

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

OPTION : FINANCE ET COMPTABILITE

PROMOTION : FANASINA

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE
MAITRISE EN GESTION**

**PROJET DE CREATION D'UN CENTRE INFORMATIQUE
DANS LA COMMUNE URBAINE DE MAINTIRANO**

Présenté par : RAJAFETRA Miora Hasina

Sous l'encadrement pédagogique de :

Monsieur RALISON Roger,

Maître de Conférence,

Chef de Département Gestion Université d'Antananarivo

Sous l'encadrement professionnel de :

Monsieur RAZAFIMAHATRATRA Jean Gustave,

Président de l'ONG « ELITES »

Année Universitaire : 2004-2005

Session : 20 Décembre 2005

REMERCIEMENTS

Avant de commencer notre étude, nous aimerions adresser tous nos vifs remerciements à toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de cet ouvrage.

En particulier, nous voudrions remercier :

- En premier lieu, Monsieur RAKOTOBE Pascal, Président de l'Université d'Antananarivo, Professeur Titulaire.

- Monsieur RAKOTOARSON Rado Zoherilaza, Maître de conférence, Doyen de la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie, Université d'Antananarivo.

- Monsieur RALISON Roger, Maître de conférence, Chef de département Gestion, Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie, Université d'Antananarivo. Encadreur Enseignant.

- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherches en Gestion, Professeur Agrégée au département de gestion, Université d'Antananarivo.

- Tous les professeurs auprès du département gestion qui nous ont offerts les formations théoriques pendant nos études universitaires.

- Nous exprimons aussi notre profonde gratitude à Monsieur RAZAFIMAHATRATRA Jean Gustave, Président de l'ONG « ELITES » Environnement Lié aux Innovations des Techniques Economiques et Sociales, notre encadreur professionnel.

- Tous les personnels administratifs de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie.

- Nos parents et amis

- Et enfin, à tous ceux qui de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE :IDENTIFICATION DU PROJET	5
CHAPITRE I : Présentation générale du projet	6
Section 1 : Description du projet	6
Section 2 : Etudes des contextes environnementaux	14
Section 3 : Caractéristiques du projet	22
CHAPITRE II : Etude du marché	25
Section 1 : La description du marché visée	25
Section 2 : Analyse de l'offre	27
Section 3 : Analyse de la demande	29
Section 4 : Analyse de la concurrence	30
Section 5 : Politique et stratégie marketing à envisager	33
CHAPITRE III : Théorie générale sur les outils et critères d'évaluation	39
Section 1 : Les outils d'évaluation	39
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet	42
DEUXIEME PARTIE :CONDUITE DU PROJET	44
CHAPITRE I : La technique de réalisation	45
Section 1 : Les ressources humaines à mettre en place	45
Section 2 : Les ressources matériels et équipements	48
Section 3 : Les ressources financières	56
CHAPITRE II : La capacité d'accueil envisagée	57
Section 1 : Les différents facteurs à mettre en place	57
Section 2 : Paramètres de capacité	57
CHAPITRE III : L'étude organisationnelle	65
Section 1 : L'organigramme envisagé	65
Section 2 : L'organisation du travail	68
TROISIEME PARTIE :ETUDES FINANCIERES DU PROJET	69
CHAPITRE I : Coûts des investissements et comptes de gestions	70
Section 1 : Coûts des investissements	70
Section 2 : Le tableau d'amortissement	74
Section 3 : Le fonds de roulement initial	76
Section 4 : Le plan de financement	78
Section 5 : Le tableau de remboursements des dettes	80
Section 6 : Les comptes de gestion	80
CHAPITRE II : Analyse de la rentabilité et étude de faisabilité	83
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel	83
Section 2 : Le plan de trésorerie	85

Section 3: Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion -----	87
CHAPITRE III : Evaluation du projet-----	88
Section 1 : Evaluation et impact économique-----	88
Section 2 : Evaluation financière -----	89
Section 3 : Evaluation sociale-----	94
CONCLUSION -----	95
ANNEXE	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLES DES MATIERES	

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Répartition de la population au niveau des Fokontany	15
Tableau 2 : Les composantes de la population selon les groupes ethniques.....	15
Tableau 3: Répartition par âge de la population de la commune de Maintirano	16
Tableau 4 : Répartition de la population selon les secteurs d'activités	18
Tableau 5 : répartition des élèves du primaire, du secondaire premier cycle, et du secondaire second cycle dans les établissements publics et privés	19
Tableau 6 : Organisations gouvernementales et non gouvernementales existant à Maintirano.....	20
Tableau 7: Part de marché du projet dans la ville de Maintirano	27
Tableau 8: Les prix des services que L'Agate proposent sur le marché	32
Tableau 9 : les prix des services que Todisoa Info expert offrent sur le marché	32
Tableau 10 : Forces et faiblesses des concurrents :	33
Tableau 11 : liste des services offerts et leur prix	35
Tableau 12 : La Marge Brut d'Autofinancement.....	40
Tableau 13 : Rémunération du personnel (en Ariary).....	46
Tableau 14 : Répartition des cotisations sociales.....	46
Tableau 15 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 1(en Ariary) : ..	46
Tableau 16 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 2(en Ariary)	47
Tableau 17 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 3(en Ariary)	47
Tableau 18 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 4(en Ariary)	47
Tableau 19 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 5(en Ariary)	47
Tableau 20 : Liste des équipements	48
Tableau 21 : Liste des consommables (en Ariary)	49
Tableau 22: Liste des consommable pour l'année 1(en Ariary) :	50
Tableau 23 : Liste des consommable pour l'année 2 (en Ariary):	50
Tableau 24 : Liste des consommable pour l'année 3(en Ariary) :	50
Tableau 25 : Liste des consommable pour l'année 4(en Ariary) :	51
Tableau 26 : Liste des consommable pour l'année 5(en Ariary) :	51
Tableau 27 : Récapitulation des achats sur 5ans (en Ariary):.....	51
Tableau 28 : consommation des autres approvisionnements Année 1(en Ariary) :	52
Tableau 29 : consommation des autres approvisionnements Année 2 (en Ariary):	52
Tableau 30 : consommation des autres approvisionnements Année 3 (en Ariary):	53
Tableau 31 : consommation des autres approvisionnements Année 4 (en Ariary):	53
Tableau 32 : consommation des autres approvisionnements Année 5(en Ariary) :	54
Tableau 33 : Autre approvisionnement annuel (en Ariary) :	54
Tableau 34 : Activité principale relative à l'année 1 (Formation) (en Ariary) :	58
Tableau 35 : Activité principale relative à l'année 2 (Formation) (en Ariary):.....	58

Tableau 36 : Activité principale relative à l'année 3 (Formation) (en Ariary) :.....	58
Tableau 37 : Activité principale relative à l'année 4 (Formation) (en Ariary) :.....	59
Tableau 38 : Activité principale relative à l'année 5 (Formation) (en Ariary) :.....	59
Tableau 39: Activité principale relative à l'année 1 (Internet et location) (en Ariary)	59
Tableau 40 : Activité principale relative à l'année 2 (Internet et location) (en Ariary) ...	60
Tableau 41: Activité principale relative à l'année 3 (Internet et location) (en Ariary)	60
Tableau 42 : Activité principale relative à l'année 4 (Internet et location) (en Ariary) ...	60
Tableau 43 : Activité principale relative à l'année 5 (Internet et location) (en Ariary) ...	60
Tableau 44 : Evaluation des Chiffres d'Affaires relatifs aux activités principales pendant les 5 premières années (en Ariary)	61
Tableau 45: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 1(en Ariary) :.....	61
Tableau 46: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 2(en Ariary) :.....	62
Tableau 47: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 3(en Ariary) :.....	62
Tableau 48 : Vente prévisionnelle des activités secondaires année 4 (en Ariary):.....	63
Tableau 49 : Vente prévisionnelle des activités secondaires année 5 (en Ariary):.....	63
Tableau 50 : Récapitulation des chiffres d'affaire relatifs aux activités secondaires pendant les 5 premières années (en Ariary)	64
Tableau 51 : Chiffres d'affaires globaux pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary):	64
Tableau 52: Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)	70
Tableau 53 : Matériels informatiques (en Ariary).....	71
Tableau 54 : Matériel de transport (en Ariary):.....	71
Tableau 55 : Agencement et installation (en Ariary)	71
Tableau 56 : Récapitulation des immobilisations (en Ariary)	72
Tableau 57 : salaires du personnels et charges patronales (en Ariary).....	73
Tableau 58 : Dépenses en consommables (en Ariary)	73
Tableau 59 : Autres dépenses (en Ariary)	74
Tableau 60 : frais d'établissement avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)	75
Tableau 61: matériels et mobiliers de bureaux avec une durée de vie de 10 ans (en Ariary).....	75
Tableau 62 : matériels informatiques avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)	75
Tableau 63 : matériels et installation de connexions avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary).....	76
Tableau 64: matériels de transports avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary).....	76
Tableau 65 : Bilan de départ (en Ariary).....	77
Tableau 66 : Besoins prévisionnels et ressources prévisionnelles (en Ariary).....	79
Tableau 67 : Amortissement des dettes (en Ariary).....	80
Tableau 68 : les achats au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)	81

Tableau 69 : les charges externes au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary).....	81
Tableau 70 : les impôts et taxes au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary).....	81
Tableau 71 : les charges du personnel au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)	81
Tableau 72 : les charges financières au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary).....	82
Tableau 73 : les dotations aux amortissements pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary).....	82
Tableau 74 : les comptes de produits pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary).....	82
Tableau 75 : Les comptes de résultats prévisionnels des cinq premières années (en Ariary).....	84
Tableau 76 : le cash flow prévisionnel pour les cinq premières années (en Ariary)	85
Tableau 77 : Le compte de trésorerie prévisionnelle pour les cinq premières années (en Ariary).....	86
Tableau 78 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion pour les cinq premières années (en Ariary).....	87
Tableau 79 : Les ratio de la valeur ajoutée pour les cinq premières années (en Ariary). 88	
Tableau 80 : l'excédent brut d'exploitation pour les cinq premières années d'exploitation (en Ariary)	88
Tableau 81: calcul de la valeur actuelle nette	89
Tableau 82 : calcul du taux de rentabilité (en Ariary).....	90

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Flux financier	35
Figure 2 : Modèle de système de communication des informations de Marketing.....	36
Figure 3: Caractéristique de l'approvisionnement	55
Figure 4: Organigramme	67

LISTE DES ABREVIATIONS :

NTIC : Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication.
BRL : Bureau Rhone LongDoc
UIT/BDT : Union International de Télécommunications/ Bureau de Développement des Télécommunications à Genève
ATCM : Association des Télécentres de Maintirano
EI : Entreprise Individuelle
DOD : Département Of Défense (USA)
ARPANET: Advanced Research Project Agency Network
TCP/IP: Transfert Control Protocol / Internet Protocol
NSFNET: National Science Foundation Network
CERN: Centre Européen de Recherche Nucléaire
NCSA: National Center of Superconducting Application
URL: Uniform Resource Locator
DMD: Dans le Media de Demain
GSM: Global System Mobile
IRC: Internet Relay Chat
FTP: File Transfert Protocol
CHD2: Centre Hospitalier de District de niveau 2
CSBU : Centre de santé de Base Urbaine
EPP : Ecole Primaire Public
CEG : Collège d'Enseignement Générale
CNTEMAD : Centre de Télé Enseignement de Madagascar
TVM: Télévizioma Malagasy
MBS: Malagasy Broadcasting System
RNM: Radio National Malgache
CAPJ: Centre d'Accueil Pour les Jeunes
FITAFAM: Fikambanan'ny Tanora amin'ny Fampandrosoana ny Faritry Melaky
PAIQ: Programme d'Appui aux Initiatives des Quartiers
GTDR : Groupe de Travaux pour le Développement Rurale
FID : Fond d'Intervention pour le Développement
PSDR : Plan Sectorielle pour le Développement Rurale
AGATE : Agence d'Accueil de TELMA
ONG : Organisme Non Gouvernemental
MGA : Malagasy Garanted Ariary
TRI : Taux de Rentabilité Interne
DRCI : Durée de Remboursement des Capitaux Investis
IP : Indice de Profitabilité

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

CF : Cash Flow

VAN : Valeur Nette Actualisée

VNC : Valeur Nette Comptable

FRNG : Fond de Roulement Nette Globale

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

DTS : Data Telecom Service

INTRODUCTION

Dans l'histoire de l'humanité, à chaque fois qu'un facteur de production a donné le pouvoir de prendre de l'avance, de gagner plus que les autres, il a coûté très cher.

La technologie de l'information, est, au contraire, le domaine où les prix ont sensiblement diminué au fil des années grâce notamment à la compétition que se livrent les entreprises étrangères. On dit alors que les pays pauvres ont aujourd'hui à la portée de leurs mains un instrument de richesse, qui n'était accessible qu'aux riches il y a quelques années.

C'est sur ce constat que de nombreuses organisations dédiées au développement et à la coopération internationale (CNUCED, Banque Mondiale, etc....) ont décidé d'investir massivement pour développer ce secteur dans les pays du tiers-monde dont Madagascar.

Si les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication ou NTIC font désormais partie du paysage urbain de Madagascar notamment par la prolifération de cybercafé non seulement dans la capitale mais également en province et dans les communes environnant les villes, on en trouve presque dans chaque commune, par la recrudescence des établissements spécialisés en formation des métiers liés aux NTICS (formation en bureautique, programmation...), par l'engouement des jeunes en particulier pour les nouvelles technologies de l'information et de la communication lors de multiples événements dont l'Ebit, la fête de l'Internet etc. En milieu rural par contre, le retard a rattrapé est immense.

D'après des données disponibles relatives au développement des nouvelles technologies en milieu rural à Madagascar, il est mentionné, que les nouvelles technologies sont envisagées pour apporter des améliorations sur la situation de la population rurale. De multiples exemples peuvent être citée, en matière de sécurité par exemple (vols de boeuf), la mise en place des puces électroniques sur les bovidés, en matière de développement, la possibilité de connaître les cours du marché en temps réel, véritable instrument de travail pour les opérateurs en import export , en matière d'environnement, la possibilité de prévoir en avance les incendies de forêt et pouvoir les maîtrisées, en matière d'administration, l'informatisation des diverses données administratifs dont les formulaires, actes de naissances, permettrait de les traiter plus rapidement, en matière de formation, pour lutter contre l'illettrisme, de la météo pour la prévention des intempéries. Bien d'autres usages sont imaginables encore.

C'est dans ce cadre, avec une priorité donnée aux populations les plus pauvres que les NTIC s'inscrit comme une des priorités du gouvernement Malgache actuel.

Ainsi, dans le but de contribuer à ces actions relatives au développement socio économique et culturel des zones enclavées menées par le gouvernement Malgache,

mais aussi pour répondre aux besoins fondamentaux en matière d'éducation, d'information et de communication ressenties par une partie non négligeable de la population active de Maintirano, nous avons voulu apporter notre contribution par *la création d'un centre informatique dans la commune urbaine de Maintirano*.

La préfecture de Maintirano, zone rurale agraire et chef lieu de la région Melaky, répond exactement au profil de zone rural enclavée ciblée par le gouvernement Malgache pour la mise à disposition de la population, des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Car par le passé, longtemps enclavée dans une unité naturelle, cet ensemble méridionale se caractérisait par le retard accumulé sur tous les plans. Les difficultés d'accès de la zone liées à l'état dégradé des routes et à l'insuffisance des voies de communications l'isolent durant presque la moitié de l'année, aucun moyen de communication avec le reste du monde n'existait que par le BLU et la poste. Les moyens de desserte pendant la saison pluvieuse se réduisent exclusivement à la voie aérienne et maritime, les routes sont quasiment impraticables, ne peuvent être desservies que 5 mois sur 12 en raison de la saison des pluies et ne peuvent être fréquentées que par les camions, la voie maritime est également conditionnée par le climat dû au cyclone du mois de mai à décembre, la voie aérienne reste le seul moyen de déplacement des populations de Maintirano mais représente un produit de luxe du fait de l'insuffisance des fréquences de vol, et du coût assez élevé de ce moyen de transports. Ainsi, cette zone économique a été naturellement caractérisée par son enclavement séculaire pratiquement sans alternative d'ouverture.

Aujourd'hui, de par la ferme volonté de l'Etat Malgache dans sa politique de démocratisation des moyens de communications dans les zones rurales, l'Etat entend mettre un accent particulier sur le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), en tant qu'outil de développement humain dans toutes ses dimensions : économique, sociale, culturelle, gouvernance, participant ainsi à la réduction de la pauvreté.

Maintirano n'a pas été oubliée, aujourd'hui, bon nombre de ménage jouissent de l'utilisation de moyen de communication GSM FIXE instaurée par TELMA depuis 2003

L'installation de plusieurs publiphones dans la ville répondant aux besoins de communication de la population, ont contribué largement à faciliter leur activité et améliorant ainsi par la même occasion leur vie.

Un projet de construction des routes desservant Maintirano-Morafenobe Morafenobe-Tsiroromandidy sont également en cours et selon un des responsables du BRL (Bureau Rhône LongDoc), un bureau d'étude dont le siège est à Nîmes et qui est chargée du contrôle et de la surveillance de la construction de la route, sera terminée d'ici la fin de l'année prochaine.

Un séminaire d'atelier sur le développement des télécentres à Madagascar s'est tenue également à Maintirano, ce projet entre dans le cadre de la vulgarisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication en faveur du développement résultant du concours de l'Etat Malgache par le biais du Ministère des télécommunications, des postes et de la communication, de L'UIT/BDT (Union Internationale des Télécommunications / Bureau de Développement des Télécommunications à Genève) qui pré-financera les équipements, et en collaboration étroite avec l'opérateur national TELMA qui assurera le raccordement des câbles téléphoniques.

Ce projet entend mettre en place 20 télécentres communautaires multiservices à Madagascar avant la fin de l'année 2003 , Maintirano a été choisie pour être l'une des villes pilotes où seront installées en premier les dites télécentres ,l'implication des partenaires au développement existant dans la région (association, opérateurs...) a été l'une des conditions de l'UIT, cette association privé garantira la viabilité du télécentre et assurera le remboursement des fonds apportés par les partenaires financiers, d'où la création de l'association ATCM (Association des Télécentres de Maintirano).

Cette association est constituée de plusieurs opérateurs économiques natifs de la région, de multiples entrevues avec les membres de cette association nous ont permis d'entrevoir la volonté de ces acteurs économiques de concrétiser le dit projet, qui selon eux permettra largement à la ville d'échapper à l'étouffement socio économique liée à l'isolation de la région depuis près de 15 ans, mais faute de non déblocage des moyens financiers pour le préfinancement du projet, il n'a pu être encore concrétisée.

De plus, une enquête préliminaire réalisée sur un échantillon de la population nous a également permis de situer le besoin de la population en matière de formation et de l'utilisation de l'Internet en tant que moyen de communication efficace. Bon nombre des personnes interrogées, les jeunes de la région en particulier, se disent déçus de la non réalisation du projet télécentre de Maintirano.

Ces différentes initiatives de la part de l'Etat Malgache mais aussi associées à cette volonté de la population de se mettre au même niveau d'accessibilité à l'information que les autres préfectures de la grande île, nous ont incitée dans le choix du lieu d'implantation de notre projet de création de centre informatique dans la commune urbaine de Maintirano.

Les objectifs que nous voulons atteindre dans la réalisation de ce projet sont multiples, la première est d'offrir aux jeunes de la commune, le cadre appropriée aux initiations des nouvelles technologies de l'informations et de la communication, l'enquête que nous avons menées auprès de ces jeunes nous ont permis de comprendre les besoins réels de ces acteurs potentiels du développement. En effet la majorité de la

population interrogée, les jeunes en particulier veulent apprendre et sont conscients de l'opportunité que leur procurerait l'utilisation de l'Internet comme moyen de communication, ou tout simplement l'utilisation de l'ordinateur dans le cadre de leur activité, mais faute de moyens matériels, de moyens didactiques, et de cadre appropriée, ils n'ont pas encore eu l'opportunité de le faire, nous avons voulu créer cet environnement par l'intermédiaire du centre informatique que nous l'espérons répondront aux besoins de ces jeunes.

