseau	290 000
Logiciel antivirus	650 000
Table ordinateur	1 600 000
Haut parleur	250 000
Vidéo projecteur	7 000 000
Portable	7 000 000
Fil décodage	2 500 000
Poulies de décodage	1 000 000
Logiciel de décodage	500 000
	-
TOT.	69 793 000

Ce tableau montre les dépenses les plus élevées lors de la constitution. Sur les matériels informatiques, nous avons 69 793 000 Fmg comme investissement dont environ 50 % sont des ordinateurs.

Si nous n'avons pas de stocks au moment de l'ouverture, l'entreprise ne pourrait pas faire l'exploitation; c'est pourquoi nous devons avoir des stocks initiaux à la première année. Ceux-ci font partis du fonds de démarrage ou Fonds de Roulement Initial qui sert à financer les stocks pour assurer le financement de l'exploitation de l'entreprise.

1.1.2- Fonds de Roulement Initial ou FRI

Stocks des matières :

Ce sont les stocks des matières qui entrent sur la production d'un bien ou service de l'entreprise. Nous avons ici comme matière le CD pour permettre le gravure d'un CD, les papiers pour les impressions et photocopies, etc.

Tableau n° 38 Stocks des matières :

STOCKS DE MATIERES				
CD en vrac		2 083	20	41 000
CD en boîte		4 167	20	83 000
DVD		20 833	5	104 000
Fourniture Plastification		50 000	1	50 000
Encre		1 000	2	2 000
TOT. STOKS DE MATIERES				282 000

Stocks en fournitures :

Ce sont les fournitures de bureau (papier, encre, gomme, crayon, etc.

Tableau n° 39 Stocks des fournitures :

STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU			
Recharge Tel	19 167	2	38 334
Crayon	-	1	-
Blanco	2 500	1	2 000
Scotch	1 250	1	1 000
Colle	2 500	1	2 000
Recharge agrafeuse	1 250	1	1 000
Trombone	2 083	1	2 000
Gomme	833	1	1 000
Papier A8	8 333	1	8 000
Papier A4	16 667	1	16 000
Autres	166 667	1	166 000
TOT. STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU			241 000

Stocks en marchandises :

Ce sont les stocks des marchandises destinées pour la vente sur le marché sans transformation, comme la carte son, le CD, etc..

Tableau n° 40 Stocks des marchandises :

STOCKS DE MARCHANDISES			
CD en vrac	1 736	40	69 000
CD en boîte	3 473	20	69 000
DVD	17 361	5	86 000
Disquette	17 361	3	52 000
Carte son 16 bits ISA	62 500	5	312 000
Carte son 32 bits PCI	79 167	5	395 000
Carte TV vidéo	291 667	1	291 000
Carte graphique 32 bits	166 667	3	500 000
RAM 8Mo	9 167	8	73 000
RAM 16 Mo	29 167	4	116 000
RAM 32 Mo	62 500	2	125 000
Lecteur CD Occasion 24X	75 000	3	225 000
Ordinateurs occasions 486DX	400 000	2	800 000
Ordinateurs occasions P75	520 833	2	1 041 000
Ordinateurs occasions P133	625 000	2	1 250 000
Ordinateurs occasions P166	708 333	2	1 416 000
Ecran SVGA	300 000	2	600 000
Clavier PS/2	25 000	4	100 000
Clavier standard	41 667	2	83 000
Sourie PS/2	25 000	4	100 000
Sourie série	31 667	4	126 000
Papier photocopie	16 667	5	83 000
Papier bristol	417	100	41 000
Recharges téléphonique	19 167	20	383 000
			8 345 000

1.1.3- Trésorerie initiale :

Bien comme les stocks, nous devons aussi avoir de liquidité pour sécuriser d'éventuel besoin du centre comme disponibilité en début de période, augmenter la somme nécessaire pour le bon fonctionnement de l'activité. La disponibilité initiale fait partie de l'investissement aux sens large du terme.

Ce sont les avoirs en banque et numéraire en caisse qui sont appelés disponibilité. L'entreprise devrait avoir une disponibilité pour couvrir toutes éventuelles dépenses et aussi pour l'ouverture d'un compte bancaire.

Tableau n° 41 Disponibilités :

DISPONIBILITE	Montant
Banque	3 000 000
Caisse	1 000 000
TOT. DISPONIBILITE	4 000 000

Au total, nous avons comme investissement un montant de 140 520 000 Fmg dont 115 763 000 Fmg constitue des investissements corporels, 11 890 000 Fmg constitue des investissements incorporels, 8 867 000 Fmg de stocks (FRI) et 4 000 000 Fmg de disponibilité initiale.

Tableau n° 42 Récapitulatif des Investissements-FRI-Trésorerie initiale :

IMMOBILISATIONS	Montant -
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	-
Frais d'établissement	11 290 000
Autres frais	600 000
TOT. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	11 890 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	-
Matériels et outillages	21 275 000
Installation	1 600 000
Aménagement	21 250 000
Matériels de bureau	1 845 500
Matériel informatique	69 792 000
TOT. IMMOBILISATIONS CORPORELLES	115 763 000
TOT. IMMOBILISATION	127 653 000
-	-
FRI	-
Stocks de matières	281 000
Stocks de fournitures de bureau	240 000
Stocks de marchandises	8 344 000
TOT. STOCKS	8 867 000
-	-
DISPONIBILITE INITIALE	4 000 000
-	-
TOT. des investissement au sens large	140 520 000

1.2- Réinvestissements :

Nous devons faire un réinvestissement en juillet 2007, en 2009 et en 2010. Ces réinvestissements seront faits pour renouveler et remplacer les matériels amortis. Nous admettons que la diminution du prix de ces matériels s'annule par l'effet d'inflation et nous retenons les mêmes valeurs.

Immobilisations incorporelles :

L'entreprise devrait faire des réinvestissements jusqu'à 2 170 000 fmg sur immobilisations incorporelles en juin 2007, et 5 170 000 Fmg en juin 2010.

Tableau n° 43 Réinvestissements des immobilisations incorporelles :

	jui-07	jui-08	jui-09	jui-10
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
Frais d'établissement				
frais de constitution				
Statistique, NIF				
Visite et autorisation d'enseigner, agrément				
Registre de commerce				
Papier, photocopie frais	200 000			200 000
Frais d'enquête				2 000 000
Frais d'étude				1 000 000
Photocopie, légalisation dossier banque	50 000			50 000
Enregistrement bail	1 920 000			1 920 000
Caution bail				
-				
TOT.	2 170 000			5 170 000

Matériels et outillages :

Les matériels et outillages devraient être remplacés en juin 2007 et 2010 pour une valeur de 21 275 000 Fmg chacune.

Tableau n° 44 Réinvestissements des matériels et outillages :

	jui-07	jui-08	jui-09	jui-10
--	--------	--------	--------	--------

Matériels et outillages				
Prise multiple	300 000			300 000
Fusible	20 000			20 000
Prise paratonnerre	450 000			450 000
Rallonge	75 000			75 000
Prises	30 000			30 000
Ventilateur	750 000			750 000
Relieuse	1 200 000			1 200 000
Matériel Plastification	1 000 000			1 000 000
Photocopieuse	12 000 000			12 000 000
Appareil multifonction	2 500 000			2 500 000
Appareil Téléphone fixe	150 000			150 000
Mobile	2 800 000			2 800 000
TOT.	21 275 000			21 275 000

Installations :

Nous devons faire un réinvestissement en installation en 2009 qui pourrait être techniquement inadapté à l'époque. Ce réinvestissement est de 1 600 000 Fmg.

Tableau n° 45 Réinvestissements des installations :

	jui-07	jui-08	jui-09	jui-10
Installation				
Installation réseau			500 000	
Installation électrique			100 000	
Installation ESPATEL			1 000 000	
TOT.			1 600 000	

Aménagement :

Le réinvestissement de l'installation consiste à réparer le locale, les plaques. C'est à 1500 000 Fmg qu'il faudrait dépenser en 2007 et de même valeur en 2010.

Tableau n° 46 Réinvestissements des aménagements :

Aménagement	jui-07	jui-08	jui-09	jui-10
Aménagement	20 000 000			20 000 000
Plaque	250 000			250 000
Etagère	500 000			500 000
Vitrine	500 000			500 000
TOT.	21 250 000			21 250 000

Matériels de bureau :

Comme tout matériel, les matériels de bureau devraient être aussi remplacés. Ce réinvestissement aurait lieu en 2007 et 2010 d'une valeur de 1 845 500 Fmg chacune.

Tableau n° 47 Réinvestissements des matériels de bureaux :

	jui-07	jui-08	jui-09	jui-10
Matériels de bureau				
Table réception	70 000			70 000
Table	80 000			80 000
Chaise	800 000			800 000
Table Bureau	500 000			500 000
Agrafeuse	25 000			25 000
Ciseau	6 000			6 000
Porte Tampon	22 000			22 000
Tampon	22 000			22 000
Sous-bureau	60 000			60 000
Porte feuille note	40 000			40 000
Porte document	20 000			20 000
Tapis	200 000			200 000
	1 845 000			1 845 000

Matériels informatiques :

Ce sont des matérielles fragile, ils devraient être renouvelés après deux ans d'exploitation. Ce réinvestissement est de 67 092 000 en 2007 et de même en 2010.

Tableau n° 48 Réinvestissements des matériels informatiques :

Matériels informatiques	01/07/07	01/07/08	01/07/09	01/07/10
Ordinateur multimédia	7 950 000			7 950 000
Ordinateur	21 250 000			21 250 000
Ordinateur	3 600 000			3 600 000
Imprimante	1 700 000			1 700 000
Imprimante	575 000			575 000
Onduleur digital	5 950 000			5 950 000
Graveur 52X24X52	800 000			800 000
ComboCDRW/Lect DVD	625 000			625 000
Lecteur DVD	325 000			325 000
Scanner	400 000			400 000
Filtre	1 080 000			1 080 000
boîte cd	40 000			40 000
Prise	202 000			202 000
Switcher	2 600 000			2 600 000
Switcher	350 000			350 000
Câble réseau	1 305 000			1 305 000
Pince réseau	250 000			250 000
Tête réseau	290 000			290 000
Logiciel antivirus	650 000			650 000
Table ordinateur	1 600 000			1 600 000
Haut-parleur	250 000			250 000
Vidéo projecteur	7 000 000			7 000 000
Portable	7 000 000			7 000 000
Fil décodage	2 500 000			2 500 000
Poulies de décodage	1 000 000			1 000 000
Logiciel de décodage	500 000			500 000
	69 792 000	-	-	69 792 000

Si on fait une petite récapitulation, nous avons le résumé suivant à propos du réinvestissement dans l'entreprise sur les années à venir.

Tableau n° 49 Récapitulatif des réinvestissements :

	juil-07	juil-08	juil-09	juil-10
IMMOBILISATIONS INCOR	1 882 000	-	-	5 170 000
Matériels et outillages	21 275 000	-	-	21 275 000
Installation	-	-	1 600 000	-
Aménagement	21 250 000	-	-	21 250 000
Matériels de bureau	1 845 500	-	-	1 845 500
Matériel informatique	69 792 500	-	-	69 792 500
TOT.	116 045 000	-	1 600 000	119 333 000

1.3- Amortissements :

1.3.1- Définition :

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 et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversibles. C'est aussi la quote-part consommée d'un élément de l'actif immobilisé.

1.3.2- Principe adopté :

C'est donc une technique pour renouveler un matériel en économisant petit à petit, c'est-à-dire par an ou mois. Si nous allons prendre le cas de ces ordinateurs qui ont comme valeur d'acquisition à 7 950 000 Fmg en juin, l'entreprise devrait faire une provision de 331 250 Fmg en fin juin pour renouveler ces matériels, jusqu'à l'amortissement total de leurs valeurs en 31/12/2006. A cette date, l'entreprise qui avait fait des provisions aurait le moyen de renouveler ces ordinateurs. C'est aussi le respect du principe de prudence.

1.3.3- Tableau d'amortissements :

Nous avons appliqué la méthode d'amortissement linéaire dans toutes les immobilisations. Nous avons deux tableaux dont l'un est l'amortissement qui est le cumul entrant aux bilans, tandis que l'autre représente celles qui entrent au compte de résultat.

L'amortissement du bilan est le cumul des amortissements alors que pour le compte de résultat, il n'y a que la dotation correspondant en une année considérée.

Immobilisations incorporelles :

Tableau n° 50 Amortissement des immobilisations incorporelles entrant dans le bilan

-	Durée de vie	Amo31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amort 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Papier, photocopie, frais	2	58 333	158 333	200 000	258 333	358 333	400 000	458 333
Frais d'enquête	5	233 333	633 333	1 033 333	1 433 333	1 833 333	2 000 000	2 233 333
Frais d'étude	5	116 667	316 667	516 667	716 667	916 667	1 000 000	1 116 667
Etablissement des autres dossiers	2	14 583	39 583	50 000	64 583	89 583	100 000	114 583
Enregistrement bail	2	560 000	1 520 000	1 920 000	2 480 000	3 440 000	3 840 000	4 400 000
Caution bail	0	-	-	-	-	-	-	-
TOT.		983 000	2 668 000	3 720 000	4 953 000	6 638 000	7 340 000	8 323 000

Tableau n° 51 Amortissement des immobilisations incorporelles entrant dans le compte de résultat

	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Papier, photocopie frais	58 333	100 000	41 667	58 333	100 000	41 667	58 333
Frais d'enquête	233 333	400 000	400 000	400 000	400 000	166 667	233 333
Frais d'étude	116 667	200 000	200 000	200 000	200 000	83 333	116 667
Photocopie, légalisation dossier banque	14 583	25 000	10 417	14 583	25 000	10 417	14 583
Enregistrement bail	560 000	960 000	400 000	560 000	960 000	400 000	560 000
Caution bail	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	983 000	1 685 000	1 053 000	1 233 000	1 685 000	703 000	983 000

Matériels et outillages :

Tableau n° 52 Amortissement des matériels et outillages entrant dans le bilan

-	Durée de vie	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Matériels et outillages	0	-	-	-	-	-	-	-
Prise multiple	2	87 500	237 500	300 000	387 500	537 500	600 000	750 000
Fusible	2	5 833	15 833	20 000	25 833	35 833	40 000	50 000
Prise paratonnerre	2	131 250	356 250	450 000	581 250	806 250	900 000	1 125 000
Rallonge	2	21 875	59 375	75 000	96 875	134 375	150 000	187 500
Prises	2	8 750	23 750	30 000	38 750	53 750	60 000	75 000
Ventilateur	2	218 750	593 750	750 000	968 750	1 343 750	1 500 000	1 875 000
Relieuse	2	350 000	950 000	1 200 000	1 550 000	2 150 000	2 400 000	3 000 000
Matériel Plastification	2	291 667	791 667	1 000 000	1 291 667	1 791 667	2 000 000	2 500 000
Photocopieuse	2	3 500 000	9 500 000	12 000 000	15 500 000	21 500 000	24 000 000	30 000 000
Appareil multifonction	2	729 167	1 979 167	2 500 000	3 229 167	4 479 167	5 000 000	6 250 000
Appareil Téléphone fixe	2	43 750	118 750	150 000	193 750	268 750	300 000	375 000
Mobile	2	816 667	2 216 667	2 800 000	3 616 667	5 016 667	5 600 000	7 000 000
TOT.	0	6 206 000	16 843 000	21 275 000	27 481 000	38 118 000	42 550 000	53 188 000

Tableau n° 53 Amortissement des matériels et outillages entrant dans le compte de résultat :

	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Matériels et outillages	-	-	-	-	-	-	-
Prise multiple	87 500	150 000	62 500	87 500	150 000	62 500	150 000
Fusible	5 833	10 000	4 167	5 833	10 000	4 167	10 000
Prise paratonnerre	131 250	225 000	93 750	131 250	225 000	93 750	225 000
Rallonge	21 875	37 500	15 625	21 875	37 500	15 625	37 500
Prises	8 750	15 000	6 250	8 750	15 000	6 250	15 000
Ventilateur	218 750	375 000	156 250	218 750	375 000	156 250	375 000
Relieuse	350 000	600 000	250 000	350 000	600 000	250 000	600 000
Matériel Plastification	291 667	500 000	208 333	291 667	500 000	208 333	500 000
Photocopieuse	3 500 000	6 000 000	2 500 000	3 500 000	6 000 000	2 500 000	6 000 000
Appareil multifonction	729 167	1 250 000	520 833	729 167	1 250 000	520 833	1 250 000
Appareil Téléphone fixe	43 750	75 000	31 250	43 750	75 000	31 250	75 000
Mobile	816 667	1 400 000	583 333	816 667	1 400 000	583 333	1 400 000
TOT.	6 206 000	10 638 000	4 433 000	6 206 000	10 638 000	4 433 000	10 638 000

Installations :

Tableau n° 54 Amortissement des installations entrant dans le bilan

-	Durée de vie	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Installation	4	-	-	-	-	-	-	-
Installation réseau	4	72 917	197 917	322 917	447 917	500 000	572 917	697 917
Installation électrique	4	14 583	39 583	64 583	89 583	100 000	114 583	139 583
Installation ESPATEL	4	145 833	395 833	645 833	895 833	1 000 000	1 145 833	1 395 833
TOT.	0	234 000	634 000	1 034 000	1 434 000	1 600 000	1 834 000	2 234 000