Nous avons aussi voulu, en second lieu, pallier à l'insuffisance de centre d'activité et d'accueil, quasiment inexistante dans la commune, il n'y a qu'une seule bibliothèque de l'alliance Française, quelques salles vidéos, un seul centre d'accueil pour les jeunes ou CAPJ, le cadre que nous voulons créer sera un lieu convivial de rencontre, d'échange où la population pourra accéder aux services offerts par l'Internet, et freiner ainsi les éventuelles actes de délinquance ou de banditisme liée au manque d'infrastructure d'accueil, de formation et d'éducation.

Ceci étant, l'opportunité d'implantation de ce centre informatique semble être très pertinente aussi bien pour la génération montante que pour les acteurs sociaux économiques actuels.

L'intérêt du projet demeure dans le fait que de par les formations données, de par la disponibilité de l'information, et la possibilité de communiquer grâce à l'Internet, la vie de la population sera nettement améliorée. De même, les impôts et taxes qu'il faut verser à l'Etat, les valeurs ajoutées que dégagera l'activité, contribueront à la relance économique de la commune. Les recrutements auprès des jeunes de la commune, nécessaire à la mise en place du projet, contribuera également à lutter contre le chômage dans la région.

Dans la mesure où elle contribuera à la création d'emploi ainsi qu'au développement des connaissances de la population, on peut dire que la réalisation de ce projet participe au développement rapide et durable ainsi qu'à la lutte contre la pauvreté.

Pour terminer, nous allons donner ci-après le plan de travail qui comprend trois parties, la première partie est consacrée à l'identification du projet qui nous permettra d'aborder la présentation générale du projet, l'étude de marché et les théories générales sur les outils d'évaluations. La deuxième partie va décrire la conduite du projet qui comprendra la technique de réalisation, la capacité d'accueil envisagée ainsi que l'étude organisationnelle du projet. Enfin, la dernière partie sera consacrée à l'étude financière du projet qui concernera la nature et le coût des investissements, les comptes de gestion, l'analyse de rentabilité et l'évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

Nous consacrons la première partie de cet ouvrage à la présentation générale du projet, et à l'étude du marché visé.

Dans la présentation générale du projet, nous abordons successivement la description générale du projet, l'étude des contextes environnementaux, et les caractéristiques du projet. Dans l'étude du marché, il est question du marché visé, de l'analyse de l'offre, de la demande, et de la concurrence, ainsi que de la politique et stratégie marketing à envisager.

CHAPITRE I : Présentation générale du projet

Section 1 : Description du projet

1.1.1 : Historique du projet

Les principales raisons qui nous ont poussé à choisir le thème de création de centre informatique sont multiples comme il a été mentionné plus haut. Mais la principale raison est que comme nous vivons actuellement dans un monde où l'information est capitale pour une économie en croissance, le nouveau monde des ordinateurs et de la télécommunication croissants se développe très rapidement et le fossé digital de continuer à s'étendre, aggravant ainsi les inégalités sociales et économiques qui existent déjà entre les pauvres et les riches, entre la population des milieux urbaines et rurales, des efforts sont entrain d'être fourni pour empêcher cette calamité imminente, notamment la politique du gouvernement actuelle par le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication dans les zones rurales, la politique de détaxation que le gouvernement Malgache a adopté sur certains matériels dont les matériels informatiques etc. La création du centre représente ainsi un espoir d'atteindre les informations et la communication, pour les zones enclavées tels que Maintirano.

1.1.1.1 : Identité de l'entreprise

La forme juridique adoptée pour le centre que nous allons créer est la forme d'une Entreprise Individuelle ou EI, ce choix a été fait du faite que nous voulons administrer librement l'entreprise, notre responsabilité est donc totale et indéfinie sur les biens personnels.

Les avantages de ce genre de forme juridique sont que l'entreprise est simple à créer, l'apport en capital n'est pas limité à un minimum, nous jouissons d'une liberté totale sur la gestion et les décisions à pendre, et par la même occasion sur les bénéfices engendrés par l'activité.

Le statut juridique du centre sera donc une entreprise individuelle au capital de 20 284 000 MGA, notre apport sera de 25% de l'investissement, soit de 5 071 000 MGA

La dénomination sociale de la société sera « Centre Informatique de Maintirano », nous l'avons choisie simple et clair, afin qu'il n'existe aucune ambiguïté quant au service que nous projetons d'offrir.

Le siège social se trouvera dans le quartier de Marodoka, Lot 56- A- 4 Marodoka MAINTIRANO 413

Les raisons sociales du centre seront respectivement :

- Fournir des formations en informatique
- Vulgariser l'utilisation de l'Internet
- Assurer des services de micro édition

1.1.1.2 : Choix du lieu d'implantation du centre informatique

Le futur centre informatique se veut être le cadre privilégié destiné à établir et capitaliser les rencontres et les échanges entre les citoyens en général et les acteurs de développement en particulier.

Dans le but d'atteindre la majorité de la population, le choix d'implantation du centre informatique est dans le quartier commercial et administratif Marodoka, située au centre ville de Maintirano.

Regorgeant les vestiges historiques à l'origine de la création de la ville à l'époque coloniale, Marodoka est caractérisé par ces potentiels dûs à sa position stratégique dans la vie des citoyens en tant que milieu de rencontre, de dialogue, de transaction mais surtout un centre d'administration territoriale, notamment la mairie, le commissariat et la poste et télécommunication. La présence de ces édifices publics exige l'existence de la sécurité à l'intérieur du lieu d'emplacement.

Bordant la route principale qui traverse la ville, Marodoka se doit de fournir un environnement approprié au développement du centre informatique. Sa fréquentation est très forte, soit environ 2000 à 3000 habitants par jour, si bien qu'elle pourra donner à ce futur centre l'opportunité de réaliser ses objectifs d'exploitation, de même son emplacement facilitera le déroulement de l'implantation et réduira en conséquence les frais d'installation du fait de la proximité de la TELMA régionale.

Le local qui réceptionnera les logistiques de l'information et de la télécommunication du centre présente une accessibilité facile par rapport à la route principale, il comprend deux chambres disponibles capables d'héberger 07 postes et les périphériques qui les accompagnent, mesurant en moyenne 10mx5m chacune, cette espace d'exploitation est un cadre agencé et aménagé à l'exploitation avec le confort nécessaire.

Mais avant d'aborder les études des contextes environnementaux de Maintirano, il s'avère opportun de retracer en quelque page ce qu'on entend par Internet, car qui dit technologie de l'information et de la communication dit Internet.

Qu'est ce qu'on entend par Internet, son histoire, les différents moyens de communication qu'elle offre.

1.1.2 : Historique de l'Internet

Internet, réseau des réseaux, trouve son origine en 1969 avec la création du réseau militaire américain ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network). En effet, à l'époque, les réseaux informatiques étaient pratiquement tous centralisés : un ordinateur central permettait à d'autres terminaux de travailler. Ce modèle présentait un énorme inconvénient pour le DOD (le Département Américain de la Défense) car quand les deux grandes forces étaient en guerre froide dans le temps et si par malheur un missile atteignait le poste central, tous les réseaux s'en trouvaient anéantis. Pour pallier à cette faille, il a fallu donc opter pour un autre modèle de réseau

Le modèle ARPANET était donc sensiblement modifié, car au lieu de baser l'information sur un unique ordinateur, celle-ci est distribuée sur plusieurs centraux dans divers pôles géographiques, chaque centrale étant autonome. Ainsi, même si une partie de l'information se trouvait réduite en poussière, le reste pouvait toujours être exploité

Dans les années 70, l'infrastructure d'ARPANET est mise à disposition des universités Américaines. Ainsi le nombre d'utilisateurs s'élève petit à petit. Bien naturellement, ARPANET se détache de sa vocation initiale.

Le protocole de TCP/IP (Transfert Control Protocol/Internet Protocol) s'impose comme protocole de communication standard sur Internet.

Dès le début des années 80, ARPANET explose en deux réseaux distincts : NSFnet (National Science Foundation Network) et MILNET (le réseau militaire). Quelques centaines de serveurs qui délivrent des informations sont interconnectés dans la même année. En 1986, il y en a plus de 2000.

Le nombre des usagers ne cesse d'augmenter. Dans les autres pays des réseaux de nature équivalente (basés sur TCP/IP) émergent, pour finalement se regrouper au début des années 90. Et à partir de là tout s'accélère

En 1992 : le CERN (Centre Européen de Recherche Nucléaire) propose le projet World Wide Web, ou plus simplement le Web, c'est un certain Tim Berners-Lee travaillant pour le CERN qui l'a inventée. Le but de ce projet était de pouvoir simplement proposer des documents multimédias c'est à dire pouvant comporter plusieurs formes de médias, son, image, vidéos, textes,...et d'autoriser une navigation hypertexte au travers de ces documents, fournissant ainsi l'aspect convivial que tout le monde connaît (utilisation de navigateurs...).

En 1993 : le CERN et la NCSA (National Center for Superconducting Application) diffuse gratuitement le premier navigateur Web au grand public qu'on appelle Mosaic, les dés furent jetés, on peut maintenant naviguer ou surfer sur le Web, on donne une URL (Uniform Resource Locator) à l'outil et on est parti sur le Web. Il suffit de cliquer sur les liens hypertextes pour consulter de nouvelles informations. Des images apparaissent au milieu des textes, et l'on peut télécharger des fichiers divers et variés.

Dès lors, il n'est plus nécessaire d'être un initié en informatique pour surfer sur Internet. Petit à petit, les particuliers réclament le droit de s'y connecter et de proposer de l'information. La machine est lancée.

L'Internet est maintenant le plus grand réseau du monde, regroupant organismes de recherche, administrations, entreprises ou simples particuliers appartenant à de très nombreux pays de part le monde. On estime à plus de 35 millions le nombre de machines connectées au réseaux dans le monde courant 98, le nombre d'utilisateurs étant très difficile à évaluer mais on peut affirmer qu'il est supérieur à plusieurs dizaines voire des centaines de millions dans le monde.

En France, il y aurait de l'ordre de 2 à 3 millions d'internautes fin 1998

1.1.2.1 : Notion d'Internet

Aujourd'hui, plus besoin d'une feuille de papier et d'un crayon pour écrire une lettre à quelqu'un, on n'a plus besoin d'attendre une réponse via la poste, on reçoit la réponse à notre lettre en moins de temps qu'il n'en faut pour la poster, si on a besoin d'une information quelconque, on ne passe plus son temps à fréquenter les bibliothèques, de même si on désire s'acheter quelque chose, plus besoin de sortir de chez soi, l'Internet répond à tous ces besoins et encore d'autres.

L'Internet est la plus grande bibliothèque du monde et chacun d'entre nous peut apporter sa contribution, c'est un moyen de rapprocher les êtres sans considération de la distance qui les sépare sans parler de l'outil de développement qu'elle représente pour Madagascar, car elle permet d'accéder simultanément aux mêmes informations que tous les citoyens du monde, l'opportunité de disposer des mêmes outils de travail et de création comme le reste du monde s'avère indispensable.

Elle est devenue le lot quotidien d'un grand nombre de gens sans distinction d'âge, de race, de niveau d'instruction, de catégorie socio professionnelle, on peut l'utiliser à tout moment, à l'heure et au moment où l'on veut, sans frontière et sans limite, du moment qu'on possède les matériels nécessaires à savoir un ordinateur, un modem, une ligne téléphonique et un abonnement auprès d'un fournisseur d'accès ou un provider.

Les entreprises l'utilisent, comme moyen de communication et d'information, les universités comme moyens didactiques afin de permettre aux étudiants du monde entier

de se communiquer entre eux et d'accéder à des informations techniques relatives à leur domaine d'étude.

De même dans certains cafés spécialisés, alors qualifiés de cyber café, , l'Internet est le service que l'on y vend, c'est un lieu conviviale où entre un ou deux tasses de café on peut surfer à la longueur de la journée, divers moyens de communications peuvent y être utiliser, les deux plus connus sont la messagerie électronique et le world wide web ou web, mais bon nombre de possibilités y sont aussi offerts, les groupes de discussions, la navigation, le multimédia, le téléchargement de fichiers, le chat et d'autres encore.

Les particuliers peuvent aussi avoir l'Internet chez eux, s'ils disposent les matériels y afférent mentionnées plus haut.

Il est nécessaire de mentionner qu'un provider pourra même fournir une antenne afin de remplacer la ligne téléphonique, mais cette option présente un désavantage du fait du coût assez élevée de l'antenne ainsi que de son installation, celle ci sera donc plus appropriée à une entreprise telle qu'un cyber café dont le niveau de fréquentation quotidienne par les clients intéressés permet d'assurer un niveau de rentabilité acceptable.

C'est la première fois dans l'histoire de l'humanité qu'une technologie se répand et s'approprie aussi rapidement. En moins de 10 ans, l'Internet a couvert l'Afrique dont Madagascar. Selon un cabinet d'étude Américain Nielsen, Madagascar pointe au 15 ème rang des pays d'Afrique Noire en nombre d'internautes connectés à l'Internet. Ce chiffre ne prend pas en compte les internautes surfant dans les cyber café mais surtout les internautes qui ont les lignes ouvertes par exemple les particuliers ou les entreprises auprès des fournisseurs d'accès. D'après les estimations d'un quotidien de Madagascar, le DMD : pour 17 501 871 d'habitants, le nombres d'abonnements téléphonie filaire se chiffrent à 60 000 clients, l'abonnements en téléphonie mobiles (GSM) : 150 000 clients, l'abonnement Internet, à plus de 15 000 clients, les cabines téléphoniques à plus de 683 dont 386 à Tananarive, avec la venue du Backbone ou la fibre optique, ces chiffres pourraient triplés voir même quadruplés, et résoudre le devenir de l'Internet en milieu rural Malgache.

Mais avant d'explorer cet univers plus ou moins inconnu que constitue l'Internet et le cybercafé, à travers les chapitres qui suivent, nous allons définir plus précisément l'Internet par : le plus vaste réseau télématique mondiale mis en place par l'homme jusqu'à maintenant.

L'Internet, le plus vaste réseau télématique mondial

Internet (International Network) est le plus vaste réseau télématique mondial mise en place par l'homme.

Le mot Internet tire son origine de deux mots à savoir : inter (entre) + network (réseau), ce qui veut dire entre réseau, plus explicitement cela veut dire : lien entre les réseaux ou réseau des réseaux.

Un réseau peut être définie par le terme : ce qui relie, on parle par exemple de réseaux ferroviaires, il s'agit d'un ensemble de gare, reliées entres elles à l'aide de rails et de dispositifs d'interconnexions appelées aiguillages, permettant ainsi à des trains de circuler et d'aller à un ou des endroits voulus.

Un réseau informatique, c'est exactement pareil, une vaste infrastructure interconnectant un grand nombre de machines les unes avec les autres, cette connexion est assurée soit par des câbles : fils téléphoniques, câble coaxial, fibre optique, soit par des micro ondes ou faisceaux hertziens, soit des satellites ou tout simplement par des câbles téléphoniques de plus haut débit.

L'infrastructure permettant de relier les ordinateurs entre eux est donc apparentés ici aux rails et aiguillages, les trains sont apparentés à l'information que permettent de s'échanger les ordinateurs entre eux, les ordinateurs sont les gares ou stations.

Le réseau Internet est si vaste qu'il recouvre le globe terrestre. Le mot télématique définit un service qui associe les télécommunications à l'informatique (le minitel français est un réseau télématique). Internet permet donc de communiquer dans le monde entier en utilisant un appareillage informatique.

Le réseau informatique doit parler un langage commun, le TCP/IP, c'est la clé de voûte du réseau Internet, c'est lui qui distingue Internet des autres réseaux.

Le protocole TCP/IP organise la distribution et l'acheminement des données à travers l'Internet, il est supporté par toutes les plates formes.

Ses principes de base sont les suivants :

- tous les ordinateurs doivent parler un langage commun, le TCP/IP
- chaque ordinateur doit être capable de se connecter à n'importe quel ordinateur
- il n'y a pas de point central par où l'information doit absolument passer
- les données sont divisées en paquets lors de leur transport sur Internet

Le réseau Internet permet le transfert d'informations entre les ordinateurs qui y sont reliées. Pour ce faire, à la manière du courrier postal traditionnel, chaque ordinateur doit posséder son adresse. Celle ci doit être unique sur tout le réseau et doit indiquer

avec précision l'emplacement de son propriétaire. On appelle l'adresse d'un ordinateur sur le réseau, l'adresse IP.

Cette adresse est un nombre codé sur 32 bits qui contiennent suffisamment d'information pour identifier sur quelle partie du réseau (rue) et dans quel hôte (maison) on doit faire parvenir l'information.

Le protocole TCP quant a lui, garantit que l'information a été livrée au bon endroit et que les informations sont arrivées dans l'ordre où elles ont été envoyées, il a même la compétence de s'occuper si nécessaire de réexpédier les données mal acheminées

S'il fallait résumer l'Internet en une phrase donc ce serait : un ensemble de réseau interconnectés, utilisant un même protocole de communications, le TCP/IP

1.1.2.2 : Les services que procurent l'Internet

Internet est d'abord et avant tout un réseau de communication. Le courrier électronique, les listes d'envoi et les forums sont les services les plus fréquemment utilisés pour la communication entre usagers. Nous essayerons de définir chacun de ces services offerts par le net, à savoir les services de communication et les services d'accès à l'information

(a) Les services de communications entre utilisateurs :

- Le courrier électronique : l'e-mail ou courriel

Le courrier électronique peut être comparé à un service postal. Vous écrivez un message (une lettre) sur votre ordinateur, vous spécifiez un destinataire (ou plusieurs) sur le réseau et vous envoyez votre message, quelques minutes après votre correspondant reçoit son courrier et peut à son tour vous répondre à l'instant même.

Un des intérêt du mail réside dans le fait qu'il s'agit d'un mécanisme de communication asynchrone : si le destinataire n'est pas momentanément connecté sur le réseau, les messages ne sont pas perdus, ils sont stockés sur des machines (des serveurs de mails). Dès que le destinataire du message se reconnectera sur le réseau, il pourra à ce moment récupérer et consulter les messages reçues.

Ce mécanisme de communication présente les avantages suivants : il est asynchrone, rapide et bien moins coûteux qu'un appel téléphonique

- Les forums (newsgroups usenet)

Les news ou forums permettent l'échange et la discussion sur un thème donné : chaque utilisateur peut lire à tout moment les interventions de tous les autres et apporter sa propre contribution sous forme de message.

C'est donc un dialogue asynchrone non pas à deux personnes mais à plusieurs personnes, voire cent ou milles

- Les communications en direct

C'est un lien plus interactif appelée TALK ou IRC (Internet relay chat), connue aussi sous le nom de chat, ce service a presque la même particularité que le forum, la seule différence réside dans le fait qu'il n'y a pas de thème préalablement fixé, le message s'affiche directement à l'écran, c'est donc plutôt un dialogue synchrone à plusieurs personnes, ce service est très utilisés

(b) Les services d'accès à l'information :

- Le world wide web

Sous cette appellation web en anglais signifie toile d'araignée et world, le monde : une bonne image de ce qu'est Internet, l'abréviation w.w.w désigne le service le plus populaire d'Internet. En effet, le web (un raccourci très utilisé) peut être vu comme une gigantesque bibliothèque. Ce service permet de consulter une quantité de document illimité sans bouger de son siège, ces documents sont téléchargées (copiées sur votre ordinateur) puis affichées sur votre écran.

Une petite difficulté existe cependant, car tous ces documents sont placés sur des millions de machines à travers la planète, il faut donc arriver à trouver l'information que l'on recherche. Heureusement, il existe des gros index, un peu comme une vaste annuaire permettant de les retrouver, des moteurs de recherche comme le Google, Asta la vista, yahoo search, etc.

- Le FTP (File Transfer Protocol)

Le FTP est un service Internet qui permet de transférer des fichiers du serveur à la machine cliente et vice versa.

Le service FTP fut le premier outil mis à la disposition des usagers pour échanger des fichiers sur internet. Il existe des milliers de serveurs FTP qui proposent des logiciels gratuits ainsi que des fichiers très diversifiées allant de l'information scientifique à l'information culturelle : des logiciels d'échecs, de comptabilités, de traitements de textes, de poésies, etc.

- Le Gophers

C'est un système de présentation de l'information plus convivial que le FTP ou Telnet. Il présente l'information classée en dossier et sous dossier avec des noms qui ne sont pas limitées à 7 caractères, ce qui permet à l'ensemble des utilisateurs de consulter rapidement et facilement les informations concernant les ressources et les services d'un serveur gopher.

Le système permet aussi la recherche d'information par mots clés, le téléchargement et l'impression de l'information voulue.

Passons maintenant aux études des contextes environnementaux de notre site d'implantation : Maintirano.

Section 2 : Etudes des contextes environnementaux

La région du Melaky se trouve dans le centre Ouest de Madagascar. Elle est située entre 19°32 et 16°18 de latitude, et 43°93 et 45°96 de longitude Est et est administrativement limitée au Nord par les districts de Soalala et d'Ambato-Boeni (province Autonome de Majunga), au Sud par les districts de Belo-Tsiribihana et Morondava (province autonome de Tulear), à l'Est par les districts de Fenoarivobe et d'Ankazobe (province autonome d'Antananarivo) et à l'Ouest par le canal de Mozambique.

La région s'étend sur une superficie de 38 852 km², soit 25,5% de la province de Mahajanga et occupe ainsi 6,6% du territoire national. Elle regroupe les districts de Maintirano, d'Antsalova, de Morafenobe, D'Ambatomainy et de Besalampy.

DISTRICT DE MAINTIRANO

1.2.1 : Contexte géographique

Maintirano est le capital de la région Melaky.

Ce district est délimité au Nord par la commune Rural d'Andrea, au Sud par la commune Rural de Mafaijijo, à l'Est par la commune Rural de Belitsaky, et à l'ouest par le canal de Mozambique.

Elle renferme donc trois communes rurales, et une commune urbaine qui est Maintirano.

La commune urbaine de Maintirano abrite plus de 16092 habitants selon un recensement effectué en Mars 2001, et s'étend sur une superficie de 219 km², elle renferme sept quartier ou Fokontany à savoir, Tanambao SPM, Andranovoribe, Tanambao Nord, Marodoka, Ampasimandoro, Manorokotriky, et Namela.

1.2.2 : Contexte démographique

La population est répartie sur 7 Fokontany illustrée dans le tableau suivant et représentant par la même occasion le nombre de la population par Fokontany

Tableau 1: Répartition de la population au niveau des Fokontany

FOKONTANY	MASCULINE	FEMININE	TOTAL
TANAMBAO SPM	1 763	2 136	3 899
ANDRA NOVORIBE	1 542	2 081	2 623
TANAMBAO-NORD	1 355	1 542	2 897
MARODOKA	1 238	1 408	2 646
AMPASIMANDORO	902	835	1 737
MANOROKOTRIKY	454	440	894
NAMELA	184	212	396
TOTAL	7 438	8 654	16 092

Source : Bureau de la commune de Maintirano

L'ethnie Sakalava est majoritaire dans la région, constitués essentiellement de Sakalava Masikoro, de Sakalava Vezo. On y trouve cependant d'autres franges tels que, les Betsileo, les Merina, les Bara, les Antandroy, les Antaisaka, les Indo Pakistanais, les Européens ainsi que les Chinois. Nous pouvons illustrer les composantes de la population par groupe ethnique selon le tableau suivant :

Tableau 2 : Les composantes de la population selon les groupes ethniques

GROUPE	NOMBRE	POURCENTAGE
Sakalava Masikoro	4023	25%
Sakalava Vezo	3219	20%
Betsileo	1931	12%
Merina	2414	15%
Bara	805	5%
Antandroy	1609	10%
Antaisaka	1609	10%
Indo-Pakistanais	402	2.5%
Européen	48	0.3%
Chinois	32	0.2%

Source : Bureau de la commune de Maintirano

Maintirano est composée essentiellement de population jeune dont 63% sont dans la tranche d'âge de 17 à 60 ans ; le tableau suivant peut le démontrer :

Tableau 3: Répartition par âge de la population de la commune de Maintirano

0 à 5 ans	6 à 17 ans	18 à 25 ans	26 à 35 ans	35 à 60 ans	Plus de 60 ans
7%	26%	27%	21%	15%	4%

Source : Bureau de la commune de Maintirano

Ces chiffres sont approximatifs du fait que certaines naissances ne sont pas déclarées, pour diverses raisons :

- naissance cachée (filles mères, enfants illégitimes...)
- naissance non déclarée à l'état civil

De même pour le taux de mortalités, nombreux ne sont pas déclarées du fait des

- Fady
- Décès d'enfant très jeune
- Décès non déclarés à l'état civil

Mouvement migratoire de la population

- Immigration : des mouvements se présentent à l'intérieure de la commune environnante vers les chefs lieux de Fivondronana dû à l'insécurité, mais aussi en provenance des autres régions, on observe la venue de quelques groupes ethniques, d'opérateurs chinois ...

- L'ensemble des groupes ethniques viennent de Nosy Be, de Majunga, de Tulear et d'Antananarivo, leur activité se résume par la collecte et traitement de poissons, la pêche traditionnelle et l'artisanat
- Les opérateurs chinois quant à eux se concentrent sur la pêche également, mais spécialement sur le trévang et ailerons de requins. Ils ne font pas d'investissement à terre, à cause de leur situation irrégulière vis à vis de leur activité.
- On enregistre également à l'accroissement des marchands ambulants constituées par des Merina : commerce d'effets vestimentaires et matériels agricoles du mois d'Avril au mois de Décembre

- Emigration : les Sakalava ne sortent pas en général de leur région. Seuls les fonctionnaires sont amenés à la quitter éventuellement pour raison de service, mais reviennent tôt ou tard, ils consacrent leur temps à l'agriculture et à l'élevage, ce sont leurs principales sources de revenus.

1.2.3 : Contexte économique et socio culturelle

1.2.3.1 : Contexte économique

Divers secteurs d'activités existent dans la ville de Maintirano :

- Pêches :
 - Traditionnelle, en eau douce et en eau de mer
 - Artisanales pratiquées essentiellement par des groupements de pêcheurs Vezo
 - Les crevettes, poissons, concombre de mer, ailerons de requin, poissons salées et séchés pratiqués par les chinois essentiellement
- Industriels : la Pêcherie de Melaky et de Menabe exportant en moyenne des crevettes et des poissons de 6 000 tonne par an
- Commerce : marchandise générale, quincaillerie et matériaux de construction en gros et en détail
- Agriculture : fruits et légumes (Maintirano est réputée pour la qualité de ses oranges), d'acajou, coco, bananes, canne à sucre, citron, cacahuettes, maïs, manioc, patates douces, tamarin, jujube, la commune possède également quelques hectares de rizières, et il y a la collecte de riz dans les communes environnantes, à Berevo-Tambohorano, Soahany, du mois de Juin à Novembre
- Elevage : traditionnelle de Bovin et porcins (amélioration de race), caprins, ovins, volailles (race locale et améliorée, poulet de chair et poule pondeuse)
- Exploitation forestière :
 - Charbons ménagers
 - Bois dur et de bonne qualité : planches et chevrons
 - Essence :
 - Bois de première catégorie : palissandre, katrafay,
 - Bois de deuxième catégorie : Monongo, Arefy, Vory
- Usine de décortiquerie
- Atelier de menuiserie
- Carrière, exploitations minières, gravillons

Le tableau suivant montre les différents secteurs d'activité de la population de Maintirano par groupes ethniques :

Tableau 4 : Répartition de la population selon les secteurs d'activités

GROUPE	ACTIVITES
SAKALAVA MASIKORO	Agriculture et Elevage
SAKALAVA VEZO	Pêches
BETSILEO	Agriculture – Artisanat
MERINA	Commerce – Agriculture – Administration
BARA	Elevage
ANTANDROY	Elevage
ANTAISAKA	Agriculture - Elevage
INDO-PAKISTANAIS	Commerce
EUROPEEN	Cadres opérateurs
CHINOIS	Opérateurs

Source : Bureau de la commune de Maintirano

1.2.3.2 : Contexte socio culturelles

Des services déconcentrés s'occupant des secteurs de l'éducation, de la santé et de la communication sont présents également dans la ville de Maintirano, ainsi que des organismes gouvernementaux et non gouvernementaux oeuvrant pour le développement de la commune, voire la région:

➤ Les services publics déconcentrés

▪ Santé :

- C H D 2 (Centre Hospitalier de District de niveau 2) : 01
- C S B U (Centre de Santé de Base Urbaine) : 01

Un dispensaire privé dénommé AVOTRA, ainsi qu'un médecin libre assure le service Santé en pleine ville de Maintirano

▪ Education :

La ville compte différents établissements scolaires publics et privés, présentés dans le tableau suivant, ainsi que la répartition des élèves du primaire, du secondaire premier cycle ou CEG, et le secondaire du second cycle ou lycée:

Tableau 5 : répartition des élèves du primaire, du secondaire premier cycle, et du secondaire second cycle dans les établissements publics et privés

	Primaire	Secondaire 1 er cycle	Secondaire 2 ème cycle	Total
public	6278	985	330	7593
privé	695	189	51	935
TOTAL				8528

Source : Bureau de la commune de Maintirano

Les établissements publics sont les EPP, le CEG, le Lycée

Les établissements privés sont : L'établissement Stella, l'établissement la Ruche, l'alliance Française, et l'école Saint François Xavier.

Le centre de Télé-enseignement CNTEMAD est également installé dans la région permettant ainsi aux jeunes de la région de Maintirano de suivre des cours à distance, c'est le seul établissement de niveau universitaire de la région. Les jeunes natifs de la région doivent partir dans les autres provinces s'ils veulent poursuivre des études universitaires.

▪ Communication :

- L'installation de la GSM Fixe depuis 2003 assure la liaison téléphonique de Maintirano avec les autres villes de Madagascar,

- Maintirano dispose également de bureau de poste et de télécommunication dans chaque sous préfecture et quelques agences postales à Betanatanana et Tambohorano

- L'installation des Publip hones dans les différents quartiers de la ville facilite les besoins de communication de la population et les aidant par la même occasion dans leur activité.

- L'existence de deux Télévision dont une privée, la Télé Soasafa et une publique, la TVM (Televiziona Malagasy) ainsi que de trois radio dont deux privé et une publique qui sont la radio MBS et la radio Soasafa pour le privé, et la RNM(radio National Malagasy) pour la radio publique

▪ Culture et loisirs

- L'existence de quelques salles vidéo dans la ville de Maintirano mais également dans quelques communes avoisinantes dont Andrea et Belitsaky.

- On trouve également des terrains de sport dans toutes les préfectures et un seul CAPJ (Centre d'Accueil Pour les Jeunes) installée à Maintirano

- Seules Maintirano et Antsalova possèdent une bibliothèque de l'alliance Française

- La réalisation tous les ans du Jeu de Melaky et du Menabe où l'on peut assister à des activités sportives entre les différentes communes de la région Melaky

- Les organismes gouvernementales et non gouvernementales : sociales, économique, culturelle oeuvrant dans la région

De nombreux organismes opèrent dans la ville de Maintirano, le tableau suivant présente ces organisations et leurs domaines d'activités :

Tableau 6 : Organisations gouvernementales et non gouvernementales existant à Maintirano

Types	Dénomination	Activités exercées
ONG	FAFED (Femme et développement)	Promouvoir la participation des femmes dans le développement de la commune de Maintirano
	FITAFAM (Fikambanan'ny Tanora amin'ny Fampandrosoana ny Faritry Melaky)	Promouvoir la participation des jeunes dans la commune de Maintirano
	AVOTRA (FJKM)	Centre de distribution de médicaments oeuvrant dans les hôpitaux
Structure de promotion	PAIQ (Programme d'appui aux initiatives des quartiers) initié principalement par FAFED	<ul style="list-style-type: none"> • Construction de blocs sanitaires dans différents quartiers de Maintirano (lavoir, wc, douche) • Accès à l'eau potable • Amélioration des quartiers
	GTDR (Groupe des Travaux pour le développement rural)	Suivi et évaluation des divers projets de développement rural.
	SEECALINE	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi rapport entre âge et poids des enfants • Sensibilisation et formation des femmes
Organisme de financement	CARE	Construction et réhabilitation des dégâts cycloniques (construction d'école, piste rurale...)
	FID (Fond d'intervention et de développement)	Organe d'exécution financé par la Banque Mondiale (Construction école, réhabilitation)
PSDR (Plan sectorielle pour le développement rural)		Financement des sous projets initiés par différentes associations d'éleveurs (poules pondeuses), de pêcheurs (poissons sèches) et d'agriculteurs (cultures traditionnelles)

1.2.4 : Les opportunités et les faiblesses constatées au niveau de la commune

La dynamique socio économique du site d'implantation de notre projet, sera aussi un facteur déterminant pour la réalisation de ce dernier et il y aura à analyser les facteurs bloquant ou favorisant le succès de celui ci.

1.2.4.1: Les faiblesses constatées au niveau de la région

- enclavement

L'insuffisance des moyens de communications, les infrastructures routières qui sont impraticables durant presque la moitié de l'année, les contraintes au niveau des voies maritimes en raison des cataclysmes naturelles tels que les cyclones, ainsi que la fréquence des vols limités et le tarif assez onéreux des voies aériennes font que la commune de Maintirano a été longtemps coupé du reste de l'île. De par notre projet, la population aura accès à l'information et à la communication avec le reste du monde par l'Internet, ainsi qu'à l'éducation par les formations que nous proposerons,

- insécurité

La prédominance de l'insécurité dans les communes rurales, entraînant ainsi la dégradation des activités d'élevages bovins, d'où la nette régression du cheptel.

On assiste aussi à la diminution des moyens matériels agricoles et des surfaces rizicoles cultivables dû en partie par les feux de brousses ainsi que l'inexistence de barrage. Par effet d'induction, il y a une résurgence du chômage au niveau du secteur agricole et entraînant ainsi l'exode rural. L'incapacité de résorber le chômage dans la ville crée une nouvelle forme d'insécurité : vol, viol, banditisme, ainsi qu'à l'incapacité dû à l'absence d'infrastructure d'accueil : emploi, éducation, centre de formation professionnelle, etc.

- enseignement

Le coût assez élevé des matériels didactiques, l'insuffisance des enseignants, sont les premières causes d'une dégradation du niveau d'enseignement.

- Santé

Le système de recouvrement de la santé est très mal ressenti par une population appauvrie, l'accroissement du nombre d'indigent et de la diminution du taux d'hospitalisation due à la faiblesse du niveau de vie entraîne par conséquent une augmentation consécutive du taux de mortalité.

La réalisation du projet contribuera à résoudre les différents problèmes constatés au niveau de la commune, que ce soit en matière de désenclavement, en matière de sécurité (puce électronique sur les boeufs), en matière d'éducation par le biais des formations prodiguées.

Le projet améliorera nettement le niveau de vie de la population de par l'ouverture qu'elle offre sur le monde extérieur, ainsi que le cadre qui sera créer et qui permettra aux jeunes de bénéficier d'une structure d'accueil de formation, de communication et de loisir afin de freiner les divers actes de banditisme liées au chômage et à l'inoccupation.

1.2.4.2 : Les opportunités qu'offre la région

- Les conditions climatiques et pédologiques de la région sont favorables à l'agriculture, au tourisme, et à l'aquaculture
- On assiste aussi à l'intégration des activités agricoles à l'économie marchande
- La présence des ONG et autres organisations dynamiques capable de gérer des projets constituent une opportunité de développement pour la région
- L'existence des opérateurs et décideurs économiques de la région qui sont déterminés à concilier les efforts et faire de la ville de Maintirano un centre d'activité économique performant au niveau régional, national, et international.
- Le plan d'urbanisme est bien agencé et favorable aux projets d'aménagements, d'assainissements et d'extensions
- La ville est située à proximité de la mer (300m) avec ses kilomètres carrés de plage (350 km) permettant la création et l'exploitation des stations balnéaires, l'organisation de pêches maritimes et de la pêche au large donc à vocation touristique.
- L'existence des îles Barheins, qui sont situées à 20km du littoral, constituent un secteur très porteur, à vocation touristique, sans oublier le Tsingy de Bemaraha, offrant un paysage spectaculaire, et qui attirent chaque année des milliers de touristes
- L'existence d'une vaste superficie de Mangrove qui est favorable à l'aquaculture
- Il existe également des endroits appropriés à la chasse aux gibiers (canards sauvages, sanglier)
- La région est aussi caractérisé par un apaisement social, les 18 tributs s'entendent et vivent en convivialité, sans zizanie.
- La main d'oeuvre est moins coûteuse
- Il y a aussi l'existence de collaboration étroite entre la commune et les services déconcentrés, les ONG, les opérateurs économiques et ouvertures vers les :
 - organisme de financement : FID
 - structures de promotions : SEECALINE, PAIQ

De par la situation géographique de la région, nous pouvons dire que cette municipalité renferme un paysage pittoresque avec ses plages, ses petites îles, et ses sites attrayants, des atouts considérables sur le plan touristique.

Grâce à la construction de la route reliant Maintirano à Tsiroromandidy, ainsi que le développement des moyens de communication, la commune pourra relever le défi de devenir le pôle de développement dans la région Melaky.

Section 3 : Caractéristiques du projet

Nous allons voir dans cette section, la nature, le but et l'objectif du projet, ainsi que l'intérêt apportée par la réalisation du projet pour les différents agents économiques.

1.3.1 : Nature du projet

Le projet que nous allons réaliser est un projet de création de centre informatique où on trouve les services suivants :

- service de formation
- service Internet
- service de micro- édition

La formation que nous offrirons dans un premier temps et sur laquelle, nous insisterons plus, lors de la première année d'exploitation, concernera principalement l'initiation à l'informatique (traitement de texte, tableur), au programmation, à l'Internet et en comptabilité informatisée.

Des cours et des sensibilisations seront faites, afin de démontrer à la population les multiples avantages des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

En matière d'Internet, il sera question de courrier électronique, courriel ou E-mail (Electronique - mail), de navigation, de forums, de téléchargement...

En ce qui concerne, le service de micro édition, nous assurerons les diverses travaux de saisie, d'impression, de photocopie et de scanner.

1.3.2 : But et objectifs du projet

Le but et la finalité du projet, est le désenclavement de la population de Maintirano, par le biais de la formation en NTIC et par la vulgarisation de l'Internet.

En effet de par sa situation géographique, Maintirano a été longtemps isolé du reste de Madagascar (inexistence de moyen de communication, de réseau routière...), aujourd'hui, de par les différentes initiatives de l'Etat, et surtout par la ferme volonté de la population Maintiranoise de se mettre au même niveau que les autres préfectures de la grande île, Maintirano commence à s'ouvrir au Monde et entend relever le défi de devenir le pôle de développement au sein de la région du Melaky et de la partie ouest des côtes de Madagascar.

Par l'intermédiaire de ce projet nous avons voulu apporter notre contribution à cette ouverture économique et sociale.

Les objectifs spécifiques que nous voulons atteindre pour parvenir à cette finalité sont:

- développer la formation en informatique notamment la Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication parmi les jeunes et les opérateurs socio-économiques, résidents de la ville et même des campagnes, en tant qu'outil d'intégration

sociale et économique, mais aussi une manière d'élargir les connaissances de la population.

- vulgariser l'Internet en tant qu'outil de communication et de recherche, afin de constituer pour l'ensemble de la population une nouvelle base de donnée en temps réel, de production, de transformation, et de commercialisation, sans perdre de vue les documentations sociales, culturelles, et éducatives auxquelles ils auront également un accès très large.
- fournir un centre d'activité culturelle, éducative, et de loisir à la population, ce cadre privilégié sera destiné à établir et capitaliser les rencontres et les échanges entre les citoyens en général et les acteurs de développement en particulier.
- et enfin offrir des services de micro édition dont des travaux de saisie, d'impression, de photocopie et de scannerisation.

1.3.3 : Intérêt du projet

La création du centre informatique apportera dans un premier temps à la population ou à la clientèle cible, une amélioration dans leur condition de vie socio économique et culturelle, que ce soit par le niveau de compétence de la population par l'intermédiaire des formations prodiguées mais aussi la possibilité d'accéder au monde de l'information par l'intermédiaire de l'Internet

Dans un second temps, par l'intermédiaire des impôts et taxes qui seront payés par les propriétaires du centre et qui alimenteront la caisse de l'Etat, mais aussi l'importante valeur ajoutée que dégageront les futures activités de cette entreprise, et enfin la création d'emploi au niveau des jeunes de la commune de Maintirano contribuera à la relance économique de la commune.