Tableau n° 55 Amortissement des installations entrant dans le compte de résultat :

	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Installation	-	-	-	-	-	-	-
Installation réseau	72 917	125 000	125 000	125 000	52 083	72 917	125 000
Installation électrique	14 583	25 000	25 000	25 000	10 417	14 583	25 000
Installation ESPATEL	145 833	250 000	250 000	250 000	104 167	145 833	250 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	234 000	400 000	400 000	400 000	167 000	234 000	400 000

Aménagement :

Tableau n° 56 Amortissement des aménagements entrant dans le bilan :

Aménagement	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Aménagement	5 833 333	15 833 333	20 000 000	25 833 333	35 833 333	40 000 000	45 833 333
Plaque	72 917	197 917	250 000	322 917	447 917	500 000	572 917
Etagère	145 833	395 833	500 000	645 833	895 833	1 000 000	1 145 833
Vitrine	145 833	395 833	500 000	645 833	895 833	1 000 000	1 145 833
TOT.	6 198 000	16 823 000	21 250 000	27 448 000	38 073 000	42 500 000	48 698 000

Tableau n° 57 Amortissement des aménagements entrant dans le compte de résultat :

Aménagement	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Aménagement	5 833 333	10 000 000	4 166 667	5 833 333	10 000 000	4 166 667	5 833 333
Plaque	72 917	125 000	52 083	72 917	125 000	52 083	72 917
Etagère	145 833	250 000	104 167	145 833	250 000	104 167	145 833
Vitrine	145 833	250 000	104 167	145 833	250 000	104 167	145 833
TOT.	6 198 000	10 625 000	4 428 000	6 198 000	10 625 000	4 428 000	6 198 000

Matériels de bureau :

Tableau n°58 Amortissement des matériels de bureau entrant dans le bilan :

-	Durée de vie	31/12/04	t 31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Matériels de bureau	0	-	-	-	-	-	-	-
Table réception	2	20 417	55 417	70 000	90 417	125 417	140 000	175 000
Table	2	23 333	63 333	80 000	103 333	143 333	160 000	200 000
Chaise	2	233 333	633 333	800 000	1 033 333	1 433 333	1 600 000	2 000 000
Table Bureau	2	145 833	395 833	500 000	645 833	895 833	1 000 000	1 250 000
Agrafeuse	2	7 292	19 792	25 000	32 292	44 792	50 000	62 500
Ciseau	2	1 750	4 750	6 000	7 750	10 750	12 000	15 000
Porte Tampon	2	6 417	17 417	22 000	28 417	39 417	44 000	55 000
Tampon	2	6 563	17 813	22 500	29 063	40 313	45 000	56 250
Sous-bureau	2	17 500	47 500	60 000	77 500	107 500	120 000	150 000
Porte feuille note	2	11 667	31 667	40 000	51 667	71 667	80 000	100 000
Porte document	2	5 833	15 833	20 000	25 833	35 833	40 000	50 000
Tapis	2	58 333	158 333	200 000	258 333	358 333	400 000	500 000
TOT.	0	539 000	1 462 000	1 846 000	2 384 000	3 307 000	3 691 000	4 614 000

Tableau n°59 Amortissement des matériels de bureau entrant dans le compte de résultat :

	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Matériels de bureau	-	-	-	-	-	-	-
Table réception	20 417	35 000	14 583	20 417	35 000	14 583	35 000
Table	23 333	40 000	16 667	23 333	40 000	16 667	40 000
Chaise	233 333	400 000	166 667	233 333	400 000	166 667	400 000
Table Bureau	145 833	250 000	104 167	145 833	250 000	104 167	250 000
Agrafeuse	7 292	12 500	5 208	7 292	12 500	5 208	12 500
Ciseau	1 750	3 000	1 250	1 750	3 000	1 250	3 000
Porte Tampon	6 417	11 000	4 583	6 417	11 000	4 583	11 000
Tampon	6 563	11 250	4 688	6 563	11 250	4 688	11 250
Sous-bureau	17 500	30 000	12 500	17 500	30 000	12 500	30 000
Porte feuille note	11 667	20 000	8 333	11 667	20 000	8 333	20 000
Porte document	5 833	10 000	4 167	5 833	10 000	4 167	10 000
Tapis	58 333	100 000	41 667	58 333	100 000	41 667	100 000
TOT.	539 000	923 000	385 000	539 000	923 000	385 000	923 000

Matériels informatiques :

Tableau n°60 Amortissement des matériels informatiques entrant dans le bilan

Matériel informatique	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Ordinateur multimédia	2 318 750	6 293 750	7 950 000	10 268 750	14 243 750	15 900 000	18 218 750
Ordinateur	6 197 917	16 822 917	21 250 000	27 447 917	38 072 917	42 500 000	48 697 917
Ordinateur	1 050 000	2 850 000	3 600 000	4 650 000	6 450 000	7 200 000	8 250 000
Imprimante	495 833	1 345 833	1 700 000	2 195 833	3 045 833	3 400 000	3 895 833
Imprimante	167 708	455 208	575 000	742 708	1 030 208	1 150 000	1 317 708
Onduleur digital	1 735 417	4 710 417	5 950 000	7 685 417	10 660 417	11 900 000	13 635 417
Graveur 52X24X52	233 333	633 333	800 000	1 033 333	1 433 333	1 600 000	1 833 333
comboCDRW/Lect DVD	182 292	494 792	625 000	807 292	1 119 792	1 250 000	1 432 292
Lecteur DVD	94 792	257 292	325 000	419 792	582 292	650 000	744 792
Scanner	116 667	316 667	400 000	516 667	716 667	800 000	916 667
Filtre	315 000	855 000	1 080 000	1 395 000	1 935 000	2 160 000	2 475 000
boîte cd	11 667	31 667	40 000	51 667	71 667	80 000	91 667
Prise	59 063	160 313	202 500	261 563	362 813	405 000	464 063
Switcher	758 333	2 058 333	2 600 000	3 358 333	4 658 333	5 200 000	5 958 333
Switcher	102 083	277 083	350 000	452 083	627 083	700 000	802 083
Câble réseau	380 625	1 033 125	1 305 000	1 685 625	2 338 125	2 610 000	2 990 625
Pince réseau	72 917	197 917	250 000	322 917	447 917	500 000	572 917
Tête réseau	84 583	229 583	290 000	374 583	519 583	580 000	664 583
Logiciel antivirus	189 583	514 583	650 000	839 583	1 164 583	1 300 000	1 489 583
Table ordinateur	466 667	1 266 667	1 600 000	2 066 667	2 866 667	3 200 000	3 666 667
Haut-parleur	72 917	197 917	250 000	322 917	447 917	500 000	572 917
Vidéo projecteur	2 041 667	5 541 667	7 000 000	9 041 667	12 541 667	14 000 000	16 041 667
Portable	2 041 667	5 541 667	7 000 000	9 041 667	12 541 667	14 000 000	16 041 667
Fil décodage	729 167	1 979 167	2 500 000	3 229 167	4 479 167	5 000 000	5 729 167
Poulies de décodage	291 667	791 667	1 000 000	1 291 667	1 791 667	2 000 000	2 291 667
Logiciel de décodage	145 833	395 833	500 000	645 833	895 833	1 000 000	1 145 833
TOT.	20 357 000	55 253 000	69 793 000	90 149 000	125 045 000	139 585 000	159 942 000

Tableau n° 61 Amortissement des matériels informatiques entrant dans le compte de résultat :

Matériel informatique	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amor 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
Ordinateur multimédia	2 318 750	3 975 000	1 656 250	2 318 750	3 975 000	1 656 250	2 318 750
Ordinateur	6 197 917	10 625 000	4 427 083	6 197 917	10 625 000	4 427 083	6 197 917
Ordinateur	1 050 000	1 800 000	750 000	1 050 000	1 800 000	750 000	1 050 000
Imprimante	495 833	850 000	354 167	495 833	850 000	354 167	495 833
Imprimante	167 708	287 500	119 792	167 708	287 500	119 792	167 708
Onduleur digital	1 735 417	2 975 000	1 239 583	1 735 417	2 975 000	1 239 583	1 735 417
Graveur 52X24X52	233 333	400 000	166 667	233 333	400 000	166 667	233 333
comboCDRW/Lect DVD	182 292	312 500	130 208	182 292	312 500	130 208	182 292
Lecteur DVD	94 792	162 500	67 708	94 792	162 500	67 708	94 792
Scanner	116 667	200 000	83 333	116 667	200 000	83 333	116 667
Filtre	315 000	540 000	225 000	315 000	540 000	225 000	315 000
boîte cd	11 667	20 000	8 333	11 667	20 000	8 333	11 667
Prise	59 063	101 250	42 188	59 063	101 250	42 188	59 063
Switcher	758 333	1 300 000	541 667	758 333	1 300 000	541 667	758 333
Switcher	102 083	175 000	72 917	102 083	175 000	72 917	102 083
Câble réseau	380 625	652 500	271 875	380 625	652 500	271 875	380 625
Pince réseau	72 917	125 000	52 083	72 917	125 000	52 083	72 917
Tête réseau	84 583	145 000	60 417	84 583	145 000	60 417	84 583
Logiciel antivirus	189 583	325 000	135 417	189 583	325 000	135 417	189 583
Table ordinateur	466 667	800 000	333 333	466 667	800 000	333 333	466 667
Haut-parleur	72 917	125 000	52 083	72 917	125 000	52 083	72 917
Vidéo projecteur	2 041 667	3 500 000	1 458 333	2 041 667	3 500 000	1 458 333	2 041 667
Portable	2 041 667	3 500 000	1 458 333	2 041 667	3 500 000	1 458 333	2 041 667
Fil décodage	729 167	1 250 000	520 833	729 167	1 250 000	520 833	729 167
Poulies de décodage	291 667	500 000	208 333	291 667	500 000	208 333	291 667
Logiciel de décodage	145 833	250 000	104 167	145 833	250 000	104 167	145 833
TOT.	20 357 000	34 897 000	14 541 000	20 357 000	34 897 000	14 541 000	20 357 000

Récapitulatif des tableaux d'amortissements :

Tableau n° 62 Amortissement des immobilisations entrant dans le bilan

-	Amort 31/12/04	Amort 31/12/05	Amort 31/12/06	Amort 31/12/07	Amort 31/12/08	Amort 31/12/09	Amort 31/12/10
IMMOBILISATIONS	-	-	-	-	-	-	-
Frais d'établissement	898 917	2 439 917	3 432 000	4 580 917	6 121 917	6 764 000	7 662 917
TOT. IMMOBILISATIONS INCORP	898 917	2 439 917	3 432 000	4 580 917	6 121 917	6 764 000	7 662 917
Matériels et outillages	6 205 208	16 842 708	21 275 000	27 480 208	38 117 708	42 550 000	53 187 500
Installation	233 333	633 333	1 033 333	1 433 333	1 600 000	1 833 333	2 233 333
Aménagement	6 197 917	16 822 917	21 250 000	27 447 917	38 072 917	42 500 000	48 697 917
Matériels de bureau	538 271	1 461 021	1 845 500	2 383 771	3 306 521	3 691 000	4 613 750
Matériel informatique	20 356 146	55 252 396	69 792 500	90 148 646	125 044 896	139 585 000	159 941 146
TOT.IMMOBILISATIONS CORP	33 530 875	91 012 375	115 196 333	148 893 875	206 142 042	230 159 333	268 673 646
TOT. IMMOBILISATION	34 430 000	93 453 000	118 629 000	153 475 000	212 264 000	236 924 000	276 337 000

Tableau n°63 Amortissement des immobilisations entrant dans le compte de résultat

-	Amo 31/12/04	Amo 31/12/05	Amo 31/12/06	Amo 31/12/07	Amo 31/12/08	Amo 31/12/09	Amo 31/12/10
Frais d'établissement	898 917	1 541 000	992 083	1 148 917	1 541 000	642 083	898 917
Autres frais	-	-	-	-	-	-	-
TOT. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	898 917	1 541 000	992 083	1 148 917	1 541 000	642 083	898 917
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	-	-	-	-	-	-	-
Matériels et outillages	6 205 208	10 637 500	4 432 292	6 205 208	10 637 500	4 432 292	10 637 500
Installation	233 333	400 000	400 000	400 000	166 667	233 333	400 000
Aménagement	6 197 917	10 625 000	4 427 083	6 197 917	10 625 000	4 427 083	6 197 917
Matériels de bureau	538 271	922 750	384 479	538 271	922 750	384 479	922 750
Matériel informatique	20 356 146	34 896 250	14 540 104	20 356 146	34 896 250	14 540 104	20 356 146
TOT. IMMOBILISATIONS CORPORELLES	33 530 875	57 481 500	24 183 958	33 697 542	57 248 167	24 017 292	38 514 313
TOT.	34 430 000	59 023 000	25 170 000	34 847 000	58 790 000	24 660 000	39 414 000

Section 2 : Les comptes de gestion :

2.1- Les produits en 2004 :

Nous allons tout d'abord voir les pourcentages des services, pour l'apprécier leurs importances dans l'ensemble :

Tableau n°64 Pourcentage de l'enseignement :

Enseignements		
Enseignement bureautique	1,30%	29,41%
Enseignement ciel compta	0,52%	11,76%
Enseignement Autocad	0,43%	9,80%
Enseignement C++	0,54%	12,25%
Enseignement VB	0,54%	12,25%
Enseignement autres logiciels	1,08%	24,51%
TOT.	4,42%	100,00%

L'enseignement représente 4,42 % de tous les services de l'entreprise dont l'enseignement en bureautique fait la majorité à 29 % de cette gamme.

Tableau n°65 Pourcentage de l'impression :

Impressions		
Impression noire texte et tableau	3,38%	78,86%
Impression noire image	0,41%	9,46%
Impression couleur texte ou tableau	0,12%	2,84%
Impression couleur petit image	0,32%	7,57%
Impression couleur grand image	0,05%	1,26%
TOT.	4,29%	100,00%

L'impression constitue 4,29 % de tous les services de l'entreprise dont l'impression de texte ou tableau en noir fait la majorité à 78 % dans cette gamme.

Tableau n°66 Pourcentage des saisies :

Saisies		
Saisie texte	0,68%	68,97%
Saisie tableau	0,30%	31,03%
TOT.	0,98%	100,00%

Le travail de saisie représente 0,98 % de tous les services de l'entreprise dont la saisie de texte fait la majorité à 68 % de cette gamme.

Tableau n°67 Pourcentage des photocopies :

Photocopies		
Photocopie noire A4	4,49%	54,68%
Photocopie noire A3	0,04%	0,53%
Photocopie couleur écriture	0,32%	3,95%
Photocopie couleur petit image	3,25%	39,53%
Photocopie couleur grand image	0,11%	1,32%
TOT.	8,22%	100,00%

La photocopie constitue 8,22 % de tous les services de l'entreprise dont la photocopie de format A4 fait la majorité à 54,68 % de cette gamme.

Tableau n°68 Pourcentage des plastifications :

Plastifications		
Plastification1	0,10%	19,15%
Plastification2	0,16%	31,91%
Plastification3	0,16%	31,91%
Plastification4	0,09%	17,02%
TOT.	0,51%	100,00%

La plastification représente 0,51 % de tous les services de l'entreprise dont la plastification de moyen format fait la majorité à 31,91 % de cette gamme.

Tableau n°69 Pourcentage des gravures :

Gravure		
Gravure CD avec boîtier	0,18%	11,24%
Gravure CD sans boîtier	1,26%	78,63%
Gravure DVD	0,16%	10,12%
	0,00%	0,00%
TOT.	1,60%	100,00%

Le gravure contribue à 1,60 % de tous les services de l'entreprise dont le gravure sans boîtier fait la majorité à 78,63 % de cette gamme.

Tableau n°70 Pourcentage des autres services :

Décodage téléphone	0,32%	1,07%
Projection vidéo	1,62%	5,36%
Chargement encre	3,90%	12,86%
Réparations et installations	1,90%	6,25%
Téléphone et Fax	0,65%	2,14%
Navigation ou navigation	6,77%	22,33%
Envoie E-Mail	0,05%	0,18%
Conception projet PowerPoint	0,41%	1,34%
Relieuse	0,06%	0,21%
Club Internet	11,37%	37,51%
Scanner	2,71%	8,93%
Carte de visite	0,14%	0,47%
invitation	0,24%	0,80%
Vente leçon sur Internet (DI, médecine)	0,16%	0,54%
TOT.	30,31%	100,00%

Les autres services contribuent à 30,31 % de tous les produits de l'entreprise dont la Club Internet représente le 37,51% de ces autres services.

Tableau n°71 Pourcentage des ventes de marchandises :

CD en vrac	1,57%	3,16%
CD en boîte	0,58%	1,18%
DVD	0,27%	0,55%
Disquette	0,15%	0,31%
Carte son 16 bits ISA	1,76%	3,54%
Carte son 32 bits PCI	0,97%	1,96%
Carte TV vidéo	2,34%	4,71%
Carte graphique 32 bits	2,34%	4,71%
RAM 8Mo	0,05%	0,10%
RAM 16 Mo	0,99%	1,99%
RAM 32 Mo	0,97%	1,96%
Lecteur CD Occasion 24X	0,63%	1,27%
Ordinateurs occasions 486DX	9,92%	19,97%
Ordinateurs occasions P75	9,75%	19,63%
Ordinateurs occasions P133	7,36%	14,83%
Ordinateurs occasions P166	4,17%	8,40%
Ecran SVGA	1,19%	2,40%
Clavier PS/2	1,25%	2,51%
Clavier standard	1,21%	2,44%
Sourie PS/2	1,22%	2,45%
Sourie série	1,06%	2,13%
Papier photocopie	0,26%	0,52%
Papier bristol	0,06%	0,12%
Recharges téléphonique	2,17%	4,36%
TOT.	49,66%	100,00%

La vente des marchandises représente 49,66 % de tous les produits de l'entreprise la vente de 486DX est la plus importante à 19 % de cette vente.