CHAPITRE II : Etude du marché

Qualifiée de charpente du projet, l'étude de marché est une étape capitale qui permet de limiter les risques d'échecs en donnant une vision de son potentiel de développement.

Elle peut selon le type et l'envergure du projet, se limiter à quelques travaux d'investigations, suivis d'analyses plus ou moins approfondies.

Elle doit, dans tout les cas, informer sur la faisabilité technique du projet, puis sur la viabilité économique et financière du projet afin de le valider ou non.

Elle permet par la suite d'élaborer une stratégie commerciale, d'adopter une politique de communication efficace, d'évaluer la potentialité d'un chiffre d'affaire, et surtout d'assurer une bonne présentation du projet pour démontrer la crédibilité du projet aux institutions financières sollicitées et aux futurs partenaires.

Ce chapitre va aborder la description du marché visé, l'analyse de la demande, de l'offre et de la concurrence, ainsi que l'étude de la politique et stratégie marketing à adopter

Section 1 : La description du marché visée

Le marché que nous voulons conquérir est celui des produits et services informatiques dans la commune urbaine de Maintirano.

Le marché proprement dit peut être défini comme le lieu de confrontation de l'offre et de la demande satisfaisant un besoin déterminé. En d'autres termes, c'est l'ensemble des personnes et des organismes de toutes sortes qui ont et qui peuvent avoir une influence sur la consommation d'un type de produit dans un environnement donné.

2.1.1 : Caractéristique du marché visée

Le marché des produits et des services informatiques qui sont en rapport avec les activités du futur centre informatique à créer peut se définir à partir des éléments fondamentaux suivants :

- Le type de produit que l'on offre (formation, Internet, et service bureautique) et son volume échangé sur le marché
- Les agents économiques existant sur le marché (les étudiants, les paysans, les agriculteurs, les animateurs ruraux et les commerciaux du village)
- L'environnement économique, sociale, culturelle et politique

2.1.2 : Situation actuelle de l'exploitation du marché visée

Le marché en matière de service bureautique, de formation et de l'Internet dans la commune de Maintirano est encore peu exploité car on n'en trouve que deux principaux concurrents. En matière de service bureautique, l'Agate (Agence d'Accueil de la Telma) qui est une agence affiliée à Telma et qui s'occupe de vente de télécarte, de crédit téléphonique auprès de la population de Maintirano, qui traite les factures concernant les abonnements des particuliers, ainsi que les diverses plaintes concernant les lignes téléphoniques de ces derniers, propose des services de micro édition ainsi qu'une entreprise familiale dénommée « Todisoa info-expert ». En matière de formation, seul « Todisoa info-expert » propose des formations en informatique, les cours sont de types cours particuliers, et aucun suivi n'est assuré au cas où le client ne dispose pas d'ordinateur chez lui ou dans le cadre de son travail.

En ce qui concerne l'Internet, seul l'Agate dispose d'une connexion, mais elle ne dispose pas d'infrastructure d'accueil qui réponde au besoin de la population, un seul ordinateur est mise à la disposition des éventuelles clients, la majorité n'y viennent que pour les services de micro édition qu'elle offre à un prix relativement élevé, ou pour l'achat de diverses cartes prépayés de communication.

Les enquêtes que nous avons menées nous a permis de savoir que l'offre locale en matière de service informatique ne satisfait pas la demande. Le marché est donc encore peu exploité.

Un marché n'existe que par la présence simultanée de clients solvables et motivés et d'un fournisseur présentant son produit ou service au moment et lieu voulu, en quantité et en qualité voulue pour le client. A ces critères s'ajoute la nécessité de réunir les conditions d'environnements favorables.

La prise de décision en matière de création d'un centre informatique doit avant tout tenir compte de l'équilibre du marché, c'est-à-dire de l'égalité de la demande et de l'offre et du prix et quantité d'équilibre.

La connaissance de la situation actuelle du marché par rapport à cette position d'équilibre pourra permettre de déterminer la politique à suivre.

Pour conclure, notons que, pour qu'un marché puisse exister, il faut la présence des trois éléments suivants :

- un besoin clairement défini, venant du consommateur, susceptible de l'exprimer par une demande solvable
- une demande qui soit prête à payer un produit ou un service pour satisfaire ce besoin
- une offre qui propose un produit ou un service répondant plus au moins à ce besoin pressenti.

Il est dans notre intérêt donc de fournir un service impeccable et meilleur par rapport au concurrent, satisfaisant le besoin de la clientèle en prix, en qualité, en quantité, en lieu et au moment voulu.

2.1.3 : Part du marché visé

D'après les observations que nous avons pu effectuer et les enquêtes que nous avons menés auprès des fournisseurs de service informatique dans la commune de Maintirano, on a pu constater qu'en matière de service de micro édition c'est-à-dire de saisie, d'impression et de photocopie, les principaux concurrents détiennent 60% du part de marché, nous pensons acquérir les 40% restant et diminuer en même temps ceux des concurrents en réduisant les coûts des services offerts, donc en tout nous pensons acquérir 70% de part de marché.

En ce qui concerne la formation, l'entreprise familiale « Todisoa-Info expert » est le seul établissement proposant des formations en informatique, à cause de l'insuffisance de formateurs, cette entreprise ne détienne que 20% du part de marché, nous nous assurerons de détenir les 80% restant.

Le service Internet est quasiment inexistante dans la commune, seul l'Agate fournit ce service mais à un prix relativement élevé et ne disposant pas de cadre approprié, elle ne détient qu'une infime partie du marché, moins de 10%, les 90% constituent donc le part de marché que notre centre doit accéder.

Nous pouvons illustrer ceci par le tableau suivant

Tableau 7: Part de marché du projet dans la ville de Maintirano

services	Agate	Todisoa info expert	Notre projet
Micro édition	20%	40%	40%
Internet	10%	-	90%
Formation	-	20%	80%

Ces observations montrent que notre projet présente une forte potentialité de développement vu les parts de marchés qu'elles comptent acquérir dans le cadre de son activité.

Section 2 : Analyse de l'offre

L'offre peut être définie comme étant un ensemble de services, de produits fournis dans le but de satisfaire les besoins des consommateurs, compte tenu des résultats de l'analyse préalable de la demande. En vue de contribuer à l'équilibre du marché et ne pas être source d'échec pour l'entreprise, l'offre devrait toujours correspondre étroitement à la demande.

2.2.1 : Situation actuelle des activités informatiques

D'après les enquêtes que nous avons menée auprès de la population de Maintirano, nous pouvons affirmer que la majorité des personnes interrogées, les jeunes en particulier sont enthousiastes quant à la réalisation du projet.

D'ailleurs, la situation de l'offre locale est loin d'être saturée, dans la mesure où nous sommes en quelque sorte le pionnier de ce genre d'activité dans la commune, c'est-à-dire pouvoir fournir à la population un cadre où il pourra accéder à la formation, à la communication et à l'information.

Nous pouvons dire donc que l'offre locale en matière de l'Internet en particulier est encore inexploitée.

2.2.2 : Détermination du service à proposer

Divers services seront offerts :

- Formation
 - Bureautique et Internet :
 - niveau 1 : initiation Windows, words, Internet
 - niveau 2 : Excel, power point
 - Programmation (Visual Basic)
 - Base de données Access
 - Comptabilité informatisé (Ciel compta, Saari sage)
 - Dactylographie
- Internet
 - Envoi et réception des courriers électroniques
 - Navigation et recherche sur Internet
 - Forums et groupes de discussions
 - Téléchargement
 - multimédia
- Micro édition
 - Saisie
 - Impression
 - Photocopie
 - scanner

Nous envisageons aussi d'offrir un service de location de matériel sur place, c'est-à-dire que les clients pourront louer le matériel pour leurs travaux de saisie, pour consulter des documents, les jeunes pourront y faire leur devoir, écouter de la musique avec un casque, s'exercer à la manipulation proprement dite de l'appareil, ceci faite dans le but de les familiariser à l'ordinateur, afin de leur permettre de découvrir par eux-

mêmes les multiples avantages que peuvent procurer l'utilisation d'un ordinateur dans le cadre de leur activité.

Lorsque les besoins seront installés, le développement des va et vient des jeunes et des acteurs socio - économique au sein du centre s'intensifieront et se consolideront ainsi par des habitudes sociales et économiques, l'essentiel de l'approche de proximité est presque réussi dans le processus d'intégration de la communauté envers le réseau du centre informatique qui s'érige déjà dans l'imaginaire de la production régionale.

Section 3 : Analyse de la demande

La demande est un besoin ressenti par un consommateur donné, à propos d'un produit ou d'un service. Ce besoin est susceptible de se traduire par une décision d'achat.

D'une manière générale, la consommation d'un produit ou d'un service dépend étroitement des quatre éléments suivants :

- le prix du produit ou du service qui intéresse le consommateur
- le prix des autres produits ou des autres services de même catégorie se trouvant sur le marché et pouvant remplacer le produit ou le service en question tout en donnant la même satisfaction au consommateur
- le revenu du consommateur intéressé pour faire face à ce besoin, et
- le caractère décroissant de la demande du consommateur considéré en fonction du prix du produit ou du service en vigueur sur le marché.

2.3.1 : Situation de la demande de la région

On a pu observer l'existence d'une demande latente au niveau de la population cible, principalement en matière de formation en informatique, les personnes interrogées sont toutes conscientes du fait de leur ignorance et de leur retard face aux nouvelles technologies de l'information et de la communication par rapport aux autres habitants de l'île.

Elles sont particulièrement intéressées par le service de location sur place car le véritable problème réside dans le fait que malgré toutes les sensibilisations faites au niveau de la population et les campagnes de formation que nous envisageons d'organiser, si les clients cibles ne disposent pas d'ordinateur chez eux ou dans le cadre de leur travail, ils ne voient pas l'utilité de fréquenter le centre car ils ne pourront pas assurer un suivi de leur formation, le service de location a été créé dans ce but, nous envisageons d'offrir ce service pendant les premières années d'exploitation et voir après selon la disponibilité des matériels, nous espérons que le taux de fréquentation du centre augmentera et sera plus axée sur l'Internet après quelques mois d'exploitation.

2.3.2 : Identification des besoins de la population cible

Notons que le centre informatique que nous voulons créer se développera sur la dynamique de la population active représentant 63% de celui ci, notamment des jeunes en âge de scolarité ou post-scolarité, sans perdre de vue les acteurs socio-économiques dont les paysans, les agriculteurs, les animateurs ruraux, et les commerciaux du village, toutes origines confondues.

Nous pensons que les clients cherchent parmi les services offerts, celle qui leur conviendra. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant d'un jugement comparant les performances d'un service à ses attentes. Garder en mémoire que la satisfaction du client est une condition nécessaire pour le fidéliser. Cette satisfaction se traduit le plus souvent par la qualité des services fournis.

Pour mieux faire correspondre la stratégie Marketing au marché visé, nous avons effectué une enquête par questionnaire afin de mieux connaître l'opinion des consommateurs sur les futurs produits du centre.

L'enquête a porté au total sur un échantillon de 110 personnes, appartenant à différentes catégories socioprofessionnelles (les artisans, les agriculteurs, les pêcheurs, les opérateurs, les fonctionnaires, ainsi que les étudiants) de différents niveaux d'instruction (Enseignement fondamental du second cycle, enseignement secondaire et enseignement universitaire ou les étudiants qui fréquentent le CNTEMAD), et à différentes tranches d'âges (de 15 à 60 ans).

95% des personnes interrogées sont intéressés par le projet.

40% des personnes interrogées ont déjà utilisé l'Internet que ce soit à Maintirano, ou lors de leur déplacement à Tananarive.

60% sont motivés à apprendre

09% des personnes interrogées, savent ce qu'est l'Internet mais ne le pratiquent point à Maintirano du fait de l'inexistence de cadre.

5,2% ne savent pas et n'ont jamais manipulé d'ordinateur

Les personnes interrogées sont toutes conscientes de l'opportunité qui leur sera offert par l'implantation du centre informatique dans leur ville, ne serait ce qu'en matière d'éducation et de formation mais surtout de par l'existence du service, de cadre pour pallier à l'insuffisance de centre d'activité pour les jeunes natifs de Maintirano.

Section 4 : Analyse de la concurrence

2.4.1 : Les concurrents présents dans la commune

Les principaux concurrents de la future entreprise sont surtout les établissements offrant des services de micro édition dont l'Agate, mais aussi une entreprise familiale qui a retenu notre attention du fait de sa notoriété au sein de la commune, « Todisoa- Info expert ».

Cette entreprise offre des services de micro édition, mais aussi propose des formations à la population de Maintirano.

L'Agate offre également des services de micro édition, mais aussi l'Internet.

De par les parts de marché que nous avons vu précédemment, les concurrents détiennent 60% du marché en matière de service de micro-édition.

« Todisoa-Info expert » est le seul à offrir le service formation au sein de la région mais du fait de l'inexistence de cadre, de l'insuffisance de matériel, du manque de sensibilisation auprès de la population, elle ne détient que 20% du part de marché.

En ce qui concerne l'Internet, seul l'Agate dispose d'une connexion, mais qu'il propose à un prix relativement élevé, un seul ordinateur est mise à la disposition des éventuelles clients, ainsi que le cadre qui est inappropriée, ce qui fait que l'Agate ne dispose que du 10% du part de marché, la mise en œuvre du projet devra combler les 90% qui manque.

Afin d'accaparer ces parts de marché, mais aussi afin de les maintenir à notre niveau, nous envisageons d'offrir une qualité de service conditionné par l'état des machines que nous avons choisies performantes et répondant aux normes de ce genre d'activité (Pentium IV, 2.6 Giga Hertz, Ram 256 Mo, Disque dur 40 Go), les prix que nous proposerons seront plus abordable que celui des concurrents, nos personnels formateurs seront des jeunes compétents et expérimentés, nous nous engageons aussi à respecter les durées ou délais des travaux de micro-édition que les clients nous confieront.

2.4.2 : Les forces et faiblesses des concurrents

L'analyse de la position concurrentielle éclaire la place relative de l'entreprise et contribue à orienter la force de vente.

Cette analyse permet de connaître les raisons du succès de la concurrence dans le but d'améliorer le service réalisé. Elle peut faire apparaître des créneaux localisant le service manquant sur le marché avec les données caractérisant un possible lancement.

Ce qui nous amène à analyser les principales forces et faiblesses des concurrents de notre projet. Mais avant d'aborder ce paragraphe, il est nécessaire, d'analyser les prix des services que les concurrents proposent sur le marché.

Tableau 8: Les prix des services que L'Agate proposent sur le marché

Service offert	Coût
Internet	90MGA/min
Saisie avec impression	600MGA/page
Saisie avec tableau avec impression	800MGA/page
Impression	200MGA/page
Impression	1000MGA/15 page
Reliure	300MGA/page
Scanner	2500MGA/min
Fax	

D'après un responsable de l'Agate, le taux de fréquentation en matière de service Internet au sein de celui-ci est en moyenne de 6 personnes par jour, les clients intéressés sont composés surtout des ONG, des professeurs et quelques étudiants.

Tableau 9 : les prix des services que Todisoa Info expert offrent sur le marché

Service offert	Coût
Saisie avec impression	600MGA/page
Saisie avec tableau avec impression	1000MGA/page
Photocopie	200MGA/page
Impression	200MGA/page
Scanner	300MGA/page
gravage	4000MGA/cd

Cette entreprise familiale propose aussi des services de maintenance, de dépannage, et d'installation de matériel ou de logiciel.

Par formation, elle offre deux sortes de services, de niveau 1 axée sur l'initiation à Windows et Word et dont le coût est de 60000 MGA, la formation dure 2 mois, le niveau 2 concerne l'initiation à l'Excel et power point, la formation dure 2 mois également et proposée à 60000 MGA également.

D'après le propriétaire, le nombre de saisie et impression effectuée en moyenne tous les mois est de 750 pages, en matière de photocopie de 200 pages en moyenne tous les mois, les personnes effectuant les différents types de formation sont en moyenne de 20 personnes tous les deux mois.

Voyons les forces et les faiblesses de ces concurrents à présent.

Les principaux concurrents sont en nombre de deux, dont l'Agate et « Todisoa Info expert »

Tableau 10 : Forces et faiblesses des concurrents :

Nom de l'établissement	Forces	Faiblesses
Agate	<ul style="list-style-type: none"> - relation énorme avec le client - existence de plusieurs services - accès facile, en plein centre ville 	<ul style="list-style-type: none"> - prix trop cher - personnel relativement âgé - insuffisance d'ordinateur
Todisoa Info Expert	<ul style="list-style-type: none"> - forte notoriété - presque monopole - Proximité école - personnel jeune - bord de route 	<ul style="list-style-type: none"> - prix trop cher - local exigu - loin du centre ville - insuffisance formateur et animateur

Nous pouvons d'ores et déjà de par ces informations sur les concurrents, présumer de nos forces et faiblesses dans le cadre du marché de service informatique.

Nos forces

- lieu d'implantation favorable, proche du quartier administratif et commercial
- facilité d'accès, se situant au centre ville
- accessible en eau, électricité et télécommunication
- endroit en sécurité
- forte fréquentation soit environ 2000 à 3000 habitants par jour
- absence de concurrents en matière Internet
- prix moins élevé que ceux des concurrents en matière des services de micro édition
- existence d'un grand nombre d'intellectuels et de cadres opérant dans la commune
- personnels compétents et expérimentés
- matériels performants et neufs
- politique du gouvernement favorable à l'installation du projet
- population jeune et cultivée

Nos faiblesses

- coût de déplacement élevé pour s'approvisionner
- pièces détachées difficiles à trouver en cas de panne
- coût d'investissement élevé

Section 5 : Politique et stratégie marketing à envisager

Pour notre projet, nous allons adopter deux types de politique au niveau du service informatique dans la commune de Maintirano, en l'occurrence :

- le marketing mix
- la stratégie marketing

Nous examinerons d'abord l'aspect politique marketing du projet et nous aborderons ensuite l'aspect stratégie marketing de celui-ci.

2.5.1 : Politique marketing à adopter

Le marketing est l'ensemble des décisions de Marketing prises, à un instant déterminé par une entreprise, pour un de ses produits ou pour l'ensemble de sa gamme. Les quatre éléments constitutifs du marketing mix sont :

- la politique de produit
- la politique de prix
- la politique de distribution
- la politique de promotion et de communication

Sur chacune de ces composantes, le responsable de l'entreprise doit se fixer une ligne de conduite :

2.5.1.1 : La politique du produit

Le produit est un bien ou un service capable de satisfaire un besoin. Dans l'approche marketing, le produit n'est pas seulement un ensemble de caractéristiques objective technique susceptible de rendre un service donné, car aux produits sont attachées aussi des attributs, des signes perçues de façon variable et subjective par le consommateur.

Le produit ou service fourni doit strictement correspondre aux attentes du marché. On ne peut pas faire du bon marketing sur un mauvais produit.

Le service que l'entreprise va offrir à sa clientèle sera ainsi un service de très bonne qualité car les facteurs de production mises en œuvres sont très perfectionnés et performant.

Le service sera déterminé par :

- la compétence professionnelle du personnel
- la fiabilité de la qualité de service offerte
- l'accessibilité physique et psychologique du service
- l'aptitude à la compréhension des besoins spécifiques du client
- une bonne capacité relationnelle du personnel avec les clients
- la sécurité des clients qui utilisent notre service

2.5.1.2 : La politique de prix

La fixation du prix est un élément déterminant de la stratégie de l'Entreprise car le prix a des conséquences directes à la fois sur les résultats commerciaux et sur les résultats financiers.

Le prix joue donc un rôle important dans le comportement d'achat des consommateurs. Il est donc dans notre intérêt d'imposer un prix adéquat et à la portée

de tous. De cette politique de prix dépendra donc les objectifs prévus par l'entreprise (rentabilité du projet..). Certains objectifs peuvent être atteints grâce à une politique de prix bien déterminé à savoir :

- maintenir l'image de marque de l'entreprise
- satisfaire au mieux la clientèle
- offrir une meilleure qualité de service par rapport aux concurrents
- assurer un niveau de compétence élevé aux personnels

Le prix sera donc fixé en fonction du prix de revient, des prix des autres entreprises concurrentes, du revenu du consommateur ou du pouvoir d'achat et de la demande venant du consommateur.

Tableau 11 : liste des services offerts et leur prix

Services offerts	Tarifs unitaires
- Saisie : texte (page)	250 MGA
- Saisie : Tableau (page)	400 MGA
- Impression : couleur (page)	700 MGA
- Impression : Noir et blanc (page)	250 MGA
- photocopie	150 MGA
- scanner	400 MGA
- Internet	70 MGA
- Formations :	
• bureautique et Internet (2 mois)	40 000 MGA/mois
• programmation (3 mois)	50 000 MGA/mois
• comptabilité informatisée (SAARI Sage et CIEL Compta (2 mois)	50 000 MGA/mois
• Base de données relationnelles Access (2mois)	50 000 MGA/mois
• Dactylographie	20 000 MGA/mois

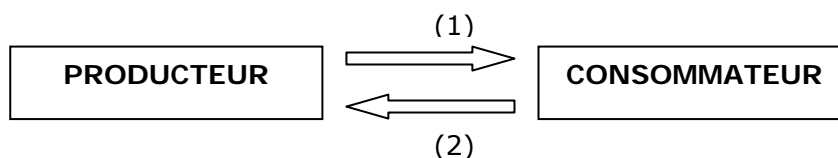
2.5.1.3 : La politique de distribution

Le canal ou le circuit de distribution est le moyen permettant de rendre accessible au consommateur final le produit fabriquée par l'entreprise. Du point de vue descriptif, le circuit de distribution est le chemin suivi par le producteur pour la vente du produit.

Le choix d'un circuit de distribution est l'une des décisions les plus difficiles et les plus importantes que doit prendre une entreprise. Les objectifs sont fonctions des caractéristiques particulières des consommateurs des produits, des intermédiaires, des concurrents, et de l'environnement.

Les variables de placement constituent le mode de distribution utilisé. La distribution est l'ensemble des courants ou flux financiers qui s'établissent entre le producteur et le consommateur.

Figure 1: Flux financier



(1) : toutes les actions telles que : publicité, promotion

(2) : c'est le feed back des informations qui se matérialisent par les résultats des études de marché comme la réclamation et l'achat.

La distribution a donc ainsi pour rôle d'ajuster l'offre et la demande.

Le centre informatique compte offrir directement ces services sans intermédiaire à sa clientèle cible, elle adopte ainsi une politique de Marketing direct c'est-à-dire que le produit passe directement aux consommateurs finals.

2.5.1.4 : La politique de la promotion et de la communication

La promotion et la communication sont une étape importante dans le lancement d'un produit ou d'un service donné.

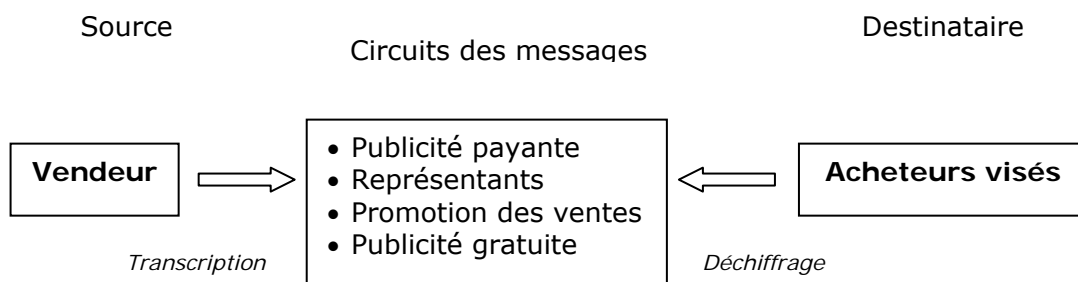
La promotion peut être défini comme l'ensemble des moyens que l'entreprise utilise pour augmenter les ventes d'un produit ou d'un service, ou l'efficacité des prestataires de service.

La communication peut être défini comme les différents moyens que l'entreprise utilise afin de transmettre des informations dans le but d'obtenir une modification du comportement ou de l'attitude de la part du consommateur.

On parle plutôt de communication donc quand il s'agit de lancer un nouveau produit, faire connaître les différents caractéristiques d'un produit ou d'un service, afin d'inciter les consommateurs à l'essayer dans un premier temps, la promotion est le moyen utilisé par l'entreprise pour augmenter ces ventes et fidéliser la clientèle afin de l'amener à consommer le produit ou le service de façon régulière dans un second temps.

Le processus du système de communication des informations peut s'illustrer de la façon suivante :

Figure 2 : Modèle de système de communication des informations de Marketing



Le vendeur utilise donc des moyens de communication tels que la publicité payante, les représentants, la promotion de vente, afin de modifier le comportement de vente d'un consommateur et l'amener à consommer le produit ou service.

Dans notre cas, la communication nous servira à faire connaître le service que nous projetons d'offrir, auprès de la clientèle cible.

La publicité semble être le moyen de communication appropriée à cette fin.

Comme moyen de communication, on projette d'utiliser les mass media de Maintirano à savoir :

- La TVM
- La radio Soasafa et la télévision Soasafa
- La radio MBS

Nous distribuerons aussi des prospectus durant la phase de lancement du projet, ainsi que la mise en place d'une enseigne visible et attrayante.

Le budget alloué pour la publicité est de 154 000 MGA pendant le premier mois d'exploitation, néanmoins nous maintiendrons un budget constant de 48 000 MGA annuel, pour sensibiliser la population sur nos services, pour informer la clientèle sur nos promotions.

Nous pouvons dire que la publicité peut favoriser et accélérer l'expansion de l'entreprise, elle sert à informer les consommateurs potentiels de l'existence de l'entreprise mais aussi les convaincre d'acheter le produit ou service

La promotion que nous adopterons consiste en la réduction des tarifs dans la phase de lancement, ainsi que la distribution de carte de fidélité aux consommateurs qui utilisent notre service avec une fréquence hebdomadaire et une durée assez longue, ce qui leur permettra de bénéficier de tarifs préférentiels, de réduction et des bonus de fidélité accordées en fonction de la durée de connexion.

La formation en Internet sera gratuite durant la phase de lancement, des démonstrations et des campagnes de sensibilisations seront organisées afin d'attirer plus de consommateurs.

Et enfin, en solution des attentes passives des clients dans le centre, nous projetons d'installer un poste de télévision dans la salle d'attente ainsi que la mise à disposition des clients de revues spéciales concernant les nouveautés en matière de nouvelle technique de l'information et de la communication, de coupures de journaux, et de magazines.

2.5.2 : Stratégie marketing à suivre

2.5.2.1 : Stratégie pull

La stratégie pull peut se définir par la méthode qui consiste à pousser le produit ou un service donné vers le consommateur, afin qu'il l'achète ou l'utilise, dans notre cas, la stratégie pull que nous adopterons sera la publicité auprès de la télévision locale et radio privé de la ville de Maintirano, les promotions de ventes, la distribution de prospectus etc.

2.5.2.2 : Stratégie push

La stratégie push consiste concrètement à attirer le consommateur vers le produit, différents moyens peuvent être employés, notamment par les campagnes de

sensibilisations et de démonstrations que nous organiserons durant la phase de lancement du centre, les créations d'événement que nous organiseront au fur et à mesure que l'activité du centre se développe, notamment pendant les dates d'anniversaire de création du centre, les prix de nos services seront bradés, pendant les fêtes de l'Internet tenu à Tananarive, nous projetons d'offrir des formations gratuites aux étudiants, etc.

Pour résumer donc, le futur centre veillera à maintenir son image de marque dès la phase du premier établissement dans le quartier ciblé. Son emplacement lui accorde une considération distinctive par rapport à d'autres secteurs d'utilité publique. Il en est de même de sa notoriété, la forte accessibilité du lieu d'emplacement aide à la facilitation de la transmission de l'information à son sujet.

Pour ces motifs, le centre se doit de soigner les travaux à faire dans le cadre de l'agencement, de l'aménagement et l'installation pour assurer que le cadre de l'activité soit professionnellement adéquat à l'image qu'il s'efforce de faire. Même la couleur de la salle doit être en cohérence avec les mobiliers et les équipements de bureau à installer à cet effet.

Par ailleurs, l'organisation de l'espace de travail doit être stricte, aucune amalgame ne puisse être autorisée quant à la disposition des mobiliers divers au service de la clientèle. Par rapport à la salle d'attente, il doit y avoir un intermède qui retient l'haleine du client bien que non servi, quelque chose qui développe sa curiosité au point de le passionner. Par exemple, une mini bibliothèque ou un snack peut faire dans ces conditions mais toujours est il que ces activités annexes ou connexes présentent une parfaite cohérence avec l'ensemble.

Du reste, au delà de la galanterie naturelle du personnel, il est d'une importance capitale que chaque personnel fait preuve d'une disponibilité total pour un éventuel client dans ces conditions le service sera total et va jusqu'à la personne qui n'est pas encore servie.

CHAPITRE III : Théorie générale sur les outils et critères d'évaluation

Section 1 : Les outils d'évaluation

L'évaluation financière est une étape incontournable dans la réalisation d'un projet quel qu'il soit, elle permet de cerner la viabilité du projet, est-elle rentable et générera les bénéfices escomptés, tels est la question qui se pose à tout investisseur.

Quatre critères d'évaluations ont été retenus dans notre étude :

1. Le Marge Brut d'Autofinancement (MBA) appelé encore Cash-Flow (CF) ou Valeur Nette Actualisée (VAN) ;
2. L'Indice de profitabilité (IP) ;
3. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) ;
4. Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

3.1.1 : La valeur actuelle nette

3.1.1.1 : Définition

La Marge Brut d'Autofinancement (MBA) est une valeur obtenue à partir d'un calcul basé sur les flux engagés par la société. Ces flux qui sont fonctions des éléments d'exploitation de l'entreprise sont composées d'une durée définie préalablement, de l'ensemble des recettes envisagées, du coût des charges estimées ou charges décaissées et enfin des amortissements ou charges calculées.

Le calcul de la valeur nette actualisée (VAN) est nécessaire pour avoir une estimation de rentabilité plus significative, primordiale aux yeux des éventuels investisseurs du projet.

Elle se définit alors comme une somme actualisée à intérêt composé des différents flux réalisés à des dates différentes.

3.1.1.2 : Formule

- La Marge Brut d'Autofinancement s'obtient comme suit :

Tableau 12 : La Marge Brut d'Autofinancement

Eléments	
+ recettes	R
- charges :	
charges décaissées (avec flux)	-D
charges calculées (sans flux)	-A
= résultat imposable	r
- impôt sur les sociétés	rK /100
par exemple K%	
= résultat net	r - rK /100
+ amortissement	+A
MBA	$r - (rk/100) + A$

- La valeur nette actualisée (VAN) est calculée par la différence de la somme des MBA actualisée et la somme des capitaux investis actualisés.

$$VAN \text{ ou } VNA = \sum_{j=1}^n \frac{MBA_j}{(1+t)^j} - C$$

Avec $j = 1 \rightarrow n$

3.1.1.3 : Interprétation

La VAN peut être positive, nulle ou négative.

- Si $VAN > 0$, cela signifie que la rentabilité est supérieure au taux exigé t.
- Si $VAN = 0$, cela signifie que la rentabilité est égale au taux exigé t.
- Si $VAN < 0$, cela signifie que la rentabilité est inférieure au taux exigé t.

=> Le projet est ainsi faisable si la VAN est positive. Dans les autres cas, c'est à dire $VAN=0$ ou $VAN<0$, le projet n'a pas intérêt à être réalisé.

3.1.2 : L'indice de profitabilité3.1.2.1 : Définition

L'indice de profitabilité étant un indice obtenu à partir des MBA et capitaux investis actualisés, permet au promoteur de savoir si ses futures activités généreront des profits ou non.

3.1.2.2 : Formule

L'indice de Profitabilité s'obtient par le rapport entre la somme des MBA actualisées et la somme des capitaux investis actualisés.

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

Avec $j = 1 \rightarrow n$

3.1.2.3 : Interprétation

L'IP peut être supérieur à 1, égal à 1 ou inférieur à 1.

- Si $IP > 1$, la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- Si $IP = 1$, la rentabilité est égale au taux exigé t .
- Si $IP < 1$, la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

=> Le projet est rentable si IP est supérieur à 1. En effet, le projet rapporte de bénéfice à son promoteur. Dans les autres cas, c'est-à-dire $IP=1$ ou $IP<1$, le projet n'est pas rentable car ne rapporte rien à son promoteur.

3.1.3 : Le taux de rentabilité interne

3.1.3.1 : Définition

Le taux de rentabilité interne est un taux d'actualisation par lequel la valeur nette actualisée aboutit à une valeur nulle ou l'indice de profitabilité à une valeur égale à 1.

3.1.3.2 : Formule

D'après la définition, on peut ainsi écrire :

$I = ?$

$$0 = \sum MBA (1 + i)^{-j}$$

Avec $j = 1 \rightarrow n$

3.1.3.3 : Interprétation

Le TRI peut être supérieur à t , égal à t ou inférieur à t

- Si $i > t$, la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- Si $i = t$, la rentabilité est égale au taux exigé t .
- Si $i < t$, la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

=> Le projet est rentable si le TRI est supérieur au taux exigé t . En effet le projet a une crédibilité devant les bailleurs. Dans les autres cas, on aura une difficulté d'obtention de crédit.

3.1.4 : Le délai de remboursement des capitaux investis

3.1.4.1 : Définition

Le DRCI est défini comme le temps au bout duquel le cumul des marges brutes d'autofinancement égalise le montant des capitaux investis.

En principe, le DRCI d'un projet ne doit pas dépasser la cinquième année à partir du début d'investissement.

3.1.4.2 : Formule

Il s'obtient comme suit :

$$I = \sum MBA (1 + t)^{-j}$$

Avec $j = 1 \rightarrow n$

Où I représente le coût d'investissement

3.1.4.3 : Interprétation

Dans le cas de choix de deux investissements, celui qui est moins risqué est celui qui présente le délai de récupération le plus court c'est-à-dire inférieur à 5 ans. En effet, plus le DRCI est long, plus le degré de risque de l'investisseur est grand.

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet

Outre les outils d'évaluation qui nous permettent de calculer mathématiquement la viabilité du projet, le succès d'un projet peut être apprécié également en combinant divers indicateurs tels que la pertinence, l'efficacité, la durabilité ou viabilité

3.2.1 : La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs de priorités de développement sur le plan global et sectoriel.

De façon plus simpliste ceci se résume par la question suivante : les objectifs du projet répondent-ils aux besoins et attentes des groupes cibles ?

Ce projet trouve donc sa pertinence au sein de la population Maintiranoise du fait qu'elle permettra une évolution tant du point de vue de la communication, du point de vue de la formation que du point de vue de l'information.

3.2.2 : L'efficacité

L'efficacité se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultat.

Elle se mesure par la comparaison des coûts et résultats.

Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs

C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

Les questions suivantes relèvent de l'efficacité du projet envisagée :

- dans quelle mesure le projet recourt-il aux ressources disponibles localement (compétences, équipements...) ?
- les intrants et les extrants sont-ils disponibles dans les délais requis ?

3.2.3 : L'efficacité

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévue et la réalisation). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats. Les questions suivantes font référence à l'efficacité du projet envisagée :

- Quel est le degré de réalisation des objectifs du projet (qualité, quantité, respect des délais d'exécution) ?
- Ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?

3.2.4 : L'impact

L'impact se réfère à l'analyse directe et indirecte du programme, c'est à dire l'effet que peut avoir le projet sur ces cibles et éventuelles cibles, on entend par effet autant les effets bénéfiques que les effets néfastes ou inattendus du projet

3.2.5 : La durabilité ou la viabilité du projet

La durabilité ou viabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure, il s'agit ici de la viabilité organisationnelle, technique, financière, politique et culturelle du projet.

Les questions suivantes résument assez bien la notion de viabilité :

- Dans quelle mesure les acteurs du projet peuvent-ils gérer et faire fonctionner le projet sans aucune aide (consultation des bureaux d'études, renouvellement des échéances de paiement des crédits...) ?
- dans quelle mesure le projet s'intègre-t-il dans le fonctionnement normal des institutions ?
- Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonctionnement du projet après l'aide extérieure ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement et d'autogestion du projet ?

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

Cette deuxième partie de l'ouvrage sera consacrée à l'analyse de la technique de réalisation, de l'étude organisationnelle et de la capacité d'accueil du centre informatique.

CHAPITRE I : La technique de réalisation

La réalisation ou production envisagée représente l'un des aspects essentiels du fonctionnement de l'entreprise, elle consiste en la fonction de base commune à toutes les entreprises.

Son importance relative par rapport aux autres fonctions peut varier considérablement suivant le domaine d'activité de la firme.

Dans notre projet, la technique de réalisation se basera sur les ressources humaines, matériels et financières à mettre en place.

Section 1 : Les ressources humaines à mettre en place

Parler de ressources humaines, c'est mettre l'accent sur la gestion et la rationalisation de la potentialité humaine dans une organisation. Si les ressources humaines doivent être gérées rationnellement, elles réclament des méthodes spécifiques qui traduisent l'importance du facteur humain au sein d'une entreprise.

Notre centre emploiera respectivement quatre employés : un gérant, un technicien ou informaticien, un opérateur de saisie et un ouvrier qui assurera en même temps le gardiennage. Nous allons aborder les profils et la rémunération des employés du futur centre informatique.

1.1.1 : Profils

Le gérant :

- titulaire d'un diplôme de maîtrise en gestion ou équivalent
- ayant 2 ans d'expérience au minimum en management d'entreprise
- maîtrise de l'outil informatique
- possédant des connaissances en réseaux et hardware
- maîtrise parfaite de la langue française
- avoir le sens du leadership, une bonne capacité d'organisation

Le technicien ou l'informaticien :

- titulaire d'un diplôme de technicien supérieur en informatique au minimum
- 3 ans d'expérience dans un poste similaire
- Aptitude en formation en matière NTIC
- Capable de réparer les pannes
- Maîtrise du français
- Une bonne capacité d'adaptation et apte à travailler en équipe

L'opérateur de saisie :

- baccalauréat au minimum
- maîtrise de l'outil informatique
- maîtrise parfaite de la langue française

L'ouvrier :

- avoir le diplôme de BEPC au minimum
- dynamique

1.1.2 : Rémunération mensuelle

Le tableau 12 ci-dessous donne une vue d'ensemble de la rémunération mensuelle du personnel du centre pendant les cinq premières années de fonctionnement.

Tableau 13 : Rémunération du personnel (en Ariary)

Postes	Nombre	Salaire mensuel	Salaire annuel
Gérant	1	200 000	2 400 000
Technicien	1	120 000	1 440 000
Opérateur de saisie	1	120 000	1 440 000
Ouvrier	1	70 000	840 000
TOTAL		510 000	6 120 000

Le tableau 13 montre les charges et cotisations sociales qui font l'objet de prélèvement sur les salaires bruts des employés.

Tableau 14 : Répartition des cotisations sociales

	Cotisations patronales	Cotisations sociales
CNAPS	1% du salaire brut mensuel plafonné à 14407	13% du salaire brut mensuel plafonné à 187291
OSTIE	1% du salaire brut mensuel sans plafond	5% du salaire brut mensuel sans plafond

L'entreprise envisage d'augmenter des salaires de 10% à partir de la troisième année d'exploitation.