Récapitulatif des pourcentages

Enseignements	4%
Impressions	4%
Saisies	1%
Photocopies	8%
Plastifications	1%
Gravure	2%
Autres services	30%
Marchandises	50%
TOT de la X°	100%

Tableau n° 72 Enseignements :

	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Enseignements	-	-	-	-	-	-	-
Enseignement bureautique	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Enseignement ciel compta	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Enseignement AUTOCAD	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Enseignement C++	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Enseignement VB	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Enseignement autres logiciels	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
TOT.	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000

Tableau n° 73 Impressions :

Impressions	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Impression noire texte et tableau	3 125 000	3 282 000	3 437 500	3 437 500	3 437 500	3 437 500	3 437 500
Impression noire image	375 000	393 000	412 500	412 500	412 500	412 500	412 500
Impression couleur texte ou tableau	112 000	118 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000
Impression couleur petit image	300 000	315 000	330 000	330 000	330 000	330 000	330 000
Impression couleur grand image	50 000	52 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	3 962 000	4 160 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000

Tableau n° 74 Saisies :

Saisies	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Saisie texte	625 000	656 000	687 000	687 000	687 000	687 000	687 000
Saisie tableau	281 000	295 000	309 000	309 000	309 000	309 000	309 000
TOT.	906 000	951 000	996 000	996 000	996 000	996 000	996 000

Tableau n° 75 Photocopies :

Photocopies	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Photocopie noire A4	4 150 000	4 357 000	4 565 000	4 565 000	4 565 000	4 565 000	4 565 000
Photocopie noire A3	40 000	42 000	44 000	44 000	44 000	44 000	44 000
Photocopie couleur écriture	300 000	315 000	330 000	330 000	330 000	330 000	330 000
Photocopie couleur petit image	3 000 000	3 150 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000
Photocopie couleur grand image	100 000	105 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	7 590 000	7 969 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000

Tableau n° 76 Plastifications :

Plastifications	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Plastification1	90 000	94 500	99 000	99 000	99 000	99 000	99 000
Plastification2	150 000	157 500	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
Plastification3	150 000	157 500	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
Plastification4	80 000	84 500	88 000	88 000	88 000	88 000	88 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	470 000	493 000	517 000	517 000	517 000	517 000	517 000

Tableau n° 77 Gravures :

Gravure	-	-	-	-	-	-	-
Gravure CD sans boîtier	166 000	174 000	183 000	183 000	183 000	183 000	183 000
Gravure CD avec boîtier	1 165 000	1 223 000	1 281 000	1 281 000	1 281 000	1 281 000	1 281 000
Gravure DVD	150 000	157 000	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	1 481 000	1 555 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000

Tableau n° 78 Autres services :

	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Décodage téléphone	300 000	315 000	330 000	330 000	330 000	330 000	330 000

Projection vidéo	1 500 000	1 575 000	1 650 000	1 650 000	1 650 000	1 650 000	1 650 000
Chargement encre	3 600 000	3 780 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Réparations et installations	1 750 000	1 837 000	1 925 000	1 925 000	1 925 000	1 925 000	1 925 000
Téléphone et Fax	600 000	630 000	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000
Navigation	6 250 000	6 562 000	6 875 000	6 875 000	6 875 000	6 875 000	6 875 000
Envoie E-Mail	50 000	52 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000
Conception projet PowerPoint	375 000	393 000	412 000	412 000	412 000	412 000	412 000
Relieuse	60 000	63 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000
Club Internet	10 500 000	10 500 000	10 500 000	10 500 000	10 500 000	10 500 000	10 500 000
Scanner	2 500 000	2 625 000	2 750 000	2 750 000	2 750 000	2 750 000	2 750 000
Carte de visite	132 000	138 000	145 000	145 000	145 000	145 000	145 000
invitation	225 000	236 000	247 000	247 000	247 000	247 000	247 000
Vente leçon sur Internet (DPI, médecine)	150 000	157 500	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	27 992 000	28 866 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000

Tableau n° 79 Vente de Marchandises :

	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
CD en vrac	1 450 000	1 450 000	1 595 000	1 595 000	1 595 000	1 595 000	1 595 000
CD en boîte	540 000	540 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000
DVD	250 000	250 000	275 000	275 000	275 000	275 000	275 000
Disquette	142 000	142 000	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000
Carte son 16 bits ISA	1 625 000	1 625 000	1 787 000	1 787 000	1 787 000	1 787 000	1 787 000
Carte son 32 bits PCI	900 000	900 000	990 000	990 000	990 000	990 000	990 000
Carte TV vidéo	2 160 000	2 160 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000
Carte graphique 32 bits	2 160 000	2 160 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000
RAM 8Mo	45 000	45 000	49 000	49 000	49 000	49 000	49 000
RAM 16 Mo	912 000	912 000	1 003 000	1 003 000	1 003 000	1 003 000	1 003 000
RAM 32 Mo	900 000	900 000	990 000	990 000	990 000	990 000	990 000
Lecteur CD Occasion 24X	581 000	581 000	639 000	639 000	639 000	639 000	639 000
Ordinateurs occasions 486DX	9 160 000	9 160 000	10 076 000	10 076 000	10 076 000	10 076 000	10 076 000
Ordinateurs occasions P75	9 000 000	9 000 000	9 900 000	9 900 000	9 900 000	9 900 000	9 900 000
Ordinateurs occasions P133	6 800 000	6 800 000	7 480 000	7 480 000	7 480 000	7 480 000	7 480 000
Ordinateurs occasions P166	3 850 000	3 850 000	4 235 000	4 235 000	4 235 000	4 235 000	4 235 000
Ecran SVGA	1 100 000	1 100 000	1 210 000	1 210 000	1 210 000	1 210 000	1 210 000
Clavier PS/2	1 150 000	1 150 000	1 265 000	1 265 000	1 265 000	1 265 000	1 265 000
Clavier standard	1 120 000	1 120 000	1 232 000	1 232 000	1 232 000	1 232 000	1 232 000
Sourie PS/2	1 125 000	1 125 000	1 237 000	1 237 000	1 237 000	1 237 000	1 237 000
Sourie série	975 000	975 000	1 072 000	1 072 000	1 072 000	1 072 000	1 072 000
Papier photocopie	240 000	240 000	264 000	264 000	264 000	264 000	264 000
Papier bristol	56 000	56 000	61 000	61 000	61 000	61 000	61 000
Recharges téléphonique	2 000 000	2 000 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	48 241 000	48 241 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000

Tableau n° 80 Récapitulatif des produits en 2004:

		31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
	-	-	-	-	-	-	-
Enseignements	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000
Impressions	3 962 000	4 160 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000
Saisies	906 000	951 000	996 000	996 000	996 000	996 000	996 000
Photocopies	7 590 000	7 969 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000
Plastifications	470 000	493 000	517 000	517 000	517 000	517 000	517 000
Gravure	1 481 000	1 555 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000
Autres services	27 992 000	28 866 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000
Marchandises	48 241 000	48 241 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT. de la X°	94 724 000	96 319 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000

2.2- Les charges en 2004:

Nous allons voir les charges en 2004, mais nous allons voir tout d'abord l'évaluation de ces charges par la méthode de pourcentage.

Tableau n°81 Pourcentage des achats de métiers :

Achat de matières		
CD en vrac	0,24%	3,35%
CD en boîte	0,97%	13,42%
DVD	0,24%	3,35%
Fourniture Plastification	0,06%	0,80%
Encre photocopie	1,42%	19,64%
Tonner imprimante	0,97%	13,42%
Tonner photocopieuse	1,45%	20,12%
Papier photocopie	1,02%	14,09%
Papier impression	0,51%	7,04%
Papier bristol	0,15%	2,08%
Encre impression	0,19%	2,68%
TOT.	7,23%	100,00%

L'achat de matière est évalué à 7,23 % de toutes les charges de l'entreprise dont les charges sur la photocopieuse sont les plus élevées à 20,12 % des charges sur les matières et fournitures consommables.

Tableau n°82 Pourcentage des achats des fournitures :

Achat de fournitures		
Recharge Tel	0,45%	56,06%
crayon	0,00%	0,00%
Blanco	0,01%	1,10%
scotch	0,00%	0,55%
Colle	0,01%	1,10%
recharge agrafeuse	0,01%	0,91%
trombone	0,02%	2,13%
gomme	0,00%	0,37%
Papier A8	0,03%	3,66%
Papier A4	0,08%	9,75%
Autres	0,19%	24,38%
TOT.	0,80%	100,00%

L'achat de fourniture représente 0,80 % de toutes les charges de l'entreprise dont l'achat des recharges téléphoniques est la plus élevée, et arrive jusqu'à 56,06 % de toutes les charges concernant les fournitures.

Tableau n°83 Pourcentage des autres achats :

Autres		
JIRAMA	0,98%	11,19%
Connexions	7,76%	88,81%
TOT.	8,74%	100,00%

Les autres achats et services représentent 8,74 % de toutes les charges de l'entreprise dont les charges sur les connexions sont les plus élevées jusqu'à 88,81 % des autres charges.

Tableau n°84 Pourcentage des achats de marchandises :

CD en vrac	1,01%	0,00%
CD en boîte	0,40%	0,00%
DVD	0,20%	0,00%
Disquette	1,01%	0,00%
Carte son 16 bits ISA	3,64%	6,66%
Carte son 32 bits PCI	2,30%	4,22%
Carte TV vidéo	5,09%	9,32%
Carte graphique 32 bits	2,33%	4,26%
RAM 8Mo	0,05%	0,10%
RAM 16 Mo	0,81%	1,49%
RAM 32 Mo	0,73%	1,33%
Lecteur CD Occasion 24X	0,61%	1,12%
Ordinateurs occasions 486DX	9,31%	17,04%
Ordinateurs occasions P75	9,09%	16,64%
Ordinateurs occasions P133	7,27%	13,31%
Ordinateurs occasions P166	4,12%	7,54%
Ecran SVGA	1,40%	2,56%
Clavier PS/2	1,45%	2,66%
Clavier standard	1,36%	2,49%
Sourie PS/2	1,45%	2,66%
Sourie série	1,11%	2,02%
Papier photocopie	0,23%	0,43%
Papier bristol	0,04%	0,07%
Recharges téléphonique	2,23%	4,08%
TOT.	54,64%	100,00%

Les achats des marchandises constituent le 54,64 % de toutes les charges de l'entreprise dont l'achat de 486DX est le plus élevé à 17,04 % des achats des marchandises.

Tableau n°85 Pourcentage des services extérieurs :

Services extérieurs		
Location maison	1,98%	73,38%
Poste	0,06%	2,34%
Journal	0,07%	2,70%
Entretien	0,10%	3,60%
Publicité	0,48%	17,99%
-		
TOT.	2,70%	100,00%

Les services extérieurs sont évalués à 2,70 % de toutes les charges de l'entreprise dont le loyer est le plus élevé jusqu'à 73,38 % des services extérieurs.

Tableau n°86 Pourcentage des autres services extérieurs :

Autres services extérieurs		
Service après vente	0,10%	3,76%
Transport sur achat	0,41%	15,78%
Poste et télécommunication	0,10%	3,83%
Consultant	1,98%	76,63%
-	0,00%	0,00%
TOT.	2,58%	100,00%

Les autres services extérieurs représentent 2,58 % de toutes les charges de l'entreprise dont les honoraires des consultants sont les plus élevées jusqu'à 76,63 % des autres services extérieurs.

Tableau n°87 Pourcentage des charges du personnel :

Charges du personnel		
Rémunérations du personnel	12,80%	79,83%
Charges sociales patronales	2,30%	14,37%
ractions gardiens	0,35%	2,18%
Formation	0,58%	3,63%
-	0,00%	0,00%
TOT.	16,04%	100,00%

Les charges de personnel représentent 16,04 % de toutes les charges de l'entreprise dont les rémunérations sont les plus élevées à 79,83 % des charges du personnel.

Tableau n°88 Pourcentage des charges financières :

Charges financières		
Intérêt	1,84%	97,24%
Frais de tenu de compte	0,01%	0,61%
Agios	0,04%	2,15%
-	0,00%	0,00%
TOT.	1,89%	100,00%

Les charges financières représentent 1,89 % de toutes les charges de l'entreprise mais l'intérêt de la dette a gonflé cette charge jusqu'à 97,24 %.

Nous allons voir les valeurs de ces charges :

Tableau n°89 Achats des matières :

Achat de fournitures	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Recharge tel	383 000		421 674	421 674	421 674	421 674	421 674
crayon	-	-	-	-	-	-	-
Blanco	7 000	875	8 250	8 250	8 250	8 250	8 250
scotch	3 000	438	4 125	4 125	4 125	4 125	4 125
Colle	7 000	875	8 250	8 250	8 250	8 250	8 250
recharge agrafeuse	6 000	563	6 875	6 875	6 875	6 875	6 875
trombone	14 000	1 146	16 039	16 039	16 039	16 039	16 039
gomme	2 000	292	2 749	2 749	2 749	2 749	2 749
Papier A8	24 000	12 917	27 499	27 499	27 499	27 499	27 499
Papier A4	66 000	55 666	73 335	73 335	73 335	73 335	73 335
Autres	166 000	41 666	183 334	183 334	183 334	183 334	183 334
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	684 000	96 000	753 000	753 000	753 000	753 000	753 000

Tableau n°90 Autres dépenses :[illegible]

Tableau n°91 Achats des marchandises :

Achat de marchandises	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
CD en vrac	868 000	798 000	868 000	868 000	868 000	868 000	868 000
CD en boîte	347 000	277 000	347 000	347 000	347 000	347 000	347 000
DVD	173 000	86 000	173 000	173 000	173 000	173 000	173 000
Disquette	868 000	815 000	868 000	868 000	868 000	868 000	868 000
Carte son 16 bits ISA	3 125 000	1 250 000	3 125 000	3 125 000	3 125 000	3 125 000	3 125 000
Carte son 32 bits PCI	1 979 000	395 000	1 979 000	1 979 000	1 979 000	1 979 000	1 979 000
Carte TV vidéo	4 375 000	1 458 000	4 375 000	4 375 000	4 375 000	4 375 000	4 375 000
Carte graphique 32 bits	2 000 000	1 500 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
RAM 8Mo	45 000	33 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
RAM 16 Mo	700 000	583 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
RAM 32 Mo	625 000	500 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000
Lecteur CD 24X	525 000	300 000	525 000	525 000	525 000	525 000	525 000
Ordinateurs 486DX	8 000 000	7 200 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000
Ordinateurs P75	7 812 000	6 770 000	7 812 000	7 812 000	7 812 000	7 812 000	7 812 000
Ordinateurs P133	6 250 000	5 000 000	6 250 000	6 250 000	6 250 000	6 250 000	6 250 000
Ordinateurs P166	3 541 000	2 124 000	3 541 000	3 541 000	3 541 000	3 541 000	3 541 000
Ecran SVGA	1 200 000	600 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Clavier PS/2	1 250 000	1 150 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000
Clavier standard	1 166 000	1 083 000	1 166 000	1 166 000	1 166 000	1 166 000	1 166 000
Sourie PS/2	1 250 000	1 150 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000
Sourie série	950 000	823 000	950 000	950 000	950 000	950 000	950 000
Papier photocopie	200 000	116 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Papier bristol	31 000	12 000	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000
Recharges téléphonique	1 916 000	1 533 000	1 916 000	1 916 000	1 916 000	1 916 000	1 916 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	49 201 000	35 565 000	49 201 000	49 201 000	49 201 000	49 201 000	49 201 000

Tableau n°92 Services extérieurs :

Services extérieurs	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Location maison	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000
Poste	54 000	54 000	54 000	54 000	54 000	54 000	54 000
Journal	62 000	62 000	62 000	62 000	62 000	62 000	62 000
Entretien	83 000	83 000	83 000	83 000	83 000	83 000	83 000
Publicité	416 000	416 000	416 000	416 000	416 000	416 000	416 000
TOT.	2 317 000	2 317 000	2 317 000	2 317 000	2 317 000	2 317 000	2 317 000

Tableau n°93 Autres Services extérieurs :

Autres services extérieurs	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Service après vente	83 000	87 500	87 500	87 500	87 500	87 500	87 500
Transport sur achat	350 000	367 500	367 500	367 500	367 500	367 500	367 500
Poste et télécommunication	85 000	89 000	89 000	89 000	89 000	89 000	89 000
Consultant	1 700 000	1 785 000	1 785 000	1 785 000	1 785 000	1 785 000	1 785 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	2 219 000	2 330 000	2 330 000	2 330 000	2 330 000	2 330 000	2 330 000

Tableau n°94 Charges du personnel :