Tableau 15 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 1 (en Ariary) :

Postes	Nombre	Salaire brut	Charges patronales		Charges sociales	
			CNAPS 1%	OSTIE 1%	CNAPS 13%	OSTIE 5%
Gérant	1	200 000	2 000	2 000	26 000	10 000
Technicien	1	120 000	1 200	1 200	15 600	6 000
Opérateur de saisie	1	120 000	1 200	1 200	15 600	6 000
Ouvrier	1	70 000	700	700	9 100	3 500
TOTAL		510 000	5100	5100	66 300	25 500

Tableau 16 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 2(en Ariary)

Postes	Nombre	Salaire brut	Charges patronales		Charges sociales	
			CNAPS 1%	OSTIE 1%	CNAPS 13%	OSTIE 5%
Gérant	1	200 000	2 000	2 000	26 000	10 000
Technicien	1	120 000	1 200	1 200	15 600	6 000
Opérateur de saisie	1	120 000	1 200	1 200	15 600	6 000
Ouvrier	1	70 000	700	700	9 100	3 500
TOTAL		510 000	5100	5100	66 300	25 500

Tableau 17 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 3(en Ariary)

Postes	Nombre	Salaire brut	Charges patronales		Charges sociales	
			CNAPS 1%	OSTIE 1%	CNAPS 13%	OSTIE 5%
Gérant	1	220 000	2 200	2 200	28 600	11 000
Technicien	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Opérateur de saisie	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Ouvrier	1	77 000	770	770	10 010	3 850
TOTAL		561 000	5 610	5 610	72 930	28 050

Tableau 18 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 4(en Ariary)

Postes	Nombre	Salaire brut	Charges patronales		Charges sociales	
			CNAPS 1%	OSTIE 1%	CNAPS 13%	OSTIE 5%
Gérant	1	220 000	2 200	2 200	28 600	11 000
Technicien	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Opérateur de saisie	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Ouvrier	1	77 000	770	770	10 010	3 850
TOTAL		561 000	5 610	5 610	72 930	28 050

Tableau 19 : Tableau de répartition des charges sur les salaires Année 5(en Ariary)

Postes	Nombre	Salaire brut	Charges patronales		Charges sociales	
			CNAPS 1%	OSTIE 1%	CNAPS 13%	OSTIE 5%
Gérant	1	220 000	2 200	2 200	28 600	11 000
Technicien	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Opérateur de saisie	1	132 000	1 320	1 320	17 160	6 600
Ouvrier	1	77 000	770	770	10 010	3 850
TOTAL		561 000	5 610	5 610	72 930	28 050

Section 2 : Les ressources matériels et équipements

Cette section va aborder l'analyse des besoins relatifs aux matériels et équipements indispensables au bon fonctionnement du centre informatique ainsi que les besoins en matières premières et autre approvisionnement

1.2.1 : Matériels et équipements

Les matériels et équipements comprennent les matériels informatiques proprement dits, les matériels et mobiliers de bureaux qui seront mise à la disposition de la clientèle et des employés du centre, le matériel de transport nécessaire à la livraison des diverses travaux de micro édition et les matériels de connexion provenant du fournisseur de service Internet ou le provider qui est le DATA TELECOM SERVICE ou DTS. Ceci peut être illustré par le tableau suivant :

Tableau 20 : Liste des équipements

Rubrique	Nombre	Etat	Caractéristique
<u>Matériels informatiques</u>			
Micro-ordinateur	07	Neuf	Pentium 4 2.6Ghz , ram 256 Mo, 40Go
Imprimante laser	01	Neuf	Canon LBP 1260c A4/A3
Onduleur	07	Neuf	Prolink 3KVa
Photocopieuse	01	Neuf	Canon 25copies
Imprimante jet d'encre	01	Neuf	Lexmark Z45
scanner	01	Neuf	Hp 2300c
<u>Matériels et mobiliers de bureau</u>			
Table ordinateur	07	Neuf	En bois
Table de bureau	01	Neuf	En bois
Bibliothèque	02	Neuf	En bois
Chaises de bureau	08	Neuf	En bois
Banc	02	Neuf	En bois
Machine à calculer	01	Neuf	Casio
<u>Matériels réseaux</u>			
Téléphone	01	Neuf	GSM fixe
Routeur CISCO	01	Neuf	806/831
Switch	01	Neuf	16ports 10/100 mbps tx
Câbles	40m	Neuf	RJ 45 10/100 mbps TX
Cartes réseaux	07	Neuf	D link 10/100 mpbs Tx RJ 45
Multiprise	07	Neuf	5 prise parafoudres
<u>Matériels de transport</u>			
Scooter	01	Neuf	Yamaha 50cc

1.2.2 : Les besoins en consommables informatiques et autres approvisionnements

1.2.2.1 : Consommables informatiques

Le tableau ci-après montre la liste des consommables utiles à l'exploitation de la future entreprise.

Tableau 21 : Liste des consommables (en Ariary)

DESIGNATION	Quantité	Prix unitaire
Rame papier	01	8400
Boite d'encre noire	01	60 000
Boite d'encre couleur	01	66 000
Toner pour imprimante	01	144 000
Toner pour photocopieuse	01	192 000

1.2.2.2 : Autre approvisionnement

D'autre approvisionnement doivent être considérer pour assurer une fonctionnement optimale du futur centre informatique dont :

- l'eau et l'électricité, dont le montant est jugée constant pendant les trois premières années de fonctionnement et augmentera de 10% pendant la quatrième et cinquième année.
- les frais d'entretien et réparation qui seront évalués trimestriellement et supposée constants
- les frais de publicité évalué mensuellement
- le carburant nécessaire au déplacement évalué mensuellement
- le loyer mensuel dont le montant est supposé constant
- les impôts et taxes
- les frais de connexion au provider DTS, ainsi que le coût de communication de TELMA

Prévision d'achat :

Tableau 22: Liste des consommable pour l'année 1(en Ariary) :

Rubrique	Q/mois	P.U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Encre NB	0,125	60000	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	90000
Encre C	0,125	66000	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	8250	99000
Rame	2	8400	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	201600
Toner I	0,05	144000	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	86400
Toner P	0,033	192000	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	6336	76032
TOTAL			46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	46086	553032

Tableau 23 : Liste des consommable pour l'année 2 (en Ariary):

Rubrique	Q/mois	P.U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Encre NB	0,15	60000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	108000
Encre C	0,15	66000	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	118800
Rame	2	8400	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	201600
Toner I	0,055	144000	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	7920	95040
Toner P	0,037	192000	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	7104	85248
TOTAL			50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	50724	608688

Q /mois : quantité par mois

Tableau 24 : Liste des consommable pour l'année 3(en Ariary) :

Rubrique	Q/mois	P.U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Encre NB	0,18	60000	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	129600
Encre C	0,18	66000	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	11880	142560
Rame	2,5	8400	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	252000
Toner I	0,0605	144000	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	8712	104544
Toner P	0,0403	192000	7737,6	7737,6	7737,6	7737,6	7737,6	7738	7737,6	7737,6	7737,6	7737,6	7737,6	7737,6	92851,2
TOTAL			60129,6	60130	60129,6	60130	60129,6	60130	60129,6	60130	60129,6	60130	60130	60129,6	721555,2

Tableau 25 : Liste des consommable pour l'année 4(en Ariary) :

Rubrique	Q/mois	P.U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Encre NB	0,216	60000	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	12960	155520
Encre C	0,216	66000	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	14256	171072
Rame	2,5	8400	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	252000
Toner I	0,065	144000	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	9360	112320
Toner P	0,043	192000	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	8256	99072
TOTAL			65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	65832	789984

Tableau 26 : Liste des consommable pour l'année 5(en Ariary) :

Rubrique	Q/mois	P.U	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Encre NB	0,26	60000	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	187200
Encre C	0,26	66000	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	17160	205920
Rame	3	8400	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	25200	302400
Toner I	0,069	144000	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	9936	119232
Toner P	0,045	192000	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	8640	103680
TOTAL			76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	76536	918432

Q/mois : quantité par mois**Tableau 27 : Récapitulation des achats sur 5ans (en Ariary):**

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Total
Encre NB	90000	108000	129600	155520	187200	670320
Encre C	99000	118800	142560	171072	205920	737352
Rame	201600	201600	252000	252000	302400	1209600
Toner I	86400	95040	104544	112320	119232	517536
Toner P	76032	85248	92851,2	99072	103680	456883
TOTAL	553032	608688	721555,2	789984	918432	3591691

Autre approvisionnement mensuel :

Tableau 28 : consommation des autres approvisionnements Année 1(en Ariary) :

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Eau et électricité	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Maintenance informatique	10000			10000			10000			10000			40000
Entretien matériel de transport	10000			10000			10000			10000			40000
Carburant	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Loyer	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Publicité	154000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	198000
Frais de connexion	452928	304128	304128	304128	304128	304128	304128	304128	304128	304128	304128	304128	3798336
Impôts et taxes	465000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	630000
TOTAL	1401928	633128	633128	653128	633128	633128	653128	633128	633128	653128	633128	633128	8426336

Tableau 29 : consommation des autres approvisionnements Année 2 (en Ariary):

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Eau et électricité	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Maintenance informatique	10000			10000			10000			10000			40000
Entretien matériel de transport	10000			10000			10000			10000			40000
Carburant	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Loyer	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Publicité	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Frais de connexion	490944	342144	342144	342144	342144	342144	342144	342144	342144	342144	342144	342144	4254528
Impôts et taxes	465000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	630000
TOTAL	1439944	671144	671144	691144	671144	671144	691144	671144	671144	691144	671144	671144	8882528

Tableau 30 : consommation des autres approvisionnements Année 3 (en Ariary):

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Eau et électricité	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Maintenance informatique	10000			10000			10000			10000			40000
Entretien matériel de transport	10000			10000			10000			10000			40000
Carburant	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Loyer	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Publicité	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Frais de connexion	528960	380160	380160	380160	380160	380160	380160	380160	380160	380160	380160	380160	4710720
Impôts et taxes	465000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	630000
TOTAL	1477960	709160	709160	729160	709160	709160	729160	709160	709160	729160	709160	709160	9338720

Tableau 31 : consommation des autres approvisionnements Année 4 (en Ariary):

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Eau et électricité	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	1980000
Maintenance informatique	10000			10000			10000			10000			40000
Entretien matériel de transport	10000			10000			10000			10000			40000
Carburant	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Loyer	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Publicité	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Frais de connexion	604992	456192	456192	456192	456192	456192	456192	456192	456192	456192	456192	456192	5623104
Impôts et taxes	465000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	630000
TOTAL	1568992	800192	800192	820192	800192	800192	820192	800192	800192	820192	800192	800192	10431104

Tableau 32 : consommation des autres approvisionnements Année 5(en Ariary) :

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Eau et électricité	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	165000	1980000
Maintenance informatique	10000			10000			10000			10000			40000
Entretien matériel de transport	10000			10000			10000			10000			40000
Carburant	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Loyer	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Publicité	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Frais de connexion	681024	532224	532224	532224	532224	532224	532224	532224	532224	532224	532224	532224	6535488
Impôts et taxes	465000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	630000
TOTAL	1645024	876224	876224	896224	876224	876224	896224	876224	876224	896224	876224	876224	11343488

Tableau 33 : Autre approvisionnement annuel (en Ariary) :

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Total
Eau et électricité	1800000	1800000	1800000	1980000	1980000	9360000
Maintenance informatique	40000	40000	40000	40000	40000	200000
Entretien matériel transport	40000	40000	40000	40000	40000	200000
Carburant	120000	120000	120000	120000	120000	600000
Loyer	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	9000000
Publicité	198000	48000	48000	48000	48000	390000
Frais de connexion	3798336	4254528	4710720	5623104	6535488	24922176
Impôts et taxes	630000	630000	630000	630000	630000	3150000
TOTAL	8426336	8732528	9188720	10281104	11193488	47822176

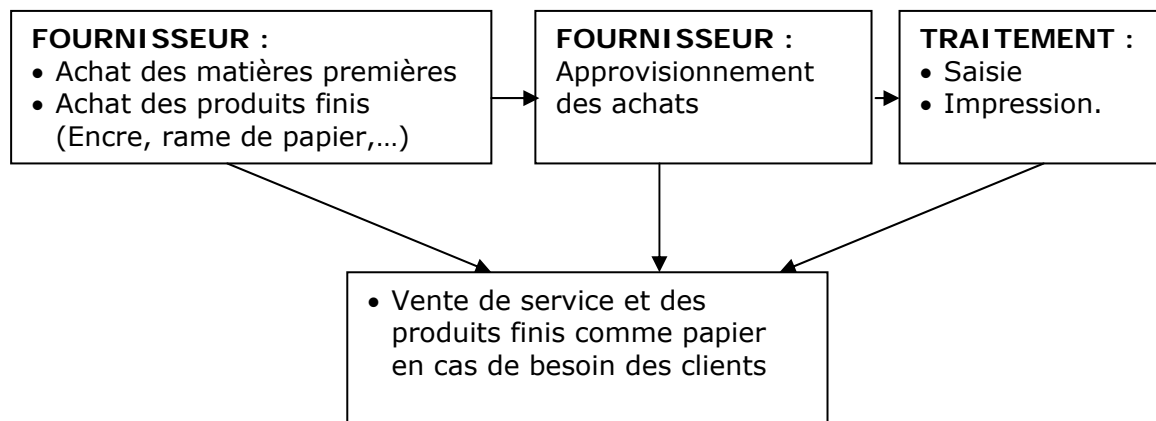
1.2.3 Caractéristique de l'approvisionnement

La politique de l'approvisionnement doit permettre de disposer au moment voulu et à l'endroit voulu ainsi qu'au moindre coût l'ensemble de services offerts par un tiers et dont l'entreprise a besoin en quantité et en qualité pour ses propres services .

Cette politique concerne deux fonctions à savoir, le mode d'achat à adopter et la gestion de stock

Nous pouvons l'illustrer par le schéma suivant :

Figure 3: Caractéristique de l'approvisionnement



1.2.3.1 Le mode d'achat à adopter

Pour être efficace, la fonction approvisionnement doit adopter les principes suivants :

- le principe du fournisseur unique pour avoir le meilleur prix et la possibilité d'entretenir une relation de confiance pour les éventuels achats à crédit par exemple.
- le principe de proximité pour éviter les difficultés du délai en cas de panne ou de rupture de stock
- le principe de qualité de service assurée par le fournisseur, ainsi que le rapport qualité prix proposée par celui-ci.

1.2.3.2 La méthode d'évaluation de stock à adopter

La méthode d'évaluation de stock que nous adopterons est la méthode FIFO ou First in First out, c'est-à-dire que lors des achats en matière première ou autre consommable, ce sont les produits qui entrent en premier qui sortent en premier. Ceci afin que le stock final soit valoriser au coût d'achat le plus récent. Grâce à cette méthode, nous pouvons nous adapter aux éventuelles baisse de prix et la valeur de nos services ou produits sera plus proche de la valeur de revente que nous adopterons. L'inconvénient de cette méthode réside dans le cas où il y aurait une hausse de prix ou de déflation au niveau des produits.

1.2.4 : Entretien et réparation

Les frais d'entretiens concernent respectivement l'entretien liés aux matériels informatiques et l'entretien liés au matériel de transport. Ils sont évalués trimestriellement et s'élève à 10 000 MGA pour les matériels informatiques et de 10 000 MGA également pour le matériel de transport.

Section 3 : Les ressources financières

Le projet nécessite en tout plus de 20 284 000 MGA d'investissement, nous envisageons de recourir à l'emprunt à moyen terme auprès de la Banque of Africa ou (BOA) et qui sera remboursable à partir de la deuxième année de fonctionnement du centre, au taux de 20% pour une durée de cinq ans, l'apport que nous apporterons s'élève à 25% de ce montant, et qui s'élève à 5 071 000 MGA

CHAPITRE II : La capacité d'accueil envisagée

Ce chapitre va étudier les différents facteurs de réalisations ainsi que l'évolution de la production ou la capacité d'accueil envisagée au cours des cinq premières années de fonctionnement.

Section 1 : Les différents facteurs à mettre en place

Les facteurs de productions comprennent :

- les facteurs humains ou le personnel qui doit être courtois, compétent, sociable, expérimenté
- les matériels qui doivent être performants et neuves
- La qualité des services offerts doit être de haute qualité
- L'emplacement doit être accessible, propre
- Le prix doit être abordable, assurant une bonne qualité de service

Section 2 : Paramètres de capacité

L'étude des paramètres de capacité ou l'évolution de la production d'une année à l'autre pendant 5 ans se fera en distinguant les activités principales qui comprennent la formation, la navigation d'Internet, et le service location d'ordinateur, ainsi que les activités secondaires qui comprennent le service de micro édition.

On entend par navigation, le fait de se connecter à l'Internet dans le but de rechercher des informations, ouvrir sa boîte e - mail, participer à des forums, consulter des documentations de toutes sortes, bref des possibilités multiples. La location consiste à mettre à la disposition des clients la possibilité de s'exercer à la manipulation de l'ordinateur proprement dite car bon nombre d'entre eux n'en possèdent pas, ils pourront faire eux-mêmes leur saisie, les jeunes pourront écouter de la musique, consulter des cd rom, appliquer et s'exercer sur les formations reçus lors des cours, et d'autres encore. La formation concerne l'initiation à windows, les méthodes de programmation, la comptabilité informatisée, la dactylographie, ainsi que l'Access. Les services de micro édition sont respectivement la saisie, l'impression, la photocopie et l'utilisation du scanner.

L'activité principale se divise donc en deux :

- la formation
- l'Internet et location

L'activité secondaire comprend les services de micro édition

2.2.1 : Les activités principales (Formations et Internet)

Tableau 34 : Activité principale relative à l'année 1 (Formation) (en Ariary) :

Rubrique	coût	Nb\el\p	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bureautique	40000	6	240000		240000		240000		240000		240000		240000		1440000
Programmation	50000	2	100000			100000			100000			100000			400000
Comptabilité	50000	2	100000			100000			100000			100000			400000
Access	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Dactylographie	20000	3	60000		60000		60000		60000		60000		60000		360000
TOTAL															3200000

Tableau 35 : Activité principale relative à l'année 2 (Formation) (en Ariary):

Rubrique	coût	Nb\el\p	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bureautique	40000	7	280000		280000		280000		280000		280000		280000		1680000
Programmation	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Comptabilité	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Access	50000	4	200000			200000			200000			200000			800000
Dactylographie	20000	4	80000		80000		80000		80000		80000		80000		480000
TOTAL															4160000

Nb/el/p : nombre d'élève par promotion**Tableau 36 : Activité principale relative à l'année 3 (Formation) (en Ariary) :**

Rubrique	coût	Nb\el\p	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bureautique	40000	8	320000		320000		320000		320000		320000		320000		1920000
Programmation	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Comptabilité	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Access	50000	4	200000			200000			200000			200000			800000
Dactylographie	20000	4	80000		80000		80000		80000		80000		80000		480000
TOTAL															4400000

Tableau 37 : Activité principale relative à l'année 4 (Formation) (en Ariary) :

Rubrique	coût	Nb\el\p	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bureautique	40000	8	320000		320000		320000		320000		320000		320000		1920000
Programmation	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Comptabilité	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Access	50000	4	200000			200000			200000			200000			800000
Dactylographie	20000	4	80000		80000		80000		80000		80000		80000		480000
TOTAL															4400000

Tableau 38 : Activité principale relative à l'année 5 (Formation) (en Ariary) :

Rubrique	coût	Nb\el\p	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Bureautique	40000	8	320000		320000		320000		320000		320000		320000		1920000
Programmation	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Comptabilité	50000	3	150000			150000			150000			150000			600000
Access	50000	4	200000			200000			200000			200000			800000
Dactylographie	20000	4	80000		80000		80000		80000		80000		80000		480000
TOTAL															4400000

Nb/el/p : nombre des élèves par promotion**Tableau 39: Activité principale relative à l'année 1 (Internet et location) (en Ariary)**

Rubrique	coût	nb/min/c onnexion	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Internet	70	23040	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	1612800	19353600
Location	5	11520	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	691200
TOTAL															20044800

Tableau 40 : Activité principale relative à l'année 2 (Internet et location) (en Ariary)

Rubrique	coût	nb/min/connexion	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Internet	70	25920	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	1814400	21772800
Location	5	11520	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	57600	691200
TOTAL															22464000

Nb/min/connexion : nombre de minute par connexion**Tableau 41: Activité principale relative à l'année 3 (Internet et location) (en Ariary)**

Rubrique	coût	nb/min/connexion	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Internet	70	28800	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	2016000	24192000
Location	5	5760	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	345600
TOTAL															24537600

Tableau 42 : Activité principale relative à l'année 4 (Internet et location) (en Ariary)

Rubrique	coût	nb/min/connexion	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Internet	70	34560	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	2419200	29030400
Location	5	5760	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	345600
TOTAL															29376000

Tableau 43 : Activité principale relative à l'année 5 (Internet et location) (en Ariary)

Rubrique	coût	nb/min/connexion	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Internet	70	40320	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	2822400	33868800
Location	5	5760	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	28800	345600
TOTAL															34214400