Charges du personnel	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Rémunérations du personnel	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000
Charges sociales patronales	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000
ractions gardiens	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Formation et autres dép	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
TOT.	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000

Tableau n°95 Charges du personnel détaillées :

	Sal base	Salaire brut	CNAPS sal	CNAPS Pat	Ostie sal	Ostie Pat	RI/pers	IGR	Salaire net
Poste1	4 550 000	4 550 000	26 000	591 500	45 500	227 500	258 375	75 888	4 402 613
Poste2	500 000	500 000	2 000	65 000	5 000	25 000	369 750	2 963	490 038
Poste3	1 000 000	1 000 000	2 000	130 000	10 000	50 000	741 000	47 750	940 250
Poste4	1 200 000	1 200 000	6 000	156 000	12 000	60 000	295 500	28 650	1 153 350
Poste5	700 000	700 000	4 000	91 000	7 000	35 000	258 375	11 675	677 325
Comptable	300 000	300 000	2 000	39 000	3 000	15 000	221 250	2 125	292 875
Gérant	1 000 000	1 000 000	2 000	130 000	10 000	50 000	741 000	47 750	940 250
Caissier	500 000	500 000	2 000	65 000	5 000	25 000	369 750	2 963	490 038
Contrôleur	850 000	850 000	2 000	110 500	8 500	42 500	629 625	19 906	819 594
Gardien	400 000	400 000	4 000	52 000	4 000	20 000	147 000	2 200	389 800
TOT	11 000 000	11 000 000	52 000	1 430 000	110 000	550 000	4 031 625	241 869	10 596 131

Tableau n°96 Charges financières :

Charges financières	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
Intérêt	1 582 000	1 582 000	1 582 000	1 582 000	1 582 000	1 582 000	1 582 000
Frais de tenu de compte	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Agios	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	1 628 000	1 628 000	1 628 000	1 628 000	1 628 000	1 628 000	1 628 000

Tableau n°97 IRNS :

	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
IRNS	4 633 000	8 091 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000

Tableau n°98 des charges 2004 :

	30/06/2004	31/07/2004	31/08/2004	30/09/2004	31/10/2004	30/11/2004	31/12/2004
--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Achat de Matières et consommables	6 211 000	5 021 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000
Achat de fournitures	683 000	95 000	752 000	752 000	752 000	752 000	752 000
Autres	7 506 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000
Achat de marchandises	49 200 000	35 564 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000
Services extérieurs	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000
Autres services extérieurs	2 218 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000
Charges du personnel	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000
Charges financières	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000
-	-	-	-	-	-	-	-
IRNS	4 633 000	8 091 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	88 178 000	76 374 000	89 089 000	89 089 000	89 089 000	89 089 000	89 089 000

2.3- Produits jusqu'à 2010 :

Tableau n°99 Enseignement jusqu'à 2010

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Enseignements	-	-	-	-	-	-	-
Bureautique	8 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000
Ciel Compta	3 360 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000
AUTOCAD	2 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
C++	3 500 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
VB	3 500 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
Autres logiciels	7 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	28 560 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000

Tableau n°100 Impressions jusqu'à 2010

Impressions	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
-------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

NT et NTB	23 593 000	41 250 000	41 250 000	41 250 000	41 250 000	41 250 000	41 250 000
NI	2 831 000	4 950 000	4 950 000	4 950 000	4 950 000	4 950 000	4 950 000
CT ou CTB	849 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000
CPI	2 265 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
CGI	377 000	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	29 917 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000

Tableau n°101 Saisies jusqu'à 2010

Saisies	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Saisie texte	4 718 000	8 250 000	8 250 000	8 250 000	8 250 000	8 250 000	8 250 000
Saisie tableau	2 123 000	3 712 000	3 712 000	3 712 000	3 712 000	3 712 000	3 712 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	6 843 000	11 963 000	11 963 000	11 963 000	11 963 000	11 963 000	11 963 000

Tableau n°102 Photocopies jusqu'à 2010

Photocopies	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Noire A4	31 332 000	54 780 000	54 780 000	54 780 000	54 780 000	54 780 000	54 780 000
Noire A3	302 000	528 000	528 000	528 000	528 000	528 000	528 000
Couleur écriture	2 265 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Couleur PI	22 650 000	39 600 000	39 600 000	39 600 000	39 600 000	39 600 000	39 600 000
Couleur GI	755 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	57 304 500	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000

Tableau n°103 Plastifications jusqu'à 2010

Plastifications	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
-----------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Plastification1	679 000	1 188 000	1 188 000	1 188 000	1 188 000	1 188 000	1 188 000
Plastification2	1 132 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000
Plastification3	1 132 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000
Plastification4	604 000	1 056 000	1 056 000	1 056 000	1 056 000	1 056 000	1 056 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	3 548 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000

Tableau n°104 Gravures jusqu'à 2010

Gravure	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
CD sans boîtier	1 257 000	2 199 000	2 199 000	2 199 000	2 199 000	2 199 000	2 199 000
CD avec boîtier	8 795 000	15 378 000	15 378 000	15 378 000	15 378 000	15 378 000	15 378 000
Gravure DVD	1 132 500	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000	1 980 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	11 187 000	19 558 000	19 558 000	19 558 000	19 558 000	19 558 000	19 558 000

Tableau n°105 Autres services jusqu'à 2010

[illegible]

Tableau n°106 Ventes des marchandises jusqu'à 2010

Marchandises	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
CD en vrac	10 875 000	19 140 000	19 140 000	19 140 000	19 140 000	19 140 000	19 140 000
CD en boîte	4 050 000	7 128 000	7 128 000	7 128 000	7 128 000	7 128 000	7 128 000
DVD	1 875 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000
Disquette	1 068 750	1 881 000	1 881 000	1 881 000	1 881 000	1 881 000	1 881 000
Son 16 bits ISA	12 187 500	21 450 000	21 450 000	21 450 000	21 450 000	21 450 000	21 450 000
Son 32 bits PCI	6 750 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000
Carte TV vidéo	16 200 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000
Graphique 32 bits	16 200 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000	28 512 000
RAM 8Mo	337 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000
RAM 16 Mo	6 840 000	12 038 000	12 038 000	12 038 000	12 038 000	12 038 000	12 038 000
RAM 32 Mo	6 750 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000	11 880 000
Lecteur CD 24X	4 357 000	7 669 000	7 669 000	7 669 000	7 669 000	7 669 000	7 669 000
Ordi 486DX	68 700 000	120 912 000	120 912 000	120 912 000	120 912 000	120 912 000	120 912 000
Ordinateurs P75	67 500 000	118 800 000	118 800 000	118 800 000	118 800 000	118 800 000	118 800 000
Ordinateurs P133	51 000 000	89 760 000	89 760 000	89 760 000	89 760 000	89 760 000	89 760 000
Ordinateurs P166	28 875 000	50 820 000	50 820 000	50 820 000	50 820 000	50 820 000	50 820 000
Ecran SVGA	8 250 000	14 520 000	14 520 000	14 520 000	14 520 000	14 520 000	14 520 000
Clavier PS/2	8 625 000	15 180 000	15 180 000	15 180 000	15 180 000	15 180 000	15 180 000
Clavier standard	8 400 000	14 784 000	14 784 000	14 784 000	14 784 000	14 784 000	14 784 000
Sourie PS/2	8 437 000	14 850 000	14 850 000	14 850 000	14 850 000	14 850 000	14 850 000
Sourie série	7 312 000	12 870 000	12 870 000	12 870 000	12 870 000	12 870 000	12 870 000
Papier photocopie	1 800 000	3 168 000	3 168 000	3 168 000	3 168 000	3 168 000	3 168 000
Papier bristol	421 000	742 000	742 000	742 000	742 000	742 000	742 000
Recharges	15 000 000	26 400 000	26 400 000	26 400 000	26 400 000	26 400 000	26 400 000
TOT.	361 814 000	636 792 000	636 792 000	636 792 000	636 792 000	636 792 000	636 792 000

Tableau n°107 Récapitulatif des produits jusqu'à 2010:

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Enseignements	28 560 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000
Impressions	29 916 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000
Saisies	6 842 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000
Photocopies	57 304 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000
Plastifications	3 548 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000
Gravure	11 186 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000
Autres services	205 564 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000
Marchandises	361 813 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000
TOT. de la X°	704 736 000	1 232 863 000	1 232 863 000	1 232 863 000	1 232 863 000	1 232 863 000	1 232 863 000

2.4- Charges jusqu'à 2010 :

Tableau n°108 Achats de matières jusqu'à 2010:

Achat de matières	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
CD en vrac	1 531 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000
CD en boîte	6 208 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000
DVD	1 468 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000	2 749 000
Fournit. Plastification	327 000	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000
Encre photocopie	7 989 000	16 104 000	16 104 000	16 104 000	16 104 000	16 104 000	16 104 000
Tonner imprimante	6 291 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000	11 000 000
Tonner photocopieuse	9 437 000	16 500 000	16 500 000	16 500 000	16 500 000	16 500 000	16 500 000
Papier photocopie	6 606 000	11 550 000	11 550 000	11 550 000	11 550 000	11 550 000	11 550 000
Papier impression	3 303 000	5 775 000	5 775 000	5 775 000	5 775 000	5 775 000	5 775 000
Papier bristol	975 000	1 706 000	1 706 000	1 706 000	1 706 000	1 706 000	1 706 000
Encre impression	1 258 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000
TOT.	45 398 000	81 996 000	81 996 000	81 996 000	81 996 000	81 996 000	81 996 000

Tableau n°109 Achats de Fournitures jusqu'à 2010:

Achat de fournitures	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Recharge téléphone	2 472 000	5 060 088	5 060 088	5 060 088	5 060 088	5 060 088	5 060 088
Crayon	-	-	-	-	-	-	-
Blanco	49 000	99 000	99 000	99 000	99 000	99 000	99 000
Scotch	24 000	49 000	49 000	49 000	49 000	49 000	49 000
Colle	49 000	99 000	99 000	99 000	99 000	99 000	99 000
Recharge agrafeuse	41 000	82 000	82 000	82 000	82 000	82 000	82 000
Trombone	95 000	192 000	192 000	192 000	192 000	192 000	192 000
Gomme	16 000	32 000	32 000	32 000	32 000	32 000	32 000
Papier A8	175 000	329 000	329 000	329 000	329 000	329 000	329 000
Papier A4	489 000	880 000	880 000	880 000	880 000	880 000	880 000
Autres	1 125 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	4 540 000	9 026 000	9 026 000	9 026 000	9 026 000	9 026 000	9 026 000

Tableau n°110 Autres Achats jusqu'à 2010:

Autres	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
JIRAMA	6 132 000	10 584 000	10 584 000	10 584 000	10 584 000	10 584 000	10 584 000
Connexions	46 666 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	52 799 000	90 585 000	90 585 000	90 585 000	90 585 000	90 585 000	90 585 000

Tableau n°111 Achats de marchandises jusqu'à 2010:

Achat de marchandises	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
CD en vrac	6 006 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000
CD en boîte	2 361 000	4 167 000	4 167 000	4 167 000	4 167 000	4 167 000	4 167 000
DVD	1 128 000	2 083 000	2 083 000	2 083 000	2 083 000	2 083 000	2 083 000
Disquette	6 024 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000	10 416 000
Carte son 16 bits ISA	20 000 000	37 500 000	37 500 000	37 500 000	37 500 000	37 500 000	37 500 000
Carte son 32 bits PCI	12 270 000	23 750 000	23 750 000	23 750 000	23 750 000	23 750 000	23 750 000
Carte TV vidéo	27 708 000	52 500 000	52 500 000	52 500 000	52 500 000	52 500 000	52 500 000
Graphique 32 bits	13 500 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000
RAM 8Mo	308 000	550 000	550 000	550 000	550 000	550 000	550 000
RAM 16 Mo	4 783 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000
RAM 32 Mo	4 250 000	7 500 000	7 500 000	7 500 000	7 500 000	7 500 000	7 500 000
Lecteur CD 24X	3 450 000	6 300 000	6 300 000	6 300 000	6 300 000	6 300 000	6 300 000
Ordinateurs 486DX	55 200 000	96 000 000	96 000 000	96 000 000	96 000 000	96 000 000	96 000 000
Ordinateurs P75	53 645 000	93 749 000	93 749 000	93 749 000	93 749 000	93 749 000	93 749 000
Ordinateurs P133	42 500 000	75 000 000	75 000 000	75 000 000	75 000 000	75 000 000	75 000 000
Ordinateurs P166	23 374 000	42 499 000	42 499 000	42 499 000	42 499 000	42 499 000	42 499 000
Ecran SVGA	7 800 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000
Clavier PS/2	8 650 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
Clavier standard	8 083 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
Sourie PS/2	8 650 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
Sourie série	6 523 000	11 400 000	11 400 000	11 400 000	11 400 000	11 400 000	11 400 000
Papier photocopie	1 316 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Papier bristol	200 000	375 000	375 000	375 000	375 000	375 000	375 000
Recharges	13 033 000	23 000 000	23 000 000	23 000 000	23 000 000	23 000 000	23 000 000
TOT.	330 770 000	590 410 000	590 410 000	590 410 000	590 410 000	590 410 000	590 410 000

Tableau n°112 Services extérieurs jusqu'à 2010:

Services extérieurs	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
---------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Location maison	11 900 000	20 400 000	20 400 000	20 400 000	20 400 000	20 400 000	20 400 000
Poste	379 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Journal	437 000	749 000	749 000	749 000	749 000	749 000	749 000
Entretien	583 000	999 000	999 000	999 000	999 000	999 000	999 000
Publicité	2 916 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	16 217 000	27 801 000	27 801 000	27 801 000	27 801 000	27 801 000	27 801 000

Autres services extérieurs	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Service après vente	608 000	1 049 000	1 049 000	1 049 000	1 049 000	1 049 000	1 049 000
Transport sur achat	2 555 000	4 410 000	4 410 000	4 410 000	4 410 000	4 410 000	4 410 000
Poste et télécommunication	620 500	1 071 000	1 071 000	1 071 000	1 071 000	1 071 000	1 071 000
Consultant	12 410 000	21 420 000	21 420 000	21 420 000	21 420 000	21 420 000	21 420 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	16 194 000	27 951 000	27 951 000	27 951 000	27 951 000	27 951 000	27 951 000

Tableau n°114 Charges du personnel jusqu'à 2010:

Charges du personnel	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Rémunérations du personnel	77 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000
Charges sociales patronales	13 860 000	23 760 000	23 760 000	23 760 000	23 760 000	23 760 000	23 760 000
Contributions sociales gardiennes	2 100 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Formation et autre dépenses	3 500 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
TOT.	96 460 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000

Tableau n°115 Charges financières jusqu'à 2010:

Charges financières	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Intérêt	11 079 000	16 777 000	12 978 000	9 180 000	5 381 000	659 000	-
Frais de tenue de compte	70 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Agios	245 000	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	11 395 000	17 318 000	17 318 000	17 318 000	17 318 000	17 318 000	540 000

Tableau n°116 IRNS jusqu'à 2010:

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
IRNS	36 230 000	57 189 000	70 365 000	68 310 000	61 259 000	74 857 000	69 924 000

Tableau n°117 Récapitulatif des charges jusqu'à 2010 :

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Achat de Matières et consommables	45 397 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000
Achat de fournitures	4 539 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000
Autres	52 798 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000
Achat de marchandises	330 769 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000
Services extérieurs	16 216 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000
Autres services extérieurs	16 193 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000
Charges du personnel	96 460 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000
Charges financières	11 394 000	17 317 000	13 518 000	9 720 000	5 921 000	1 199 000	540 000
-	-	-	-	-	-	-	-
IRNS	36 229 000	57 188 000	70 364 000	68 309 000	61 258 000	74 856 000	69 923 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	610 001 000	1 067 633 000	1 077 010 000	1 071 156 000	1 060 307 000	1 069 183 000	1 063 591 000

Section 3 : Plan de trésorerie-Remboursement de dette-Plan de financement :

3.1- Plan de trésorerie :

RECETTES	
Enseignements	
Impressions	
Saisies	
Photocopies	
Plastifications	
Gravure	
Autres services	
Marchandises	
TOT.	
DEPENSES	
Achat de Matières	
Achat de fournitures	
Autres	
Achat de marchandises	
Services extérieurs	
Autres services externes	
Charges du personnel	
Charges financières	
IRNS	
TOT.	
Solde	

Tableau n°118 Plan de trésorerie jusqu'à 2010 :

RECETTES	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Enseignements	28 560 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000
Impressions	29 916 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000
Saisies	6 842 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000	11 962 000
Photocopies	57 304 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000
Plastifications	3 548 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000
Gravure	11 186 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000
Autres services	205 564 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000	356 894 000
Marchandises	361 813 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000
TOT.	704 735 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000
DEPENSES	-	-	-	-	-	-	-
Achat de Matières	45 397 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000
Achat de fournitures	4 539 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000
Autres	52 798 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000
Achat de marchandises	330 769 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000
Services extérieurs	16 216 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000
Autres services externes	16 193 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000
Charges du personnel	96 460 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000
Charges financières	11 394 000	17 317 000	13 518 000	9 720 000	5 921 000	1 199 000	540 000
IRNS	36 229 000	57 188 000	70 364 000	68 309 000	61 258 000	74 856 000	69 923 000
TOT.	610 000 000	1 067 632 000	1 077 009 000	1 071 155 000	1 060 306 000	1 069 182 000	1 063 590 000
Solde	94 735 000	165 229 000	155 852 000	161 706 000	172 555 000	163 679 000	169 272 000

Le Plan de trésorerie est un plan qui montre les soldes entre les entrées et les sorties de fonds, ce plan ne concerne que les mouvements de trésorerie, bref les flux s'appliquent à la notion de trésorerie et uniquement à cette notion. Nous allons voir le plan de trésorerie jusqu'à 2010.

Le plan de trésorerie nous permettra d'avoir une analyse dynamique fonctionnelle des ressources et emplois, il met aussi en exergue le niveau de la capacité de remboursement des capitaux investis.

3.2- Remboursement de dette :

3.2.1- Caractéristique de dette :

C'est une dette contractée à long terme de cinq ans remboursable chaque fin d'année par amortissement constante, le premier remboursement serait en décembre 2004 et le dernier serait en 2009.

3.2.2- Tableau de remboursement de dette :

Le tableau de remboursement de dette montre les valeurs du capital à un moment donné. Il montre aussi les intérêts et les sommes à payer pour une année.

Nous avons ici 5 ans comme durée de remboursement de dette, nous avons dans notre cas 21 103 817. Comme le remboursement débute en juin 2004 et se termine en juin 2009, il faut alors appliquer la règle de « prorata temporis » durant ces années.

Soit VD: valeur au début de la période qui est la valeur de la fin de période de l'année précédente.

VF: valeur à la fin de la période qui est la valeur du début de la période de l'année suivante.

P: Coefficient de "prorata temporis"

I : charge financière

i : taux d'intérêt

n : nombre d'année

$I = i \times VD$, Annuité = intérêt + Amortissement

$VF = VD - \text{Annuité}$

Tableau n°119 Tableau de remboursement de dette:

		VD	P	Intérêt	Amortis	annuité	VF
1	2004	105 519 086	0,5	11 079 504	12 310 560	23 390 064	93 208 526
2	2005	93 208 526	1	16 777 535	21 103 817	37 881 352	72 104 709
3	2006	72 104 709	1	12 978 848	21 103 817	34 082 665	51 000 892
4	2007	51 000 892	1	9 180 160	21 103 817	30 283 978	29 897 074
5	2008	29 897 074	1	5 381 473	21 103 817	26 485 291	8 793 257
6	2009	8 793 257	0,4	659 494	8 793 257	9 452 751	-

3.3- Plan de financement :

Le plan d'investissement et de financement constituent généralement le volet financier de la planification opérationnelle à moyen terme de l'entreprise. D'une façon générale, les plans opérationnels récapitulent les projets d'action que l'entreprise prévoit de conduire à moyen terme, afin de réaliser les orientations générales définies en termes qualitatifs par le plan stratégique. Ces plans définis pour chaque grande fonction de l'entreprise entraînent la prévision de ressources et d'emplois de fonds.

Le plan de financement est un plan qui montre la variation de trésorerie à un moment donné. Pour ce faire, nous calculons tout d'abord les ressources stables, c'est-à-dire les opérations qui génèrent de l'argent à l'entreprise ou ressource, par exemple : la vente d'une immobilisation, emprunt à LMT, ect. Il faut calculer aussi les emplois stables, c'est-à-dire les opérations qui emploient des ressources de l'entreprise : par exemple, les ressources sont employées pour acheter une voiture. La différence entre les emplois et les ressources donne la variation en fonds de roulement net de l'entreprise.

Distinguons parmi les ressources de l'entreprise la ressource que l'entreprise dégage elle-même :

La CAF ou la capacité d'auto-financement : elle constitue une évaluation comptable du « cash flow net » ou surplus monétaire potentiel dégagé par l'entreprise au cours d'un exercice.

La CAF (surplus monétaire net) est calculée après impôt, ce qui signifie qu'elle est établie après déduction de l'impôt sur les bénéfices. La CAF (surplus monétaire globale) est dégagée sur l'ensemble des aspects de l'activité et prend en compte aussi bien les opérations d'exploitation que les opérations financières et exceptionnelles, contrairement à l'EBE calculé sur les seules opérations courantes.

Le fonds de roulement : Grâce à des apports importants en capitaux permanents la société dispose d'un FRN élevé, il permet non seulement de financer l'intégralité du BFR mais aussi de ménager un important excédent de trésorerie. On peut aussi définir le FRN comme l'excédent des ressources stables constitué par l'entreprise

Nous allons prendre comme exemple l'achat des marchandises qui entrent ensuite dans le magasin de stockage. Cet achat devrait avoir une influence sur trésorerie. Le plan de trésorerie prend compte aussi les cycles d'exploitation de l'entreprise, comme les stocks, les dettes fournisseurs. La différence entre l'actif circulant et passif circulant de l'entreprise donne la variation en BFR de l'entreprise.

Le Besoin en Fonds de roulement : c'est le besoin de financement permanent issu du cycle d'exploitation. La situation de trésorerie est trop souvent présentée comme un indicateur de solvabilité mais d'autonomie financière.

Tableau n°120 Plan de financement de jusqu'à 2010 :

	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
RESSOURCES	-	-	-	-	-	-	-
Entrée	704 735 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000	1 232 862 000
Sortie	610 000 000	1 067 632 000	1 077 009 000	1 071 155 000	1 060 306 000	1 069 182 000	1 063 590 000
CAF	94 735 000	165 229 000	155 852 000	161 706 000	172 555 000	163 679 000	169 272 000
EMPLOIS	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement	12 310 000	21 103 000	21 103 000	21 103 000	21 103 000	8 793 000	-
Réinvestissement	-	-	-	116 045 000	-	1 600 000	119 333 000
	12 310 000	21 103 000	21 103 000	137 148 000	21 103 000	10 393 000	119 333 000
VAR DU FRN	-	-	-	-	-	-	-
VAR DU FRN	82 425 000	144 126 000	134 748 000	24 557 000	151 451 000	153 286 000	49 939 000
cum	357 911 000	226 551 000	361 300 000	385 857 000	537 309 000	690 595 000	740 534 000
VAR BFR	-	-	-	-	-	-	-
VAR stocks	6 977 000	-	-	-	-	-	-
VAR TR	-	-	-	-	-	-	-
VAR FRN	82 425 000	144 126 000	134 748 000	24 557 000	151 451 000	153 286 000	49 939 000
VAR DU BFR	6 977 000	-	-	-	-	-	-
VAR TR	75 447 000	144 126 000	134 748 000	24 557 000	151 451 000	153 286 000	49 939 000

CHAPITRE II : ANALYSE DE FAISABILITE

Section 1 : Bilan d'ouverture :

Les investissements immobiliers, fonds de roulement initial et la trésorerie initiale constituent l'actif du bilan d'ouverture, et le passif est constitué par les sources de ces investissements, fonds.

Tableau n°121 Bilan d'ouverture :

ACTIF		PASSIF	
IMMOBILISATIONS			
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES		Fonds propres	
Frais d'établissement	11 290 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000	Résultat	
TOT. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	11 890 000	Report à Nouveau	
		TOT.	35 000 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES		Emprunts MLT	105 519 000
Matériels et outillages	21 275 000	Emprunts MLT plus d'un an	93 208 000
Installation	1 600 000	Emprunts MLT moins d'un an	12 310 000
Aménagement	21 250 000		
Matériels de bureau	1 845 000	TOT.	105 519 000
Matériel informatique	69 792 000		
TOT. IMMOBILISATIONS CORPORELLES	115 763 000		
TOT. IMMOBILISATION	127 653 000		
STOCKS			
STOCKS DE MATIERES	281 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	240 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	8 344 000		
TOT. STOCKS	8 866 000		
DISPONIBILITE	4 000 000		
TOT. ACTIF	140 520 000	TOT. PASSIF	140 520 000

Le bilan d'ouverture est l'image de l'entreprise au départ **ou** figurent les biens, droits et obligations de l'entreprise à l'ouverture de l'activité.

Section 2 : Les comptes de résultat prévisionnel-TGCG-Bilan jusqu'à 2010**2.1- Les comptes de résultat prévisionnel****2.1.1- Comptes de résultat de l'année 2004**

Tableau n°122 Compte de résultat de l'année 2004 Débit :

Stocks initiales	30/06/04	31/07/04	31/08/04	30/09/04	31/10/04	30/11/04	31/12/04
TOT. STOKS DE MATIERES	281 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000
TOT. STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	240 000	622 000	622 000	622 000	622 000	622 000	622 000
TOT. STOCKS DE MARCHANDISES	8 344 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000
TOT.	8 866 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000
CHARGES							
Achat de Matières et consommables	1 501 000	5 021 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000	6 832 000
Achat de fournitures	622 000	95 000	752 000	752 000	752 000	752 000	752 000
Autres	13 719 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000	7 548 000
Achat de marchandises	15 843 000	35 564 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000	49 200 000
Services extérieurs	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000	2 316 000
Autres services extérieurs	2 218 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000	2 329 000
Charges du personnel	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000	13 780 000
Charges financières	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000	1 627 000
Amortissement	4 918 000	4 918 000	4 918 000	4 918 000	4 918 000	4 918 000	4 918 000
TOT.	88 464 000	73 202 000	89 306 000	89 306 000	89 306 000	89 306 000	89 306 000
RESULTAT	8 604 000	15 026 000	8 730 000	8 730 000	8 730 000	8 730 000	8 730 000
IRNS	4 633 000	8 091 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000	4 702 000
TOT. DEBIT	110 567 000	112 162 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000

Tableau n°123 Compte de résultat de l'année 2004 Crédit :

Stocks finales	30/06/04	31/07/04	31/08/04	30/09/04	31/10/04	30/11/04	31/12/04
STOKS DE MATIERES	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000	1 501 000
STOCKS FOURNITURES	622 000	622 000	622 000	622 000	622 000	622 000	622 000
STOCKS DE MARCHAN	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000	13 719 000
TOT.	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000	15 843 000
PRODUIT							
Enseignements	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000	4 080 000
Impressions	3 962 000	4 160 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000	4 358 000
Saisies	906 000	951 000	996 000	996 000	996 000	996 000	996 000
Photocopies	7 590 000	7 969 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000	8 349 000
Plastifications	470 000	493 000	517 000	517 000	517 000	517 000	517 000
Gravure	1 481 000	1 555 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000	1 629 000
Autres services	27 992 000	28 866 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000	29 741 000
Marchandises	48 241 000	48 241 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000	53 065 000
TOT.	94 724 100	96 319 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000	102 738 000
TOT. CREDIT	110 567 000	112 162 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000	118 581 000

2.2- Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion :

C'est un état qui représente une série d'agrégats expliquant la formation du résultat net de l'exercice. C'est aussi le compte de résultat en liste :

Marge commerciale : Représente la différence entre le montant des ventes de marchandises et leur coût d'achat

La production de l'exercice : est la production que l'entreprise a fait dans un exercice.

Consommations intermédiaires : on y considère d'un côté tous les achats effectués par l'entreprise.

Valeur ajoutée : Cette rubrique exprime la création ou l'accroissement de valeur apportée par l'entreprise. Dans l'exercice de son activité, aux biens et services fournis par les tiers au niveau macro-économique, le cumul des valeurs ajoutées conduit au produit intérieur brut ou PIB

Excédent brut d'exploitation : C'est la ressource fondamentale que l'entreprise tire directement de son cycle d'exploitation.

MARGE COMMERCIALE	
Ventes des marchandises	
(Achats des marchandises)	
Stocks des marchandises	
PRODUCTION DE L'EXERCICE	
Productions vendues	
Productions immobilisées	
Productions stockées	
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	
Achats des matières	
Services externes	
Autres services externes	
VALEUR AJOUTEE	
Marge commerciale	
Production de l'exercice	
(Consommations intermédiaires)	
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	
Valeur ajoutée	
(Impôts et taxes)	
(Charges du personnel)	
RESULTAT D'EXPLOITATION	
Excédent Brut d'Exploitation	
Subvention	
(Amortissements)	
RESULTAT FINANCIER	
RESULTAT EXCEPTIONNEL	
RESULTAT BRUT	
IRNS	
RESULTAT NET	

Tableau n°126 Marge commerciale jusqu'à 2010 :

MARGE COMMERCIALE	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
Marchandises	361 813 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000	636 791 000
Achat de marchandises	330 769 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000	590 409 000
Stocks de Marchandises	5 375 000	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	36 418 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000

Tableau n°127 Production de l'exercice jusqu'à 2010 :

PRODUCTION DE L'EXE	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
VENTES	-	-	-	-	-	-	-
Enseignements	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000	48 960 000
Impressions	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000	52 305 000
Saisies	11 962 500	11 962 500	11 962 500	11 962 500	11 962 500	11 962 500	11 962 500
Photocopies	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000	100 188 000
Plastifications	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000	6 204 000
Gravure	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000	19 557 000
Autres services	356 894 500	356 894 500	356 894 500	356 894 500	356 894 500	356 894 500	356 894 500
-	-	-	-	-	-	-	-
VENTES	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000
STOCKEES	-	-	-	-	-	-	-
STOCKS	382 000	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
IMMOBILISEE	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	343 305 000	596 072 000	596 072 000	596 072 000	596 072 000	596 072 000	596 072 000

Tableau n°128 Consommations intermédiaires jusqu'à 2010 :

-	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
CONSOMMATIONS INTERMED	-	-	-	-	-	-	-
Achat de Matières et consommables	45 397 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000	81 995 000
Achat de fournitures	4 539 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000	9 025 000
Autres	52 798 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000	90 584 000
Services extérieurs	16 216 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000	27 800 000
Autres services extérieurs	16 193 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000	27 950 000
-	135 146 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000
STOCKS	-	-	-	-	-	-	-
-	1 220 000	-	-	-	-	-	-
TOT.	133 927 000	237 357 000	237 357 000	237 357 000	237 357 000	237 357 000	237 357 000

Tableau n°129 VA jusqu'à 2010 :

-	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
VALEUR AJOUTEE	-	-	-	-	-	-	-
MARGE COMMERCIALE	36 418 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000	46 381 000
PRODUCTION DE L'EXE	343 304 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000	596 071 000
CONSOMMATIONS INTERMED	133 926 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000	237 356 000
TOT.	245 796 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000

Tableau n°130 EBE jusqu'à 2010 :

EBE	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
VALEUR AJOUTEE	245 796 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000	405 095 000
Charges du personnel	96 460 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000	165 360 000
Impôts et taxes	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	149 337 000	239 736 000	239 736 000	239 736 000	239 736 000	239 736 000	239 736 000

Tableau n°131 Résultats jusqu'à 2010 :

RESULTAT D'EXPLOITATION	-	-	-	-	-	-	-
-------------------------	---	---	---	---	---	---	---

-	-	-	-	-	-	-	-
EBE	149 336 000	239 735 000	239 735 000	239 735 000	239 735 000	239 735 000	239 735 000
Amortissement	34 429 000	59 022 000	25 176 000	34 846 000	58 789 000	24 659 000	39 413 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	114 906 000	180 713 000	214 559 000	204 889 000	180 946 000	215 076 000	200 322 000
RESULTAT FINANCIER							
Produits financiers	-	-	-	-	-	-	-
Charges financières	11 394 000	17 317 000	13 518 000	9 720 000	5 921 000	1 199 000	540 000
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	11 394 000	17 317 000	13 518 000	9 720 000	5 921 000	1 199 000	540 000
-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-	-	-	-	-	-	-
Produits exceptionnels	-	-	-	-	-	-	-
Charges exceptionnelles	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
TOT.	-	-	-	-	-	-	-
RESULTAT BRUT	103 513 000	163 397 000	201 041 000	195 170 000	175 025 000	213 877 000	199 786 000
IRNS	36 230 000	57 190 000	70 365 000	68 310 000	61 259 000	74 857 000	69 924 000
RESULTAT NET	67 283 000	106 207 000	130 676 000	126 860 000	113 766 000	139 020 000	199 782 000

2-3 Bilans

Le bilan est l'image de l'entreprise à un moment donné. Il enregistre les obligations, droits de l'entreprise . L'actif représente les matériels, les stocks, et trésorerie de l'entreprise ; au passif il y a les ressources de ces biens. Nous allons d'abord voir la TVA qui s'élève à un crédit de 5 000 000 Fmg non recevable réellement, à cause de ce type de crédit nous préférons alors de n'en tenir pas compte.