Nb/min/connexion : nombre de minute par connexions

Tableau 44 : Evaluation des Chiffres d'Affaires relatifs aux activités principales pendant les 5 premières années (en Ariary)

rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Bureautique	1440000	1680000	1920000	1920000	1920000	8880000
Programmation	400000	600000	600000	600000	600000	2800000
Comptabilité informatisée	400000	600000	600000	600000	600000	2800000
Access	600000	800000	800000	800000	800000	3800000
Dactylographie	360000	480000	480000	480000	480000	2280000
Internet	19353600	21772800	24192000	29030400	33868800	128217600
Location	691200	691200	345600	345600	345600	2419200
TOTAL	23244800	26624000	28937600	33776000	38614400	151196800

2.2.2 : Les activités secondaires (micro - édition)

Tableau 45: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 1(en Ariary) :

Rubrique	PU	production mensuelle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Saisie simple	250	350	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	1050000
Saisie avec tableau	400	200	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	960000
Impression n&b	250	500	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	1500000
Impression c	700	100	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	840000
Photocopie	150	500	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	900000
Scanner	400	10	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
TOTAL															5298000

Tableau 46: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 2(en Ariary) :

Rubrique	PU	production mensuelle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Saisie simple	250	400	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	1200000
Saisie avec tableau	400	250	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	1200000
Impression n&b	250	550	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	137500	1650000
Impression c	700	125	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	87500	1050000
Photocopie	150	550	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	82500	990000
Scanner	400	10	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
TOTAL															6138000

Tableau 47: Vente prévisionnelle des activités secondaires année 3(en Ariary) :

Rubrique	PU	production mensuelle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Saisie simple	250	425	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	106250	1275000
Saisie avec tableau	400	275	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	1320000
Impression n&b	250	575	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	143750	1725000
Impression c	700	130	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	1092000
Photocopie	150	575	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	86250	1035000
Scanner	400	11	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	52800
TOTAL															6499800

Tableau 48 : Vente prévisionnelle des activités secondaires année 4 (en Ariary):

Rubrique	PU	production mensuelle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Saisie simple	250	450	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	112500	1350000
Saisie avec tableau	400	275	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	110000	1320000
Impression n&b	250	600	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Impression c	700	130	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	91000	1092000
Photocopie	150	600	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	1080000
Scanner	400	11	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	52800
TOTAL															6694800

Tableau 49 : Vente prévisionnelle des activités secondaires année 5 (en Ariary):

Rubrique	PU	production mensuelle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Saisie simple	250	500	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	1500000
Saisie avec tableau	400	300	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	1440000
Impression n&b	250	600	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000
Impression c	700	175	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	122500	1470000
Photocopie	150	680	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	102000	1224000
Scanner	400	12	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	57600
TOTAL															7491600

Tableau 50 : Récapitulation des chiffres d'affaire relatifs aux activités secondaires pendant les 5 premières années (en Ariary)

rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Saisie simple	1050000	1200000	1275000	1350000	1500000	6375000
Saisie avec tableau	960000	1200000	1320000	1320000	1440000	6240000
Impression n&b	1500000	1650000	1725000	1800000	1800000	8475000
Impression c	840000	1050000	1092000	1092000	1470000	5544000
Photocopie	900000	990000	1035000	1080000	1224000	5229000
Scanner	48000	48000	52800	52800	57600	259200
TOTAL	5298000	6138000	6499800	6694800	7491600	32122200

2.2.3 : Le chiffre d'affaire globale

Tableau 51 : Chiffres d'affaires globaux pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary):

rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Activité principale	23244800	26624000	28937600	33776000	38614400	151196800
Activité secondaire	5298000	6138000	6499800	6694800	7491600	32122200
TOTAL	28542800	32762000	35437400	40470800	46106000	183319000

CHAPITRE III : L'étude organisationnelle

Ce chapitre va aborder l'organigramme que nous envisageons de mettre en place au niveau du centre informatique, l'organisation de travail des différents agents technique du centre en vue d'optimiser la rentabilité des activités envisagées.

Section 1 : L'organigramme envisagé

Avant d'aborder la description des tâches des différents agents ainsi que l'organigramme proprement dite, il est nécessaire de prendre en compte l'environnement conjoncturel à l'échelon nationale et internationale dans laquelle se développera notre projet étant donné le lien ou l'interdépendance qui existe entre l'économie des pays développés et en voie de développement du fait de la mondialisation.

3.1.1 : Organisation générale de l'entreprise

La conception et l'élaboration de l'organisation générale de l'entreprise doivent se reposer sur la connaissance et le suivi de l'évolution des contextes extérieurs à savoir :

- les contextes internationaux

Du fait de la régression économique constatée ces dernières années à l'échelon mondial, les grandes puissances en sont encore actuellement à une relance de leur économie et la globalisation des échanges. Cette évolution de l'économie internationale présente tout naturellement un impact sur l'économie nationale de divers pays comme Madagascar et par conséquent sur la vie et l'exploitation des entreprises de ce dernier, ainsi que sur l'évolution de la technologie moderne dans son ensemble, dans le but de faire face aux concurrents grandissants et de pouvoir constamment se situer à la pointe du progrès.

De ce fait les grandes puissances vont tout naturellement essayer de conquérir le marché mondial et le marché des pays en voie de développement à travers leur monnaie et leur technologie. Cette emprise de l'économie dans le pays en voie de développement se traduira extérieurement par le degré de dépendance plus ou moins accrue vis-à-vis des pays développés. Ce qui de façon indiscutable, est le cas de Madagascar.

En matière de technologie informatique, et à fortiori en matière de nouvelle technologie de l'information et de la communication, les progrès accomplis à Madagascar sont, de toute évidence, en étroite dépendance avec ceux réalisés dans les pays développés.

- les contextes nationaux
 - au niveau de la politique

Actuellement, la mise à la disposition du public rural représentant 85% de la population Malgache de la nouvelle technologie de l'information et de la communication

(NTIC), s'inscrive parmi les priorités de stratégie de développement adopté par l'Etat Malgache et se présente visiblement comme une ferme volonté de concrétiser la notion de développement rapide et durable à travers toute la nation. Aussi, la démocratisation des moyens de communication sera-t-elle conçue comme une manière d'accroître le nombre d'usager dans toute la Grande Ile afin de réduire le coût de la communication au niveau du pouvoir d'achat de la masse, étant donné que la majorité de la population se trouve dans les zones rurales.

- au niveau de l'économie

Le contexte économique national actuel se caractérise surtout par la tendance grandissante de l'Etat à favoriser les investissements étrangers ainsi que la recherche de partenaires financiers étrangers favorisant la réalisation des emprunts dont ont besoin les entrepreneurs malgaches pour financer la création de leurs entreprises ainsi que le démarrage des activités correspondantes. Ce contexte économique favorise donc l'implantation d'une entreprise comme le centre informatique dans la mesure où il pourrait résoudre le problème de financement qui constitue le blocage le plus dur à solutionner.

- au niveau socioculturel

La création du centre informatique dans la ville de Maintirano, participe au développement d'ordre socio culturelle au niveau de la région car de par son activité, le centre répondra au besoin ressenti par une majorité non négligeable de la population qui est le besoin d'éducation, mais aussi des besoins en matière de santé, de logement, de travail, qui nécessitent des interventions sous les formes les plus diverses mais dont le but à atteindre est le même, réduire la pauvreté à Madagascar.

De plus, de par la création du centre, par le biais de la nouvelle technologie de l'information et de la communication c'est-à-dire de l'Internet, la population aura un accès plus rapide et plus large en matière d'information et de communication sans parler de la formation, ce qui contribuera de façon plus ou moins directe aux développements de l'éducation, mais aussi aura un effet considérable sur les autres secteurs d'activités tels que la santé, le logement, le pouvoir d'achat et l'économie dans son ensemble.

En définitive, toutes ces considérations d'ordre environnemental et conjoncturel à l'échelon national et international permettent de situer le futur centre informatique, dans quel contexte elle évoluera, et nous donne aussi une idée sur le type d'organigramme que nous allons adopter ainsi que l'organisation que nous devons développer au niveau de l'entreprise.

3.1.2 : Description des taches des agents

Le gérant :

- assure les taches d'administration, de gestion, et du management du centre informatique
- est responsable des relations extérieures
- est le premier responsable de la formation en informatique

Le technicien :

- assure la réparation des matériels et l'achat des matériels informatiques
- assure également la formation en informatique
- est le premier responsable de la maintenance, du dépannage, et l'administration des matériels et logiciels informatiques

L'opérateur de saisie :

- assure la saisie sur ordinateur
- garanti l'achèvement des travaux
- est responsable de l'accueil des clients
- assure les travaux de photocopie, d'impression

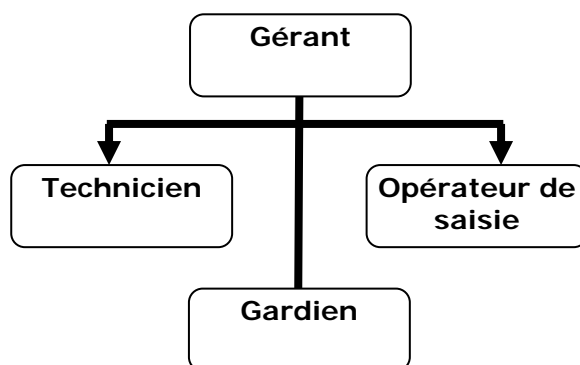
Le gardien :

- assure la livraison des travaux de micro édition
- assure le gardiennage
- s'occupe du ménage

3.1.3 L'organigramme choisie

Etant donné la petite taille de l'Entreprise, et dans le but de mieux maîtrisé les facteurs d'ordre environnemental et conjoncturel mis en jeu et cités plus haut, un organigramme de type simple est celui qui conviendrait le mieux pour le centre :

Figure 4: Organigramme



Section 2 :L'organisation du travail

3.2.1 Les horaires de travaux

Les horaires de travaux se fera comme ceci, comme bon nombre de ville côtière, la plupart des activités de travail commence des 7h30 le matin, pour ne se terminer qu'à 12h30 le midi, et ne commence qu'à 15h l'après midi pour terminer à 18h ou 19h, ceci dû en grande partie à la chaleur qui caractérise ces villes dans cette partie de la Grande Ile, de même, nos horaires d'ouvertures et de fermeture devront donc prendre en compte ces habitudes, mais aussi voir le créneau où la majeure partie de la population ne sont plus sur leur lieu de travail et sont disposées à utiliser nos services sans pour autant être gêné par la chaleur. De par ces observations, nous avons jugés d'adopter un créneau de 10h à 13h le matin et de 15h à 20h l'après midi, pendant les jours de la semaine, et de 8h à 12h le matin, et de 15h à 20h l'après midi pour le samedi, ces horaires de travaux permettent par la même occasion de bénéficier d'un coût de communication moindre auprès de Telma et du fournisseur d'accès dans la mesure où nos heures de connexion, de par le fait qu'elle ne se termine qu'à une heure assez tardive le soir, se trouve dans les heures creuses qui sont de 19h à 8h du matin les jours de la semaine, et du samedi 12h à 8h00 le lundi matin, nos connexions en heures creuses seront donc de 1h par jour pendant les jours de la semaine, et de 5h le samedi.

3.2.2 : Le calendrier de travail

1. Constitution de l'entreprise	1 mois
2. Aménagement du lieu d'implantation	2 semaines
3. Achats des matériels, installation et connexion	3 semaines
4. Recrutement du personnel	2 semaines
5. Essai et mise au point des machines	3 jours
6. Mise en service de l'entreprise	

TROISIEME PARTIE :

ETUDES FINANCIERES DU PROJET

Les études financières du projet consiste à étudier les montants des investissements nécessaires, les comptes de gestion, puis analyser la rentabilité et étudier la faisabilité du projet, et se termine par l'évaluation du projet

CHAPITRE I : Coûts des investissements et comptes de gestions

Nous allons voir successivement le compte des investissements, le tableau des amortissements, le fond de roulement, le plan de financement ainsi que le tableau des remboursements des dettes et le compte de gestion.

Section 1 : Coûts des investissements

1.1.1 : Les immobilisations

Les immobilisations comprennent les immobilisations incorporelles et corporelles. Les frais d'établissement constituent les immobilisations incorporelles qui s'élèvent à 200 000 MGA pour notre projet. Les infrastructures à mettre en place ainsi que les matériels et équipements nécessaires au bon fonctionnement de l'activité du centre constituent les immobilisations corporelles.

Infrastructure envisagée

Comme infrastructure nous avons :

- Un local suffisamment spacieux pour accueillir les divers matériels et équipement, ce dernier est déjà pourvu d'eau et d'électricité. L'utilisation de ce locale nécessite le paiement d'un loyer de 150 000 MGA par mois.
- Les matériels et installations nécessaire à la connexion Internet qui est fourni par le fournisseur d'accès ou provider DTS (Data Telecom Service) et qui comprennent un appareil téléphonique, un carte réseau par machine du fait que les machines seront mise en réseau, ainsi que divers matériels électriques. L'abonnement auprès du provider s'élève à 148 800 MGA et le coût de connexion incluant le coût de Telma est de 0,22MGA par seconde.

Matériel et mobilier de bureau

Le tableau 52 présente les matériels et mobiliers de bureaux nécessaire au centre.

Tableau 52: Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Caractéristique	PU	Montant
Table ordinateur	07	En bois	70 000	490 000
Table de bureau	01	En bois	160 000	320 000
Bibliothèque	02	En bois	15 000	120 000
Chaises de bureau	08	En bois	14 000	28 000
Banc	02	En bois	20 000	20 000
Machine à calculer	01	Casio	40 000	40 000
TOTAL				1 018 000

Les mobiliers de bureau utilisés par le centre seront en bois et nous envisageons de les fabriqués localement.

Matériels informatiques :

Le tableau suivant présentera les matériels informatiques

Tableau 53 : Matériels informatiques (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Caractéristique	PU	Montant
Micro-ordinateur	07	Pentium4: 2.6Ghz,256	1 020 000	7 140 000
Imprimante laser	01	Mo,40Go	680 000	680 000
Onduleur	07	Canon LBP 1260c A4/A3	300 000	2 100 000
Photocopieuse	01	Prolink 3KVa	2 500 000	2 500 000
Imprimante jet d'encre	01	Canon 25copies	410 000	410 000
Scanner	01	Lexmark Z45 Hp 2300c	410 000	410 000
TOTAL				13 240 000

Les machines utilisés seront neuves et performantes afin d'assurer les travaux sollicités par les clients et afin de leur donner entière satisfaction.

Matériels de transports :

Tableau 54 : Matériel de transport (en Ariary):

Rubrique	Nombre	Caractéristique	PU	Montant
Scooter	01	Yamaha 50cc	500 000	500 000
TOTAL				500 000

Le matériel de transport assurera la livraison des travaux que les clients exigeront dans un délai assez court et afin de leur permettre d'en disposer rapidement.

Matériels et équipement de connexion :

Tableau 55 : Agencement et installation (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Caractéristique	PU	Montant
Téléphone	01	GSM fixe	600 000	600 000
Routeur CISCO	01	806/831	2 400 000	2 400 000
Switch	01	16ports	150 000	150 000
Câbles	40m	10/100mbpsTX	900	36 000
Cartes réseaux	07	RJ 45 10/100mbpsTX	10 000	70 000
Multiprise	07	D link 10/100mpbsTx 5 prises parafoudres	10 000	70 000
TOTAL				3 326 000

Le tableau 55 présente les matériaux nécessaires à la connexion proprement dite, ainsi que les divers installations de mise en réseau nécessaire.

Récapitulation des immobilisations**Tableau 56 : Récapitulation des immobilisations (en Ariary)**

Désignation des immobilisations	Montant
1-Immobilisations incorporelles	
Frais d'établissement	200 000
Sous total	200 000
2-Immobilisation corporelles	
2-1 Matériel et mobilier de bureau	
Table ordinateur	490000
Table de bureau	320000
Bibliothèque	120000
Chaises de bureau	28000
Banc	20000
Machine à calculer	40000
Sous total	1 018 000
2-2Matériels informatiques	
Micro-ordinateur	7140000
Imprimante laser	680000
Onduleur	2100000
Photocopieuse	2500000
Imprimante jet d'encre	410000
Scanner	410000
Sous total	13 240 000
2-3 Matériel de transport	
Scooter	500000
Sous total	500 000
2-4 Matériel et installation de connexion	
Téléphone	600000
Routeur CISCO	2400000
Switch	150000
Câbles	36000
Cartes réseaux	70000
Multiprise	70000
Sous total	3 326 000
Ensemble	18 284 000

1.1.2 : Les charges

Les charges comprennent les salaires du personnel ainsi que les dépenses en consommables et autre dépenses indispensable à l'exploitation du centre informatique

Le salaire du personnel**Tableau 57 : salaires du personnels et charges patronales (en Ariary)**

Poste	Nombre	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000	2 640 000
Informaticien	1	1 440 000	1 440 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
Opérateur de saisie	1	1 440 000	1 440 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
Ouvrier	1	840 000	840 000	924 000	924 000	924 000
Total		6 120 000	6 120 000	6 732 000	6 732 000	6 732 000
CNAPS 13%		795 600	795 600	875 160	875 160	875 160
OSTIE 5%		306 000	306 000	336 600	336 600	336 600
Total général		7 221 600	7 221 600	7 943 760	7 943 760	7 943 760

Le tableau 57 montre les salaires du personnel qui s'élèveront à 7 221 600 MGA pendant les deux premières années d'exploitation, et une augmentation de 7 943 760 MGA pour la quatrième et cinquième année.

Autres charges

Dépenses en consommables

Tableau 58 : Dépenses en consommables (en Ariary)

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Total
Encre NB	90 000	108 000	129 600	155 520	187 200	670 320
Encre C	99 000	118 800	142 560	171 072	205 920	737 352
Rame	201 600	201 600	252 000	252 000	302 400	1 209 600
Toner I	86 400	95 040	104 544	112 320	119 232	517 536
Toner P	76 032	85 248	92 851,2	99 072	103 680	456 883
	553 032	608 688	721 555,2	789 984	918 432	3 591 691

Le tableau 58 montre que les charges relatives au consommables augmentent progressivement de 553 032 MGA à 918 432 MGA du fait de l'augmentation progressive des services assurés pour la clientèle. Le centre informatique compte en effet retenir et attirer le plus grand nombre possible de client d'une année à l'autre en essayant de se conformer autant que possible à leur besoin, lesquels peuvent évoluer d'une année à l'autre compte tenu des nouveautés dans le domaine informatique dans les années à venir.

Autres dépenses**Tableau 59 : Autres dépenses (en Ariary)**

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Total
Eau et électricité	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 980 000	1 980 000	9 360 000
Maintenance informatique	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	200 000
Entretien matériel transport	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	200 000
Carburant	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	600 000
Loyer	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	9 000 000
Publicité	198 000	48 000	48 000	48 000	48 000	390 000
Frais de connexion	3 798 336	4 254 528	4 710 720	5 623 104	6 535 488	24 922 176
Impôts et taxes	630 000	630 000	630 000	630 000	630 000	3 150 000
Total	8 426 336	8 732 528	9 188 720	10 281 104	11 193 488	47 822 176

Le tableau 59 montre l'évolution des autres dépenses pendant les cinq premières années d'exploitation.

Section 2 : Le tableau d'amortissement

Les immobilisations subiront un vieillissement du fait de l'obsolescence et leurs performances ainsi que leur capacité de production au fil des années auront besoin d'être remplacés.

Du point de vue comptable, c'est la constatation comptable d'un amoindrissement ou dépréciation de la valeur des matériels résultant de l'usage, du temps, de l'évolution technologique.