Tableau n°132 de TVA :

TVA	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10
Enseignements							
Impressions	5 983 000	10 461 000	10 461 000	10 461 000	10 461 000	10 461 000	10 461 000

Saisies	1 368 000	2 392 500	2 392 500	2 392 500	2 392 500	2 392 500	2 392 500
Photocopies	11 460 000	20 037 500	20 037 500	20 037 500	20 037 500	20 037 500	20 037 500
Plastifications	709 000	1 240 800	1 240 800	1 240 800	1 240 800	1 240 800	1 240 800
Gravure	2 237 000	3 911 200	3 911 200	3 911 200	3 911 200	3 911 200	3 911 200
Autres services	15 211 000	26 410 100	26 410 100	26 410 100	26 410 100	26 410 100	26 410 100
Marchandises	72 362 000	127 358 900	127 358 900	127 358 900	127 358 900	127 358 900	127 358 900
TOT. de la X°	109 334 000	191 811 000	191 811 000	191 811 000	191 811 000	191 811 000	191 811 000
Achat de Matières et consommables	9 079 500	16 399 000	16 399 000	16 399 000	16 399 000	16 399 000	16 399 000
Achat de fournitures	907 500	1 805 000	1 805 000	1 805 000	1 805 000	1 805 000	1 805 000
Autres	10 559 700	18 116 000	18 116 000	18 116 000	18 116 000	18 116 000	18 116 000
Achat de marchandises	66 153 900	118 081 000	118 081 000	118 081 000	118 081 000	118 081 000	118 081 000
Services extérieurs	3 243 300	5 560 000	5 560 000	5 560 000	5 560 000	5 560 000	5 560 000
Autres services extérieurs	3 238 100	5 590 000	5 590 000	5 590 000	5 590 000	5 590 000	5 590 000
Charges du personnel	19 292 000	33 072 000	33 072 000	33 072 000	33 072 000	33 072 000	33 072 000
Charges financières	2 278 000	3 463 000	2 703 000	1 944 000	1 184 000	239 000	108 000
	114 754 000	202 088 000	201 328 000	200 569 000	199 809 000	198 865 000	198 733 000
TVA à décaisser	-	-	-	-	-	-	
Crédit de TVA	5 420 000	10 277 000	9 517 000	8 757 000	7 997 000	7 053 000	6 921 000

Nous avons vu que nous avons plus de 5 000 000 Fmg de crédit de TVA, mais nous préférons de n'en tenir pas en compte

Tableau n°133 Bilan fin 2004

ACTIF	Bilan fin Décembre			PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	11 290 000	898 917	10 391 000	Capital	35 000 000

Autres frais	600 000		600 000	Résultat	8 730 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	11 890 000	898 917	10 991 000	Report à Nouveau	58 552 000
				Tôt	102 283 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	21 275 000	6 205 208	15 069 000	Emprunts MLT plus d'un an	93 208 000
Installation	1 600 000	233 333	1 366 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	21 250 000	6 197 917	15 052 000		
Matériels de bureau	1 845 500	538 271	1 307 000	Tôt	93 208 000
Matériel informatique	69 792 500	20 356 146	49 436 000		
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	115 763 000	33 530 875	82 232 000		
Tôt IMMOBILISATION	127 653 000	34 429 792	93 223 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	86 425 000		86 425 000		
Tôt ACTIF	229 922 000	34 430 000	195 492 000	Tôt PASSIF	195 492 000

Tableau n°134 Bilan fin 2005

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	11 290 000	2 439 917	8 850 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	106 207 000
Tôt IMMOBILISATIONS	11 890 000	2 439 917	9 450 000	Report à	67 283 000

INCORPORELLES				Nouveau	
				Tôt	208 490 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	21 275 000	16 842 708	4 432 000	Emprunts MLT plus d'un an	72 104 000
Installation	1 600 000	633 333	966 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	21 250 000	16 822 917	4 427 000		21 103 000
Matériels de bureau	1 845 500	1 461 021	384 000	Tôt	72 104 000
Matériel informatique	69 792 500	55 252 396	14 540 000		
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	115 763 000	91 012 375	24 750 000		
Tôt IMMOBILISATION	127 653 000	93 452 292	34 200 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	230 551 000		230 551 000		
Tôt ACTIF	374 048 000	93 453 000	280 596 000	Tôt PASSIF	280 596 000

Tableau n°135 Bilan fin 2006

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	11 290 000	3 432 000	7 858 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	130 676 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	11 890 000	3 432 000	8 458 000	Report à Nouveau	173 490 000
				Tôt	339 167 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	

Matériels et outillages	21 275 000	21 275 000		Emprunts MLT plus d'un an	51 000 000
Installation	1 600 000	1 033 333	566 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	21 250 000	21 250 000			21 103 000
Matériels de bureau	1 845 500	1 845 500		Tôt	51 000 000
Matériel informatique	69 792 500	69 792 500			
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	115 763 000	115 196 333	566 000		
Tôt IMMOBILISATION	127 653 000	118 628 333	9 024 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	365 300 000		365 300 000		
Tôt ACTIF	508 797 000	118 629 000	390 169 000	Tôt PASSIF	390 169 000

Tableau n°136 Bilan fin 2007

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	13 172 000	4 580 917	8 591 083	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	102 929 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	13 772 000	4 580 917	9 191 083	Report à Nouveau	304 167 000
				Tôt	442 096 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	42 550 000	27 480 208	15 069 000	Emprunts MLT plus d'un an	29 897 000

Installation	1 600 000	1 433 333	166 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	42 500 000	27 447 917	15 052 000		21 103 000
Matériels de bureau	3 691 000	2 383 771	1 307 000	Tôt	29 897 000
Matériel informatique	139 585 000	90 148 646	49 436 000		
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	229 926 000	148 893 875	81 032 000		
Tôt IMMOBILISATION	243 698 000	153 474 792	90 223 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	365 927 000		365 927 000		
Tôt ACTIF	625 469 000	153 475 000	471 994 000	Tôt PASSIF	471 994 000

Tableau n°137 Bilan fin 2008

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	13 172 000	6 121 917	7 050 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	89 836 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	13 772 000	6 121 917	7 650 000	Report à Nouveau	407 096 000
				Tôt	531 932 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	42 550 000	38 117 708	4 432 000	Emprunts MLT plus d'un an	8 793 000
Installation	1 600 000	1 600 000		Emprunts MLT	

				moins d'un an	
Aménagement	42 500 000	38 072 917	4 427 000		21 103 000
Matériels de bureau	3 691 000	3 306 521	384 000	Tôt	8 793 000
Matériel informatique	139 585 000	125 044 896	14 540 000		
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	229 926 000	206 142 042	23 783 000		
Tôt IMMOBILISATION	243 698 000	212 263 958	31 434 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	493 448 000		493 448 000		
Tôt ACTIF	752 991 000	212 264 000	540 727 000	Tôt PASSIF	540 727 000

Tableau n°138 Bilan fin 2009

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	13 172 000	6 764 000	6 408 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	104 949 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	13 772 000	6 764 000	7 008 000	Report à Nouveau	496 932 000
				Tôt	636 882 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	42 550 000	42 550 000		Emprunts MLT plus d'un an	
Installation	3 200 000	1 833 333	1 366 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	42 500 000	42 500 000			
Matériels de bureau	3 691 000	3 691 000		Tôt	8 793 000
Matériel informatique	139 585 000	139 585 000			

Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	231 526 000	230 159 333	1 366 000		
Tôt IMMOBILISATION	245 298 000	236 923 333	8 374 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	612 664 000		612 664 000		
Tôt ACTIF	873 807 000	236 924 000	636 883 000	Tôt PASSIF	636 883 000

Tableau n°139 Bilan fin 2010

ACTIF				PASSIF	
IMMOBILISATIONS	Brute	Amort	net		
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				Fonds propres	
Frais d'établissement	18 342 000	7 662 917	10 679 000	Capital	35 000 000
Autres frais	600 000		600 000	Résultat	95 788 000
Tôt IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	18 942 000	7 662 917	11 279 000	Report à Nouveau	601 882 000
				Tôt	732 671 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				Emprunts MLT	
Matériels et outillages	63 825 000	53 187 500	10 637 000	Emprunts MLT plus d'un an	
Installation	3 200 000	2 233 333	966 000	Emprunts MLT moins d'un an	
Aménagement	63 750 000	48 697 917	15 052 000		
Matériels de bureau	5 536 500	4 613 750	922 000		
Matériel informatique	209 377 500	159 941 146	49 436 000		
Tôt IMMOBILISATIONS CORPORELLES	345 689 000	268 673 646	77 015 000		

Tôt IMMOBILISATION	364 631 000	276 336 563	88 294 000		
STOCKS					
STOCKS DE MATIERES	1 501 000		1 501 000		
STOCKS DE FOURNITURES DE BUREAU	622 000		622 000		
STOCKS DE MARCHANDISES	13 719 000		13 719 000		
Tôt STOCKS	15 843 000		15 843 000		
DISPONIBILITE	628 533 000		628 533 000		
Tôt ACTIF	1 009 008 000	276 337 000	732 672 000	Tôt PASSIF	732 672 000

Section 3 : Calcul des Ratios

Les ratios sont des rapports raisonnables, significatifs de la valeur de divers éléments caractéristiques de la gestion ou de l'exploitation de l'entreprise

Nous avons trois groupes de ratios principaux :

- Ratios de structure ou de situation
- Ratios d'activité ou de gestion
- Ratios de résultats :

3-1. Ratios de structure ou de situation :

Ils indiquent le degré de sécurité apporté par la structure financière de la firme

Ratios de structure ou de l'actif et du passif

Ces ratios montrent :

Que l'actif face a un poids modéré dans la structure bilantielle de la société;

La faiblesse de l'endettement à LMT pour la firme et cette industrie, disposant de surcroît d'une structure encore plus solide (poids de fonds propres) ;

L'assez grande stabilité des structures de la société dans le temps en dépit d'un accroissement des dettes à court terme (DCT)

Ratios de solvabilité et d'équilibre

- Ratios de financement

Ration de financement des valeurs immobilisées

Taux de couverture des emplois fixes par des ressources stables de financement

$$R = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{actif fixe}}$$

Tableau n°140 Ratios de financement jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
2,10	8,20	43,23	5,50	18,72	85,83	9,61

Supérieur à 1, ce ratio indique que le fonds de roulement est positif ; il s'agit d'une exigence générale de bonne gestion financière, sauf lorsque l'activité d'une firme ne secrète pas de besoins de fonds de roulement (cas de certaines entreprises de distribution).

Ratios de financement de l'actif circulant

Taux de couverture de l'actif circulant par le fonds de roulement

$$R = \frac{\text{FRN}}{\text{Actif circulant}}$$

Tableau n°141 Ratios de financement de l'actif jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
6,45	15,55	24,06	25,61	35,17	44,84	47,99

Le FRN doit pouvoir faire face aux risques de l'exploitation sans toutefois être pléthorique.

Dans notre cas Coefficient de FR= FRN/Stocks est égal au taux de couverture de l'actif circulant parce qu'il n'y a que le stock à l'actif circulant.

- Ratios d'autonomie financière ou d'équilibre : ils permettent l'examen de la répartition des capitaux utilisés par la firme.

Ratio de solvabilité

$$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total des dettes}}$$

Actif circulant

Tableau n°142 Ratios d'autonomie financière jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1,10	2,89	6,65	15,59	65,94		

Ce ratio mesure le degré de dépendance de la firme vis-à-vis de ses créanciers, nous avons ici des capitaux propres qui est fortement supérieur aux dettes, qui implique une situation très favorable.

L'autonomie financière, en dépit d'une baisse du ratio, demeure élevée.

Ratio d'indépendance financière à LMT

$$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Tableau n°143 Ratios d'indépendance financière jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,52	0,74	0,87	0,94	0,99	1,00	1,00

Ce ratio mesure la capacité d'endettement à LMT de la société. Généralement, il doit être supérieur à 50 % si la firme veut obtenir des fonds extérieurs dans des conditions satisfaisantes. Nous avons ici plus de 50 % et jusqu'à plus de 100 % en 2010.

$$R \quad \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Ratio de frais financiers :

$$R \quad \frac{\text{Frais financiers}}{\text{Cash flow brut}}$$

Tableau n°144 Ratio de frais financiers jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,11	0,10	0,09	0,06	0,03	0,01	0,00

Ce ratio constitue un élément d'appréciation de la solvabilité de la firme. Ces ratios veulent dire que 11 % du cash flow en 2004 pourrait payer les frais financiers.

Pour la société, la charge de l'endettement apparaît très modérée
le ratio frais financiers / chiffre d'affaires peut aussi être analysé.

$$R \quad \frac{\text{frais financiers}}{\text{chiffre d'affaires}}$$

Tableau n°145 Ratio de frais financiers jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00

Ratios de liquidité

Ils complètent l'analyse de la structure financière dans la mesure où il s'agit maintenant d'analyser l'aptitude qu'a l'entreprise de faire face à ses échéances à moins d'un an.

- Ratio de liquidité générale :

$$R \quad \frac{\text{Actif circulant}}{\text{DCT}}$$

Si ce ratio est supérieur à 1, cela veut dire que le fonds de roulement net est positif, on pourrait donc dire que le projet pourrait payer ses dettes. Comme le projet n'a même pas une dette à court terme chaque le fin d'année. Il serait apte de faire face à une dette qui ne dépasse pas :

Tableau n°146 Seuil des dettes pour la liquidité jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
102 268 400	246 394 458	381 143 403	405 701 140	557 152 971	710 439 222	760 378 250

- Ratio de liquidité réduite ou de trésorerie

$$R = \frac{\text{VRDCT}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Il serait apte de faire face à une dette qui ne dépasse pas :

Tableau n°147 Seuil des dettes pour la liquidité réduit jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
86 425 052	230 551 110	365 300 055	389 857 792	541 309 623	694 595 874	744 534 902

Ces ratios constituent une approche immédiate de la capacité de l'entreprise à payer ses dettes. Il est généralement inférieur à l'unité.

- Ratio de liquidité immédiate

$$R = \frac{\text{Valeurs disponibles(banque, CCP, caisse)}}{\text{DCT}}$$

Ce ratio est supérieur à 1, c'est-à-dire pourrait payer immédiatement les dettes, si ce dernier est inférieur à ces valeurs (tableau) :

Tableau n°148 Seuil des dettes pour la liquidité immédiate jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
86 425 052	230 551 110	365 300 055	389 857 792	541 309 623	694 595 874	744 534 902

Ces trois ratios sont insuffisants pour juger l'équilibre financier à court terme. Seule, une analyse détaillée et dynamique (idée de rotation) de l'actif circulant et des dettes à CT permet de porter cette appréciation.

3-2. Ratios d'activité ou de gestion :

Ils permettent de mesurer l'efficacité de sa gestion

Ratio de rotation des capitaux engagés

$$R = \frac{CA\ HT}{\text{Actif de l'entreprise}}$$

Tableau n°149 Ratios de rotation des capitaux engagés jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
3,60	4,39	3,16	2,49	2,09	1,72	1,45

Ces ratios mesurent le degré capitalistique d'une entreprise et l'aptitude des dirigeants à utiliser au mieux les fonds mis à leur disposition ; ils mesurent alors la capacité de l'entreprise de vendre par rapport aux moyens qui sont à leur disposition.

Si on se borne sur le sens stricte de l'investissement, ces s ratios peuvent être utilement complétés par les ratios de rotation des capitaux :

$$R = \frac{CA}{\text{Actif fixe}}$$

Tableau n°150 Ratios de rotation des capitaux jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
7,56	36,05	136,61	13,66	39,22	147,21	13,96

Ces ratios mesurent le degré capitalistique d'une entreprise et l'aptitude des dirigeants à utiliser au mieux les matériels mis à leur disposition.

Ratio de rotation des ressources

Tableau n°151 Ratios de rotation des capitaux propres jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
6,89	5,91	3,63	2,65	2,13	1,72	1,45

$$R = \frac{CA\ \text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Tableau n°152 Ratios de rotation des capitaux permanents jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
3,60	4,39	3,16	2,49	2,09	1,72	1,45

Ces ratios contribuent pour une large part à la rentabilité globale de l'entreprise.

Le ratio de rotation des capitaux permanents facilite les comparaisons inter-entreprises

Ratio de rotation des stocks

$$\text{Ratio de rotation des stocks (fois/an)} = \frac{\text{Prix de revient des ventes annuelles}}{\text{Stock moyen}}$$

Tableau n°153 Ratios de rotation des stocks jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
37,23	66,41	64,27	64,88	66,39	64,24	65,17

$$\text{Prix de revient des ventes} = \text{CA} - \text{Résultat d'exploitation}$$

$$\text{Stock moyen} : (\text{SI} + \text{SF}) / 2$$

Ce ratio indique la vitesse de transformation des stocks en liquidités est de 37,23 fois pour l'année 2004 et arrive jusqu'à 65,17 en 2010.

Ratios de rentabilité de l'activité de l'entrepris

- Ratio de marge bénéficiaire ou de marge nette

$$\text{Ratio de marge bénéficiaire ou de marge nette} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{chiffre d'affaires}}$$

Tableau n°154 Ratios de marge bénéficiaire jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,10	0,09	0,11	0,10	0,09	0,11	0,11

Ce ratio mesure la profitabilité de l'entreprise et traduit la productivité du chiffre d'affaires. Ces ratios tournent au tour de 0,10 qui veut dire que les bénéfices mesurent 10 % des chiffres d'affaires.

Le calcul de la marge d'exploitation (résultat d'exploitation/CA) donne une indication de la rentabilité de l'activité avant fiscalité et prise en compte des éléments exceptionnels ou antérieurs à l'exercice.

Tableau n°155 Ratios d'évaluation du résultat d'exploitation et le CA jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,16	0,15	0,17	0,17	0,15	0,17	0,16

- Ratio de capacité bénéficiaire

$$R = \frac{\text{Cash flow brut}}{\text{CA HT}}$$

Tableau n°156 Ratios de capacité bénéficiaire brute jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1,36	1,35	1,45	1,42	1,36	1,46	1,41

$$R = \frac{\text{Cash flow net}}{\text{CA HT}}$$

Tableau n°157 Ratios de capacité bénéficiaire nette jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,14	0,13	0,13	0,13	0,14	0,13	0,14

Les bénéfices ne constituent qu'une partie des résultats effectifs de l'entreprise : la notion de capacité bénéficiaire brute ou nette permet de mieux cerner le pourvoir de gain de l'entreprise.

Ratios de rentabilité des capitaux engagés

Leur but est de comparer le surplus de ressources créé par l'entreprise à l'ensemble des fonds à sa disposition

- Ratio de rentabilité des capitaux propres ou de rentabilité financière

Ratio de rentabilité financière = bénéfice net / capitaux propres

Ce ratio mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise les capitaux confiés par les actionnaires.

La rentabilité des fonds propres est égale au produit de la marge bénéficiaire par le taux de rotation des fonds propres.

Ratio de rentabilité financière = Bénéfice net / capitaux propres

= (bénéfice net / CA HT) X (CA HT / Capitaux propres)

$$R = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{capitaux propres}}$$

Tableau n°158 Ratios de rentabilité financière jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,66	0,51	0,39	0,27	0,20	0,19	0,15

Cette décomposition de ratio de rentabilité financière de la société permet de mettre en évidence que la rentabilité de fonds propres.

- Ratio de rentabilité de l'actif Total ou de rentabilité économique

Ratio de rentabilité de l'actif Total ou de rentabilité économique=

(bénéfice net+intérêts payés aux prêteurs) / (capitaux propres+DLMT)

$$R = \frac{(\text{bénéfice net} + \text{intérêts payés aux prêteurs})}{(\text{capitaux propres} + \text{DLMT})}$$

Tableau n°159 Ratios de rentabilité de l'actif Total ou économique jusqu'à 2010 :

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,40	0,44	0,37	0,27	0,20	0,19	0,15

La liaison entre la rentabilité financière et la rentabilité économique permet de faire apparaître le phénomène de l'effet de levier. La rentabilité financière est égale au produit de la rentabilité économique par le coefficient de levier

Ratio de rentabilité financière = bénéfice net/capitaux propres

=(bénéfice net+ intérêts/actif Total)X (actif Total/capitaux propres)

X (bénéfice net/(bénéfice net + intérêts)

Etant donné un certain niveau de rentabilité économique, un accroissement de fonds d'emprunt permet d'améliorer la rentabilité des capitaux propres (effet de levier positif dans la mesure où le coût de ces capitaux extérieurs n'excède pas la rentabilité économique.

CHAPITRE III : ANALYSE DE RENTABILITE

Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)

La valeur actuelle nette est une mode d'évaluation dans le temps de l'investissement et le gain qu'il procure à un projet. Il consiste alors de comparer l'investissement et les flux monétaires en considérant le temps où il y a ces flux.

Soient : CF_t = Cash Flow pour chaque période t ;

I₀ = Investissement initial en t = 0

r = Le taux d'actualisation

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

$$VAN = 78\,517\,180$$

Section 2 : Le taux Interne de rentabilité DRCI :

2.1- Le taux Interne de rentabilité TRI ou TIR :

Le taux interne de rentabilité (TIR) est un taux d'actualisation qui s'annule l'investissement et le flux de trésorerie.

C_t : Cash Flow pour chaque période t ;

I₀ : Investissement initial en t = 0

r : le taux d'actualisation

$$VAN = \sum_{t=1}^n C_t(1+r)^{-t} - I_0 = 0$$

Comme le TIR est aussi le taux pour lequel la VAN est nulle, nous avons la formule :

$$\text{TIR} = 101,91\%$$

2.2- Le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) :

Cette méthode repose sur l'idée qu'un montant investi doit être récupéré rapidement de manière, à être rentable et à limiter le risque.

$$\text{Flux de trésorerie} - \text{Investissement} = 0$$

$$\text{DRCI} = 12 \text{ Mois}$$

Section 4 : Indice de Profitabilité (IP) ou L'indice de rentabilité :

L'indice de Profitabilité (IP) mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet. C'est à dire si l'investisseur finance un franc, il gagnera combien.

Soient : CF_t : Cash Flow pour chaque période t ;

I_0 : Investissement initial en $t = 0$

r : le taux d'actualisation

$$I_p = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t (1+r)^{-t}}{I_0}$$

$$\text{IP} = 3.25$$

Section 5 : Taux moyen de Rentabilité :

Le TMR est le rapport du résultat net moyen actualisé d'un projet, après amortissements et IBS, par la valeur moyenne de l'investissement.

$$R = \frac{M^{\circ} (\text{Cash flow actualisé} - \text{IBS})}{M^{\circ} (\text{Investissement} - \text{Amortissements}) (\text{capitaux propres} + \text{DLMT})}$$

Résultat net : Marge brute ou résultat net – Amortissement – IBS

On actualise ces résultats sur les années

On fait la moyenne

R	93 125 400
	<hr/>
	14 451 503

TMR= 6,44

C'est un investissement viable et rentable.

CHAPITRE IV : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Section 1 : Evaluation économique :

Du point de vue macro-économie, la valeur ajoutée mesure la contribution productive de l'entreprise à l'économie nationale. A ce propos, la valeur ajoutée qui ne cesse d'augmenter de l'année en année constitue une modeste contribution dans notre centre à l'accroissement du résultat de la comptabilité nationale.

En outre, le paiement de revenu salarial permet d'accroître la consommation future et d'accélérer ainsi la croissance de l'économie..

La création du centre dans cette zone donne aux étudiants un atout sur la disposition des moyens de se brancher avec le monde, d'initier à l'informatique et même d'aider sur leurs études.

Section 2 : Evaluation sociale :

Le centre contribue à la réduction des chômages car son implantation crée des emplois pour 25 personnes, une bonne partie de chômage pourra être résorbée.

De plus, dans la vie estudiantine loin des parents, si ces étudiants veulent terminer ces études universitaires, ils doivent se débrouiller tout seul. et nous pouvons dire que notre centre contribue également à apporter des aides pour ces étudiants surtout les étudiants chercheurs à se documenter sur l'Internet.

Section 3 : Méthodologie:

Nous avons monté ce projet dans le cadre du mémoire , ceci dans le but d'obtenir le diplôme de maîtrise à l'Université d'Antananarivo. Pour ce faire, nous avons essayé de suivre les normes à son élaboration, de montrer toutes les connaissances acquises pendant les quatre années d'études en salle. Nous avons effectué deux enquêtes dans la zone d'études dont l'une a pour objectif de connaître la part de marché des concurrents, les prix des concurrents, et ainsi que notre prix à adopter, l'autre enquête consiste à interviewer les opérateurs et les chefs entreprises afin de savoir les autres informations nécessaires à l'établissement de ce présent projet.

A propos de l'étude et l'établissement des différents documents .nécessaires pour l'implantation de ce centre, nous avons fait la pré-étude du projet en consultant des centres, des opérateurs et nous avons fait aussi une descente sur le terrain afin de connaître l'intérêt et l'avenir du présent projet.

La descente et l'enquête ont été aussi effectuées dans le but de savoir les procédures, les matériels nécessaire pour l'établissement du centre.

A partir de ces enquêtes nous avons constaté que le marché est encore très vaste et très intéressant. Nous avons décidé alors, d'aborder le thème intitulé « projet de création d'un centre informatique », ensuite de contacter les encadreurs.

. Nous avons déposé le thème auprès de notre établissement et procède à la rédaction

Nous avons pensé que notre maîtrise est en cours et nous pourrions faire nous même un travail sérieux et formidable, mais il y a des moments où nous avons rencontré des difficultés sur terrain et que nous ne pouvons pas les résoudre facilement, heureusement nous avons les encadreurs qui nous aident et nous donnent toujours des courages. Nous pouvons maintenant tirer comme conclusion que l'étude en salle est importante, mais il faut de l'expérience dans la vie professionnelle et accepter toujours d'avoir la capacité d'apprendre des nouveaux concepts et supposer la vie comme des leçons continues interminables.

Sur le résultat de nos recherche, nous avons pu calculer sur une simple calcule l'équilibre du bilan prévisionnel sur les années à venir qui devrait prendre compte :

- Le bilan initial : qui est l'image au départ de l'entreprise

Une augmentation des immobilisation devrait être suivi par une augmentation soit du fonds soit de la diminution de trésorerie

- Constitution du résultat : qui solde les comptes de gestion et détermine le résultat (compte 12)

- Amortissement : qui diminue les valeurs actuelles des immobilisations, il faut vérifier l'égalité de la dotation des amortissements sur la compte de résultat et celui qui affiche dans le bilan

- Mouvement des stocks : influe le résultat et aussi le bilan qui devraient en équilibre

- Payement et règlement des créances et dettes : détermine la variation de ces postes

La disponibilité devrait être sortie à partir du plan.

Bref, il suffit de suivre les règles et principes comptables, même dans l'optique de la prévision

CONCLUSION GENERALE

Après l'histoire d'argent, la communication est la deuxième à maîtriser. Ils sont complémentaires l'un de l'autre. La communication par l'Internet est la plus efficace et la plus utilisée à notre époque; il est aussi le plus économique et plus rapide c'est pourquoi elle est pratiquée par le monde entier. Les cybercafé n'était pas lancé que par la journée de l'Internet depuis quelques années. Tout est informatisé maintenant et nous vivons dans un monde de circuit intégré. La manipulation, l'exploitation et l'ingéniering conduit à une évolution très remarquable dans la société et même dans l'économie.

Ce présent projet consiste en la création d'un centre informatique sis à Ambohipo, il vise plus particulièrement les étudiants universitaires. Nous avons vu les trois parties :

La première intitulée « vue générale du projet » nous permet d'appréhender l'environnement global de notre étude par ses éléments constitutifs suivant : La présentation générale de ce projet qui expose l'environnement de la zone concernée et la caractéristiques des services offerts par le futur centre. La planification stratégique et opérationnelle étudiant le constat de l'existant la projection de la situation afin de concevoir les stratégies. Une étude de marché développant l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que l'impacts de ce projet sur le prix et le marché.

La seconde partie « conduite de projet » analyse les services, les moyens et l'organisation que l'entreprise offrira sur le marché. L'entreprise propose plusieurs services, ils se spécifient surtout en club Internet. Tous les moyens possibles seront mis en œuvre avec une organisation des plus dynamiques.

Et la troisième partie consacre à l'étude financière de ce projet qui consiste à déterminer les investissements, les prévisions d'exploitation et les évaluations de ce projet. L'investissement est composé d'investissement immobilier représenté par les matériels nécessaires à l'exploitation de l'entreprise, de fonds de roulement initial par les actifs circulants initiaux, et de trésorerie initiale. Les prévisions d'exploitations permettent de comprendre la constitution du résultat. Et l'évaluation du projet déduit la rentabilité et la force de cette futur entreprise.

L'avancement en informatique est une des critères pour évaluer la performance culturelle de la population d'un pays. La création de centre, d'un cybercafé, est donc une activité prioritaire pour toutes les régions de Madagascar. Il devrait à la disposition de citoyen pour que le développement soit rapide et durable, que les jeunes bénéficient ce développement et leurs avenir soit mieux sûr

Nous avons vu que les centres qui sont déjà implantés à Ambohipo sont très insuffisants pour satisfaire les besoins de la population de la zone et que les méthodes pratiquées par ces centres sont loin d'être satisfaisantes. L'obtention du rendement suffisant est assurée par la bonne conduite du centre, l'utilisation des méthodes et des techniques adéquates : bâtiments, matériels, personnels.

La réalisation de notre projet permet de promouvoir à l'activité culturelle de la zone d'implantation, d'améliorer le niveau de vie d'une partie de la population locale et surtout permet de rendre service aux étudiants de l'Université qui habitent dans les cités universitaires d'Ankatso et d'Ambohipo. Notre projet concourt donc à la réalisation des objectifs de développement culturel, économique et social du pays. Le présent projet est intéressant car du point de vue résultat et sur le plan économique, il est prévisiblement rentable, faisable, viable et durable.

ANNEXES

ANNEXE 1 : PLAN COMPTABLE

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRES

ANNEXE 2 :
PLAN COMPTABLE DU CENTRE CONFORME AU PCG 2005

**CLASSE 1 -
COMPTES DE
CAPITAUX**

10 capital, réserves et assimilés	172 Dettes rattachées à des participations hors groupe	218 119 Scanner
101 capital	173 dettes rattachées à des sociétés en participation	218 120 Filtre
104 Primes liés au capital social	178 Autres dettes rattachées à des participations	218 121 boîte cd
105 Ecart de réévaluation	18 Comptes de liaison des établissements et sociétés en participation	218 122 Prise
106 Réserves	181 Comptes de liaison entre établissements	218 123 Switcher
107 Ecart d'équivalence	188 Comptes de liaison entre sociétés en participation	218 124 Switcher
108 Compte de l'exploitant	<u>CLASSE 2 - COMPTES D'IMMOBILISATIONS</u>	218 125 Câble réseau
109 Actionnaires, capital souscrit non appelé	20 Immobilisations incorporelles	218 126 Pince réseau
11 Report à nouveau	203 Frais de recherche et développement immobilisables	218 127 Tête réseau
110 Report à nouveau solde créditeur	204 Logiciels informatiques et assimilés	218 128 Logiciel antivirus
119 Report à nouveau solde débiteur	205 Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques	218 129 Table ordinateur
12 Résultat de l'exercice	207 Fonds commercial	218 130 Haut parleur
120 Résultat de l'exercice (bénéfice)	208 Autres immobilisations incorporelles	218 131 Vidéo projecteur
129 Résultat de l'exercice (perte)	21 Immobilisations corporelles	218 132 Portable
13 Subventions d'investissement	211 terrains	218 133 Fil décodage
131 Subventions d'équipement	212 Agencements et aménagements de terrain	218 134 Poulies de décodage
132 Autres subventions d'investissement	213 Constructions	218 135 Logiciel de décodage
15 Provisions pour charges - passifs non courants	214 Matériels et outillages	2182 Matériels de bureau
153 Provisions pour pensions et obligations similaires	21 401 Prises	218 210 Table réception
155 Provisions pour impôts	21 402 Ventilateur	218 211 Table
156 Provisions pour renouvellement des immobilisations (concession)	21 403 relieuse	218 212 Chaise
158 Autres provisions pour charges - passifs non courants	21 404 Matériel Plastification	218 213 Table Bureau
16 Emprunts et dettes assimilés	21 405 Photocopieuse	218 214 Agrafeuse
161 Emprunts obligataires convertibles	21 406 Appareil multifonction	218 215 Ciseau
163 Autres emprunts obligataires	21 407 Appareil Téléphone fixe	218 216 Porte tampon
164 Emprunts auprès des établissements de crédit	-	218 217 Tampon
165 Dépôts et cautionnements reçus	215 Installations techniques	218 218 Sous bureau
167 Dettes sur contrat de location-financement	2151 Installation réseau	218 219 Porte feuille note
168 Autres emprunts et dettes assimilés	2152 Installation électrique	218 220 Porte document
169 Primes de remboursement des obligations	213 Installation espatel	218 221 Tapis
17 Dettes rattachées à des participations	218 Autres immobilisations corporelles	22 Immobilisations mises en concession
171 Dettes rattachées à des participations groupe	218 110 Ordinateur multimédias	221 terrains en concession
	218 111 Ordinateur	222 Agencements et aménagements de terrain en concession
	218 112 Ordinateur	223 Constructions en concession
	218 113 Imprimante	225 Installations techniques en concession
	218 114 Imprimante	228 Autres immobilisations corporelles en concession
	218 115 Onduleur digital	229 Droits du concédant
	218 116 Graveur 52X24X52	23 Immobilisations en cours
	218 117 comboCDRW/Lect DVD	232 Immobilisations corporelles en cours
	218 118 Lecteur DVD	237 Immobilisations incorporelles en cours
		238 Avances et acomptes versés sur commandes d'immobilisations
		26 Participations et créances rattachées à des participations
		261 Titres de participation
		262 Autres formes de participations
		265 Titres de participation évaluée par équivalence

266 Créances rattachées à des participations groupe
 267 Créances rattachées à des participations hors groupe
 268 Créances rattachés à des sociétés en participation
 269 Versements restant à effectuer sur titres de participation non libérés
 27 Autres immobilisations financières
 271 Titres immobilisés autres que les titres immobilisés de l'activité de portefeuille
 272 Titres représentatifs de droit de créance (obligations, bons)
 273 Titres immobilisés de l'activité de portefeuille
 274 Prêts
 275 Dépôts et cautionnements versés
 276 Autres créances immobilisées
 277 Actions propres (ou parts propres)
 279 Versements restant à effectuer sur titres immobilisés non libérés
 28 Amortissement des immobilisations
 280 Amortissement des immobilisations incorporelles
 281 Amortissement des immobilisations corporelles
 282 Amortissement des immobilisations mises en concession
 29 Provisions pour dépréciation des immobilisations
 290 Provision pour dépréciation des immobilisations incorporelles
 291 Provision pour dépréciation des immobilisations corporelles
 292 Dépréciation des immobilisations mises en concession
 293 Provision pour dépréciation des immobilisations en cours
 296 Provision pour dépréciation participations et créances rattachés à participations
 297 Provision pour dépréciation des autres immobilisations financières

CLASSE 3 - COMPTES DE STOCKS ET EN-COURS

31 Matières premières et fournitures
 32 Autres approvisionnements
 321 Matières consommables
 322 Fournitures consommables
 326 Emballages
 33 En cours de production de biens
 331 Produits en cours
 335 Travaux en cours
 34 En cours de production de services
 341 Etudes en cours
 345 Prestations de services en cours
 35 stocks de produits
 351 produits intermédiaires
 355 Produits finis
 358 Produits résiduels ou matières de récupération (déchets, rebuts)
 36 (compte disponible)
 37 Stocks de marchandises
 38 Stocks à l'extérieur (en cours de route, en dépôt ou en consignation)
 39 Provisions pour dépréciation des stocks et en cours
 391 Provision pour dépréciation Matières premières et fournitures
 392 Provision pour dépréciation Autre approvisionnements
 393 Provision pour dépréciation En cours de production de biens
 394 Provision pour dépréciation En cours de production de services
 395 Provision pour dépréciation stocks de produits
 397 Provision pour dépréciation Stocks de marchandises
 398 Provision pour dépréciation Stocks à l'extérieur

CLASSE 4 - COMPTES DE TIERS

40 Fournisseurs et comptes rattachés
 401 Fournisseurs de biens et services
 403 fournisseurs effets à payer
 404 fournisseurs d'immobilisations

405 fournisseurs d'immobilisations effets à payer
 408 fournisseurs factures non parvenues
 409 fournisseurs débiteurs : avances et acomptes, RRR à obtenir, autres créances
 41 Clients et comptes rattachés
 411 Clients
 413 Clients effets à recevoir
 416 clients douteux
 417 créances sur travaux non encore facturables
 418 Clients - produits non encore facturés
 419 clients créditeurs
 42 Personnel et comptes rattachés
 421 Personnel, rémunérations dues
 422 fonds sociaux
 425 Personnel, avances et acomptes accordés
 426 personnels, dépôts reçus
 427 personnels, oppositions
 428 personnels, charges à payer et produits à recevoir
 43 organismes sociaux et comptes rattachés
 431 Organismes sociaux A
 432 Organismes sociaux B
 438 Organismes sociaux, charges à payer et produits à recevoir
 44 Etat, collectivités publiques, organismes internationaux
 441 Etat, subventions à recevoir
 442 Etat, impôts et taxes recouvrables sur des tiers
 443 Opérations particulières avec l'Etat et autres organismes publics
 444 Etat, impôts sur les résultats
 445 Etat, taxes sur le chiffre d'affaires
 447 Autres impôts, taxes et versements assimilés
 448 Etat, charges à payer et produits à recevoir
 45 Groupe et Associés
 451 Opérations Groupe
 455 Associés - comptes courants
 456 Associés, opérations sur le capital
 457 associés, dividendes à payer

458 Associés, opérations faites en commun ou en groupement
 46 Débiteurs divers et créiteurs divers
 462 Créances sur cessions d'immobilisations
 464 dettes sur acquisitions de valeurs mobilières de placement
 465 Créances sur cessions de valeurs mobilières de placement
 467 autres comptes débiteurs ou créiteurs
 468 diverses charges à payer ou produits à recevoir
 47 Comptes transitoires ou d'attente
 48 Charges ou produits constatés d'avance et provisions
 481 Provisions - passifs courants
 486 Charges constatées d'avance
 487 Produits constatés d'avance
 49 Provisions pour dépréciation des comptes de tiers
 491 Provisions pour dépréciation des comptes de clients
 495 Provisions pour dépréciation des comptes du groupe et des associés
 496 Provisions pour dépréciation des comptes de débiteurs divers
CLASSE 5 - COMPTES FINANCIERS
 50 Valeurs mobilières de placement
 501 part dans des entreprises liées
 503 actions
 504 Autres titres conférant un droit de propriété
 505 obligations et bons émis par la société et rachetés par elle
 506 obligations
 507 bons du trésor et bons de caisse à court tenue
 508 Autres valeurs mobilières de placement et créances assimilées
 509 Versements restant à effectuer sur VMP non libérées
 51 Banque, établissements financiers et assimilés

511 Valeurs à l'encaissement
 512 banques comptes courants
 515 Caisse du Trésor Publique et établissements publics
 517 Autres organismes financiers
 518 Intérêts courus
 519 Concours bancaires courants
 52 Instruments de trésorerie
 53 Caisse
 54 Régies d'avances et accreditifs
 58 Virements internes
 581 Virements de fonds
 588 autres virements internes
 59 Provisions pour dépréciation des comptes financiers
 591 Provisions pour dépréciation des valeurs en banque et Ets financiers
 594 Provisions pour dépréciation des régies d'avances et accreditifs
CLASSE 6 : COMPTES DE CHARGE (imputation par nature)
 60 Achats consommés
 601. matières premières
 602 autres approvisionnements
 603. Variations des stocks
 604 achats d'études et de prestations de services
 605. achats de matériels, équipements et travaux
 606 achats non stockés de matières et fournitures
 607 achats de marchandises
 608 frais accessoires d'achat
 609 rabais, remises, ristournes obtenus sur achats
 61 SERVICES EXTERIEURS
 611 Sous-traitance générale
 612 (disponible)
 613 locations
 614 charges locatives et charges de copropriété
 615 entretiens, réparations et maintenance
 616 primes d'assurances
 617 Etudes et recherches
 618 documentations et divers
 619 rabais, remises, ristournes obtenue sur services extérieurs
 62. AUTRES SERVICES EXTERIEURS
 621- personnels extérieur a l'entreprise

622. rémunérations d'intermédiaires et honoraires
 623 publicités, publication, relations publiques
 624 transports de biens et transport collectif du personnel
 625. déplacements, missions et réceptions
 626. frais postaux et de télécommunications
 627 services bancaires et assimilés
 628 Cotisations et divers
 629 rabais, remises, ristournes obtenus sur autres services extérieurs
63. IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES
 631. impôts, taxes et versements assimilés sur rémunérations
 635 autres impôts et taxes
64. CHARGES DE PERSONNEL
 641. rémunérations du personnel
 644 rémunérations de l'exploitant individuel
 645 cotisations aux organismes sociaux
 646. charges sociales de l'exploitant individuel
 647. Autres charges sociales
 648 Autres charges de personnel
65. AUTRES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES
 651 redevances pour concessions, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires
 652. Pertes sur sortie d'immobilisations
 653. Jetons de présence
 654. pertes sur créances irrécouvrables
 655 Quote-part de résultat sur opérations faites en commun
 656. amendes et pénalités, subventions accordés, dons et libéralités
 657 charges exceptionnelles de gestion courante
 658. Autres charges de gestion courante
66. CHARGES FINANCIERES
 661. charges d'intérêts

662. valeurs comptables des titres immobilisés cédés
 664 pertes sur créances liées à des participations
 665 escomptes de règlement accordés
 665. moins-values sur titres de placement
 666 pertes de change
 667 moins-values sur instruments financiers et assimilés
 668. Autres charges financières
 67. ELEMENTS EXTRAORDINAIRES (CHARGES)
 68. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS
 681. dotations d'exploitation aux amortissements et aux provisions - actifs non courants
 685 dotations d'exploitation aux amortissements et aux provisions - actifs courants
 686. dotations financières aux amortissements et aux provisions
 69. IMPOTS SUR LES BENEFICES
 692 Imposition différée actif
 693 Imposition différée passif
 695 impôts sur les bénéfices basés sur le résultat des activités ordinaires
 698 Autres impôts sur les résultats
CLASSE 7 - COMPTES DE PRODUITS
 70. VENTES PRODUITS FABRIQUES, MARCHANDISES, PRESTATIONS

701 ventes de produits finis
 702 Ventes de produits intermédiaires
 703 Ventes de produits résiduels
 704 vente de travaux
 705 vente d'études
 706 vente de prestations de services
 707 ventes de marchandises
 708 Produits des activités annexes
 709 Rabais, remises et ristournes accordées
 71. PRODUCTION STOCKEE (OU DESTOCKAGE)
 713 Variation de stocks d'en-cours
 714 Variation de stocks de produits
 72 PRODUCTION IMMOBILISEE
 721 Production immobilisée d'actif incorporel
 722 Production immobilisée d'actif corporel
 74.SUBVENTIONS D'EXPLOITATION
 741 Subvention d'équilibre
 748 Autres subventions d'exploitation
 75. AUTRES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES
 751 redevances pour concessions, brevets, licences, logiciels et valeurs similaires
 752 Profits sur sorties d'immobilisations
 753 Jetons de présence et rémunérations d'administrateurs ou de gérant

754 Quotes-parts de subventions d'investissement virées au résultat de l'exercice
 755 Quote-part de résultat sur opérations faites en commun
 756 Libéralités perçues, rentrées sur créances amorties
 757 Produits exceptionnels sur opérations de gestion
 758 Autres produits de gestion courante
 76. PRODUITS FINANCIERS
 761 produits de participations
 762 Produits des autres immobilisations financières
 763 revenus des autres créances
 764 Revenus et plus values des valeurs mobilières de placement
 765 escomptes de règlement obtenus
 766 gains de change
 767 Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement
 768 Autres produits financiers
 77. ELEMENTS EXTRAORDINAIRES (PRODUITS)
 78. REPRISES SUR AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS
 781 reprise d'exploitation sur provisions - actifs non courants
 785 reprise d'exploitation sur provisions - actifs courants
 786 reprises financières sur provisions

ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE DEMANDE

FAMPAFANTARANA

Datin'ny Fanadihadina :

Anarana :

Taona :

Sokajin'asa :

Mahay informatique ve ianao ?

Efa nianatra ve ?

Taiza

Inona avy ny hainao ?

Te hianatra ve ianao ?

Inona ny vato misakana amin'ny tsy fianaranao

Mahafapoa anao ve ny asan'ireo mpandrara aty ireo

Efa mahay Internet ve ianao

Vonona ny hianatra an'izany ve ianao ?

Hoatrinona ny vola afaka hafoinao hianarana Internet

Eny

Tsia

--	--

QUESTIONNAIRE OFFRE

Questionnaire n°1	PROUP	M.PROD	TOP INFO	EASY	JOCKER
Enseignement					
Enseignement bureautique					
Enseignement ciel compta					
Enseignement autocad					
Enseignement C++					
Enseignement VB					
Enseignement autres logiciels					
Impressions					
Impression noire texte et tableau					
Impression noire image					
Impression couleur texte ou tableau					
Impression couleur petit image					
Impression couleur grand image					
Saisies					
Saisie texte					
Saisie tableau					
Photocopies					
Photocopie noire A4					
Photocopie noire A3					
Photocopie couleur écriture					
Photocopie couleur petit image					
Photocopie couleur grand image					
Plastifications					
Plastification1					
Plastification2					
Plastification3					
Plastification4					
Gravure					
Gravure CD avec boîtier					
Gravure CD sans boîtier					
Gravure DVD					
Décodage téléphone					
Projection vidéo					
Chargement encre					
Réparations et installations					
Téléphone					
Fax					
Envoie E-Mail					
Conception projet PowerPoint					
Reliure					
Club Internet					
Scanner					
Carte de visite					
invitation					
Carte son					
Carte son					
Carte TV vidéo					
Carte graphique					

RAM					
RAM					
RAM					
Lecteur CD Occasion					
Ordinateurs occasions					
Ordinateurs occasions					
Ordinateurs occasions					
Ordinateurs occasions					
Ecran					
Clavier					
Sourie					
Papier photocopie					
Papier bristol					
Recharges téléphonique					
CD en vrac					
CD en boîte					
DVD					
Disquette					

BIBLIOGRAPHIE

- BASTIAN, G. Etude géographique et économique, Nathan, Madagascar 1967
- Bernard WILLISER , Le Calcul économique.,
Jena GABSZEWICZ, La concurrence imparfaite.
- Claude BUBAR, La formation professionnelle continue.
- Claude MENARD, L'économie des organisations.
- Aldo LEVY, Management financier.
- MARIELLE P.,Gestion financière.
- VAN HORNE J.C., Principes de gestion financière.
- NUSSENBAUM M.,La décision financière dans l'entreprise.
- OBERT R Les prévisions dans l'entreprise, plans de financements, budgets et trésorerie.
- DUDLEY James, Stratégies des années 90 : le défi du marché unique, Paris éd. Organisation,
1990

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	1
ABREVIATIONS	2
LISTE DES TABLEAUX	2
LISTE DES FIGURES	2
INTRODUCTION	1
PARTIE I : VUE GENERALE SUR LE PROJET	2
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	2
Section 1 : Présentation du milieu du projet, historique de l'informatique	2
1.1- Présentation du milieu :	3
1.2- L'historique :	3
1-3. Historique de l'informatique et micro-édition :	3
1-4. L'informatique à Madagascar :	3
1-5. L'informatique dans le monde :	3
Section 2 : Caractéristiques du projet :	4
2-1. La description du projet :	4
2-2. But et objectif du projet :	5
2-3. Les avantages pour la zone Ambohipo	5
2-4. volet signalétique du projet :	5
2.5- Hypothèses économiques:	5
Section 3 : La planification stratégique du Projet :	6
3.1 Planification stratégique	8
3.1.1- Analyse de la situation :	8
3.1.2- Analyse du problème :	10
3.1.3- Projection de la situation :	11
3.1.4- Analyse des objectifs :	12
3.1.5- Analyse des stratégies :	
3.2- Planification opérationnelle :	
CHAPITRE II : LE MARCHE ET L'ETUDE DE MARCHE	14
Section 1 : Les services et le marché :	14
1.1- Les services :	14
1.2- Le marché et les prix :	18
Section 2 : Etude de l'offre et étude concurrentielle et Etude de la demande :	25
1-3. Etude de l'offre et étude concurrentielle :	25
1.4- Etude de la demande :	26
1.5- Fournisseurs :	26
1.6- Confrontation de l'offre et de la demande	26
Section 3 : Les implications commerciales	26
3.1- L'incidence de l'introduction du service sur le nouveau marché :	26
3.2- L'incidence sur les prix et sur la concurrence :	
CHAPITRE III : POLITIQUE MARKETING	26
Section 1 : Politique de Prix et la politique de produit	26
1.1- Politique de Prix	26
1.2 La politique de produit :	28
Section 2 : La politique de promotion des ventes :	28
Section 3 : Politique de communication et des relations publiques:	29
3.1- La pratique des relations publiques :	30
CHAPITRE IV : THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES D'EVALUATION	31
Section 1 : Le taux d'Estimation du risque et La valeur actuelle nette (VAN)	31

1.1- Le taux d'Estimation du risque :	31
1.2- La valeur actuelle nette (VAN)	31
Section 2 : Le taux Interne de rentabilité TRI et Le Délai de Récupération du Capital Investi	33
2.1- Le taux Interne de rentabilité TRI ou TIR :	33
2.2- Le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) :	36
Section 3 : L'Indice de Profitabilité (IP) et le Taux moyen de Rentabilité :	36
3.1- Indice de Profitabilité (IP) ou L'indice de rentabilité :	37
3.2- Taux moyen de Rentabilité :	
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET :	39
CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU SERVICE ET DES MOYENS	39
Section1 : Identification des produits proposés :	39
Section 2 : Moyens de production :	45
2.1- Matériels et outillages :	45
2.2- Installation :	46
2.3- Aménagement :	46
2.4- Matériels et Mobiliers de Bureau :	47
2.5- Matériels informatiques :	
CHAPITRE II : CAPACITE ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES	49
Section 1 : Capacité des matériels	49
Section 2 : Chiffre d'affaires envisagées :	50
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	50
Section 1 : Système d'information :	50
Section 2 : Gestions des ressources humaines et Organisation comptable	54
2.1- Gestions des ressources humaines	54
2.2- Organisation comptable	65
Section 3 : Chronogramme de réalisation	65
PARTIE III : ETUDES FINANCIERES DU PROJET	71
CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION	71
Section1 : Coût des investissements-réinvestissements-amortissements:	71
1.1- Coût des investissements :	71
1.1.1- Investissement immobilier :	77
1.1.2- Fond de Roulement Initial	78
1.1.3- Trésorerie initiale :	80
1.2- Réinvestissements :	84
1.3- Amortissements :	94
Section 2 : Les comptes de gestion :	94
2.1- Les produits en 2004 :	103
2.2 Les charges en 2004:	113
2.3 Produits jusqu'à 2010 :	117
2.4- Charges jusqu'à 2010 :	123
Section 3 : Plan de Trésorerie-Remboursement de dette-Plan de financement :	123
3.1- Plan de trésorerie de la première année:	125
3.2- Remboursement de dette	
3.3- Caractéristique de dette :	
CHAPITRE II : ANALYSE DE FAISABILITE	128
Section 1 : Bilan d'ouverture :	128
Section 2 : Les comptes de résultat prévisionnel TGCG- Bilans jusqu'à 2010	129
2.1- Les comptes de résultat prévisionnel jusqu'à 2010	129
	134

2.2- TGCG- jusqu'à 2010	139
2.3- Bilans jusqu'à 2010*	146
Section 3 : Calcule des Ratios	
CHAPITRE III : ANALYSE DE RENTABILITE	154
Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)	154
Section 2 : Le taux Interne de rentabilité TRI et le DRCI :	154
Section 3 : Indice de Profitabilité (IP)-Taux moyen de Rentabilité :	155
CHAPITRE IV : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET	157
Section 1 : Evaluation économique :	158
Section 2 : Evaluation sociale :	158
Section 3 : Méthodologique :	158
CONCLUSION	159
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	