Les données numériques du plan d'amortissement sont matériellement présentées dans un tableau d'amortissement. Ce dernier contient les années d'utilisations, la valeur d'origine, l'annuité d'amortissement, les amortissements cumulés, et la valeur comptable nette. La méthode d'amortissement utilisée est le système d'amortissement linéaire.

$$\text{Annuité} = \text{Valeur d'acquisition} / \text{Durée de vie du matériel}$$

Avec V_0 = valeur d'origine ou valeur d'acquisition

$$\text{Taux amortissement} = \text{Annuité} / \text{Valeur d'acquisition} \times 100$$

Ou bien $\text{taux} = 100 / \text{durée de vie du matériel}$

$$\text{Valeur comptable nette} = \text{Valeur d'acquisition} \times$$

Tableau 60 : frais d'établissement avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)

valeur d'acquisition		200 000		n = 5 ans
Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
1	200 000	40 000	40 000	160 000
2	200 000	40 000	80 000	120 000
3	200 000	40 000	120 000	80 000
4	200 000	40 000	160 000	40 000
5	200 000	40 000	200 000	0

Les frais d'établissements seront amortis au bout de 5 ans, avec une valeur d'origine de 200 000 MGA, un taux de 20% et une annuité de 40 000 MGA.

Tableau 61: matériels et mobiliers de bureaux avec une durée de vie de 10 ans (en Ariary)

Matériel et mobilier de bureau				n = 10ans
Valeur d'acquisition		1 018 000		
Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
1	1 018 000	101 800	101 800	916 200
2	1 018 000	101 800	203 600	814 400
3	1 018 000	101 800	305 400	712 600
4	1 018 000	101 800	407 200	610 800
5	1 018 000	101 800	509 000	509 000
6	1 018 000	101 800	610 800	407 200
7	1 018 000	101 800	712 600	305 400
8	1 018 000	101 800	814 400	203 600
9	1 018 000	101 800	916 200	101 800
10	1 018 000	101 800	1 018 000	0

Les matériels et mobiliers de bureaux seront amortis au bout de 10 ans, avec une valeur d'origine de 1 018 000 MGA, un taux de 10% et une annuité de 101 800 MGA.

Tableau 62 : matériels informatiques avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)

Matériel informatique		13 240 000		n = 5 ans
Valeur d'acquisition				
Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
1	13 240 000	2 648 000	2 648 000	10 592 000
2	13 240 000	2 648 000	5 296 000	7 944 000
3	13 240 000	2 648 000	7 944 000	5 296 000
4	13 240 000	2 648 000	10 592 000	2 648 000
5	13 240 000	2 648 000	13 240 000	0

Les matériels informatiques seront amortis au bout de 5 ans, avec une valeur d'origine de 13 240 000Ar, un taux de 20% et une annuité de 2 648 000 MGA.

Tableau 63 : **matériels et installation de connexions avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)**

Matériel et installation de connexion				
valeur d'acquisition		3 326 000		n = 5 ans
Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
1	3 326 000	665 200	665 200	2 660 800
2	3 326 000	665 200	1 330 400	1 995 600
3	3 326 000	665 200	1 995 600	1 330 400
4	3 326 000	665 200	2 660 800	665 200
5	3 326 000	665 200	3 326 000	0

Les matériels et installations de connexion seront amortis au bout de 5 ans, avec une valeur d'origine de 3 326 000 MGA, un taux de 20% et une annuité de 665 200 MGA.

Tableau 64: **matériels de transports avec une durée de vie de 5 ans (en Ariary)**

valeur d'acquisition		500 000		n = 5 ans
Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
1	500 000	100 000	100 000	400 000
2	500 000	100 000	200 000	300 000
3	500 000	100 000	300 000	200 000
4	500 000	100 000	400 000	100 000
5	500 000	100 000	500 000	0

Les matériels de transports seront amortis au bout de 5 ans, avec une valeur d'origine de 500 000 MGA, un taux de 20% et une annuité de 100 000 MGA.

Section 3 : Le fonds de roulement initial

Le fond de roulement se définit comme l'excédent des actifs circulants sur les dettes à court terme. Ces dernières constituent la partie des ressources stables qui n'est pas utilisée pour le financement des emplois stables.

Il y a deux méthodes qui permettent de faire ressortir la valeur du fonds de roulement initial :

Fonds de roulement Net Global = Ressources stables – Emplois stables
--

Fonds de roulement Net Global = Actif circulant – Dettes à court terme
--

Mais avant de procéder à ce calcul, voyons d'abord les emprunts qu'il faudrait contracter auprès des organismes de crédit ainsi que l'apport numéraire qu'il faudrait constituer afin de permettre à l'entreprise de fonctionner rapidement et d'être rentable.

1.3.1 : Emprunt à long et moyen terme

Afin de s'acquérir des immobilisations, la location du local, mettre en place les installations de connexion nécessaires, nous avons besoin de ressources financières d'un montant de 20 284 000 MGA, nous envisageons de fournir les 25% de ce montant, ce qui constituera l'apport numéraire, tandis que pour les 75% qui reste sera emprunter à la banque (BOA) d'un montant de 15 213 000 MGA.

1.3.2 : Apport en numéraire

En tant qu'instigateur du projet de création du centre informatique, nous nous chargeons personnellement de la constitution de l'apport numéraire nécessaire pour le démarrage des activités du centre. Un apport que nous avons pu avoir grâce à un héritage familial et que nous espérons pouvoir doubler, voir quadrupler.

Notre apport équivaut donc à 25% du montant nécessaire, qui est de 15 213 000 MGA, notre apport sera donc de 5 071 000 MGA.

Maintenant, il est possible de présenter le bilan permettant de faire ressortir le fond de roulement initial.

Tableau 65 : **Bilan de départ (en Ariary)**

Actif	Montant	Passif	Montant
Frais d'établissement	200 000	Capitaux propres	5 071 000
Matériel et mobilier de bureau	1 018 000	Emprunt à long et moyen terme	15 213 000
Matériel Informatique	13 240 000		
Matériel et installation de connexion	3 326 000		
Matériel de transport	500 000		
Disponibilité	2 000 000		
TOTAL	20 284 000	TOTAL	20 284 000

Le calcul des fonds de roulements se calcule comme suit :

$$\text{FRNG} = \text{RS} - \text{ES}$$

$$\text{Fonds de Roulement Net Global} = \text{Ressources Stables} - \text{Emplois Stables}$$

$$\text{RS} = \text{Capital} + \text{Emprunt à moyen terme}$$

$$\text{RS} = 5\,071\,000 + 15\,213\,000$$

$$\text{RS} = 20\,284\,000 \text{ MGA}$$

$$\text{ES} = \text{Frais d'établissements} + \text{Matériels de bureaux} + \text{Installations} + \text{Matériels informatiques} + \text{Matériels de transports}$$

$$\text{ES} = 200\,000 + 1\,018\,000 + 13\,240\,000 + 3\,326\,000 + 500\,000$$

$$\text{ES} = 18\,284\,000$$

$$\text{FRNG} = \text{RS} - \text{ES}$$

$$\text{FRNG} = 20\,284\,000 - 18\,284\,000$$

$$\text{FRNG} = 2\,000\,000 \text{ MGA}$$

Section 4 : Le plan de financement

Le plan de financement permet de prévenir les besoins et les ressources à moyen terme pour avoir une situation financière bien équilibrée et permet également de prendre des mesures adéquates au cas où des écarts se produisent entre les prévisions financières et la réalité.

La détermination des besoins et des ressources prévisionnelles doit avoir lieu afin de s'assurer le financement des investissements nouveaux ainsi que les besoins en fonds de roulement correspondant. Le plan de financement est établi normalement après le budget prévisionnel. Il consiste à faire coïncider les dépenses prévues avec les ressources. Le plan de financement sera présenté schématiquement dans une durée qui va aller de l'année 1 à l'année 5.

Tableau 66 : **Besoins prévisionnels et ressources prévisionnelles (en Ariary)**

Besoins	Année 1	Année 2	Année3	Année 4	Année 5	Ressources	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'établissement	200 000					Capitaux propres	5 071 000				
Matériel et mobilier de bureau	1 018 000					Emprunt à long et moyen terme	15 213 000				
Matériel Informatique	13 240 000					Activités principales	23 244 800	26 624 000	28 937 600	33 776 000	38 614 400
Matériel et installation de connexion	3 326 000					Activités secondaires	5 298 000	6 138 000	6 499 800	6 694 800	7 491 600
Matériel de transport	500 000										
Besoins en matière consommables	553 032	608 688	721 555,20	789 984	918 432						
Autres dépenses	12 241 760	13 174 880	14 108 000	16 154 240	18 020 480						
Besoins au niveau personnel	7 221 600	7 221 600	7 943 760	7 943 760	7 943 760						
Total emploi	38 300 392	21 005 168	22 773 315,20	24 887 984	26 882 672	Total ressources	48 826 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000
Soldes	10 526 408	11 756 832	12 664 084,80	15 582 816	19 223 328						
Soldes cumulés	10 526 408	22 283 240	34 947 324,80	50 530 140,80	69 753 468,80						

En effet, pendant la première année d'exercice, les besoins totaux de fonctionnement seront assurés par le financement externe et les activités principales et secondaires, y compris l'acquisition des matériels nécessaires. A la fin de la première année, on pourra dégager un solde de 10 526 408 MGA

On est chargé de pratiquer la politique d'auto financement après l'absorption des ressources étrangères. Il constitue le financement interne.

Ainsi à partir de la deuxième année, on s'engagera à augmenter la capacité d'autofinancement à l'aide des activités principales et secondaires. Le solde à partir de la deuxième année est de 22 283 240 MGA, à la fin de la quatrième période, le solde cumulé obtenu est de 50 530 140,80 MGA, à la fin de la cinquième, elle est de 69 753 468,80 MGA. Après dix années d'exploitation, nous envisageons de créer et de financer un autre centre dans une autre commune.

Section 5 : Le tableau de remboursements des dettes

Il y a deux sources de financements qui constituent le passif du bilan de départ, le capital constitué par notre apport et le financement par crédit à long et moyen terme. Une grande partie de l'apport en numéraire sera utilisée pour couvrir les besoins de fonctionnement et seul l'emprunt à moyen terme servant au démarrage des activités fera l'objet d'un remboursement.

Intérêt : 20% par an

Durée de remboursement : 5 ans

Périodicité : annuelle

$$\text{Echéance constante} : C \times t / 1 - (1+t)^{-n}$$

Avec C = capital à la fin de la période

n = durée de remboursement

t = taux d'intérêt

$$C = \text{montant de l'emprunt} \times (1+t)^n$$

n = durée de placement de l'emprunt

Tableau 67 : Amortissement des dettes (en Ariary)

Année	capital en début de période	Echéance constante	Charge financière	Amortissement	Capital à la fin du période
1	15 213 000				37 854 812
2	37 854 812	12 657 880,8	7 570 962,43	5 086 918,41	32 767 894
3	32 767 894	12 657 880,8	6 553 578,75	6 104 302,09	26 663 592
4	26 663 592	12 657 880,8	5 332 718,33	7 325 162,51	19 338 429
5	19 338 429	12 657 880,8	3 867 685,83	8 790 195,02	10 548 234
6	10 548 234	12 657 880,8	2 109 646,82	10 548 234,03	0

Section 6 : Les comptes de gestion

Les comptes de gestion présentent les comptes de la classe 6 et de la classe 7, c'est-à-dire, les compte de charges et de produits.

Les charges sont représentés par les achats de consommables, les fournitures consommables, les charges d'investissements, les charges d'entretien, les charges d'investissements, les salaires, les consommation d'eau et d'électricité, le coût de la connexion, les charges financières, les impôts et taxes, tandis que les produits sont constitués par les activités principales et secondaires.

1.6.1 : Les comptes des charges

Les achats

Tableau 68 : les achats au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
matières consommables	201 600	201 600	252 000	252 000	302 400
fournitures consommables	351 432	407 088	469 555,2	537 984	616 032
eau et électricité	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 980 000	1 980 000
TOTAL	2 353 032	2 408 688	2 521 555,2	2 769 984	2 898 432

Les charges externes

Tableau 69 : les charges externes au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Entretien et réparation	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
frais de connexion	3 798 336	4 254 528	4 710 720	5 623 104	6 535 488
TOTAL	3 878 336	4 334 528	4 790 720	5 703 104	6 615 488

Impôts et taxes et IBS

Tableau 70 : les impôts et taxes au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
impôt et taxe	630 000	630 000	630 000	630 000	630 000
IBS	5 327 390	7 752 234	7 834 384	7 816 370	7 689 110
TOTAL	5 957 390	8 382 234	8 464 384	8 446 370	8 319 110

Charges du personnel

Tableau 71 : les charges du personnel au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Salaires	6 120 000	6 120 000	6 732 000	6 732 000	6 732 000
CNAPS (13%)	795 600	795 600	875 160	875 160	875 160
OSTIE (5%)	306 000	306 000	336 600	336 600	336 600
Carburant	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
TOTAL	7 341 600	7 341 600	8 063 760	8 063 760	8 063 760

Charges financières**Tableau 72 : les charges financières au cours des 5 premières années d'exploitation (en Ariary)**

Année	Intérêt sur emprunt	Total
2	7 570 962,43	7 570 962,43
3	6 553 578,74	6 553 578,75
4	5 332 718,32	5 332 718,33
5	3 867 685,82	3 867 685,83
6	2 109 646,82	2 109 646,82

Dotation aux amortissements**Tableau 73 : les dotations aux amortissements pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary)**

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
frais d'établissement	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
MMB	101 800	101 800	101 800	101 800	101 800
Matériel informatique	2 648 000	2 648 000	2 648 000	2 648 000	2 648 000
Matériel de connexion	665 200	665 200	665 200	665 200	665 200
Matériel de transport	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
TOTAL	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000

1.6.2 : Les comptes des produits**Tableau 74 : les comptes de produits pendant les 5 premières années d'exploitation (en Ariary)**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Activité principale	23 244 800	26 624 000	28 937 600	33 776 000	38 614 400	151 196 800
Activité secondaire	5 298 000	6 138 000	6 499 800	6 694 800	7 491 600	32 122 200
TOTAL	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000	183 319 000

CHAPITRE II : Analyse de la rentabilité et étude de faisabilité

C'est à partir des données financières concernant le financement des investissements et les comptes de gestion que nous pouvons analyser la rentabilité ou la faisabilité des activités envisagées.

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel permet de déterminer la rentabilité prévisionnelle du projet afin de convaincre les investisseurs à investir leur argent, on peut dire que le compte de résultat prévisionnel est utilisé pour mesurer la performance de l'entreprise à réaliser des profits, il constitue un outil nécessaire dans la prise de décision et permet de mesurer le degré de confiance que l'on accorde à une société.

Tableau 75 : Les comptes de résultats prévisionnels des cinq premières années (en Ariary)

CHARGES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	PRODUITS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats matières consommables	201 600	201 600	252 000	252 000	302 400	Activités principales	23 244 800	26 624 000	28 937 600	33 776 000	38 614 400
Achats fournitures consommables	351 432	407 088	469 555,2	537 984	616 032	Activités secondaires	5 298 000	6 138 000	6 499 800	6 694 800	7 491 600
Achat eau et électricité	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 980 000	1 980 000						
Entretien et réparation	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000						
Connexion DTS	3 798 336	4 254 528	4 710 720	5 623 104	6 535 488						
Impôts et taxes	630 000	630 000	630 000	630 000	630 000						
Charges du personnel	7 341 600	7 341 600	8 063 760	8 063 760	8 063 760						
Charges financières		7 570 962,43	6 553 578,75	5 332 718,33	3 867 685,82						
Dotations aux amortissements	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000						
IBS	3 235 450	7 752 234	7 834 384	7 816 370	7 689 110						
Bénéfice	14 522 518	-831 012	1 488 402	6 599 864	12 786 524						
TOTAL	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000	TOTAL	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000

D'après le tableau 75, les activités de la première année d'activité dégagent un résultat prévisionnel positif de 14 522 518 MGA, ceci s'explique de la façon suivante, d'abord de par l'existence d'un fond constitué par l'apport numéraire qui couvre une grande partie des besoins de fonctionnement, puis les activités relatives aux activités principales et secondaires de la première année de fonctionnement, lesquelles vont contribuer à constituer le résultat positif en question. Ce dernier servira au financement des activités à venir c'est-à-dire en deuxième année où du fait des remboursements des dettes, nous constatons un résultat négatif de -831 012 MGA,

Néanmoins à partir de la troisième année, les résultats prévisionnels restent positifs et de valeurs croissantes, en effet ils s'élèvent respectivement à 1 488 402 MGA, 6 599 864 MGA, 12 786 524 MGA, du troisième à la quatrième année.

Section 2 : Le plan de trésorerie

2.2.1 Définition

Le plan de trésorerie est une prévision des sommes encaissées et décaissées pour une période. La trésorerie permet de mesurer le niveau de capacité de remboursement de l'entreprise. Il est déterminé à partir des flux d'encaissement et de décaissement.

2.2.2 Le cash-flow prévisionnel

C'est la marge brut d'auto financement que présentent les ressources internes engendrées par l'exploitation qu'une entreprise peut utiliser pour son fonctionnement

$\text{CASH FLOW} = \text{RESULTAT NET} + \text{AMORTISSEMENT}$

Tableau 76 : le cash flow prévisionnel pour les cinq premières années (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	5 457 442	-831 012	1 488 402	6 599 864	12 786 524
Amortissement	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000
Cash flow	9 012 442	2 723 988	5 043 402	10 154 864	16 341 524
Cash flow cumulé	9 012 442	11 736 430	16 779 832	26 934 695	43 276 220

2.2.3 Le compte de trésorerie prévisionnelle

Le compte de trésorerie prévisionnel est un document financier, c'est un outil prévisionnel nécessaire afin de prendre des mesures correctives après avoir comparé la situation prévisionnelle avec la situation réelle de trésorerie.

Le tableau suivant représente la trésorerie prévisionnelle pour cinq ans.

Tableau 77 : Le compte de trésorerie prévisionnelle pour les cinq premières années (en Ariary)

Rubrique	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES						
Capital	5 071 000					
Emprunt à long et moyen terme	15 213 000					
Cash flow		9 012 442	2 723 988	5 043 402	10 154 864	16 341 524
TOTAL RESSOURCES	20 284 000	9 012 442	2 723 988	5 043 402	10 154 864	16 341 524
DEPENSES						
Frais d'établissement	200 000					
Matériel et mobilier de bureau	1 018 000					
Matériel informatique	13 240 000					
Matériel de connexion	3 326 000					
Matériel de transport	500 000					
Disponibilités	2 000 000					
Remboursement			5 086 918,42	6 104 302,1	7 325 162,52	8 790 195,02
TOTAL DEPENSES	20 284 000		5 086 918,42	6 104 302,1	7 325 162,52	8 790 195,02
TRESORERIE		9 012 442	-2 362 930	-1 060 900	2 829 701	7 551 329
TRESORERIE CUMULE		9 012 442	6 649 511	5 588 611	8 418 312	15 969 642

Le tableau montre que la trésorerie prévisionnelle est très élevée au cours de la première année du fait de l'apport en numéraire et de l'utilisation de l'emprunt alors que le remboursement ne se fait qu'en deuxième année.

Section 3: Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion**Tableau 78 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion pour les cinq premières années (en Ariary)**

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Marge commercial					
Production de l'exercice	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000
Productions principales	23 244 800	26 624 000	28 937 600	33 776 000	38 614 400
Productions secondaires	5 298 000	6 138 000	6 499 800	6 694 800	7 491 600
Production immobilisée					
Consommation	6 231 368	6 743 216	7 312 275,2	8 473 088	9 513 920
Achat de matière première	2 353 032	2 408 688	2 521 555,2	2 769 984	2 898 432
Variation de stock					
Charge externe	3 878 336	4 334 528	4 790 720	5 703 104	6 615 488
Valeur ajoutée	22 311 432	26 018 784	28 125 124,8	31 997 712	36 592 080
Production de l'exercice	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000
Marge commerciale					
Consommation intermédiaire	-6 231 368	-6 743 216	-7 312 275,2	-8 473 088	-9 513 920
Excédent brut d'exploitation	14 339 832	18 047 184	19 431 364,8	23 303 952	27 898 320
Valeur ajoutée	22 311 432	26 018 784	28 125 124,8	31 997 712	36 592 080
Subvention d'exploitation					
Impôt et taxe	-630 000	-630 000	-630 000	-630 000	-630 000
charge de personnel	-7 341 600	-7 341 600	-8 063 760	-8 063 760	-8 063 760
Résultat d'exploitation	10 784 832	14 492 184	15 876 364,8	19 748 952	24 343 320
Excédent brut d'exploitation	14 339 832	18 047 184	19 431 364,8	23 303 952	27 898 320
Autre produit d'exploitation					
Prévision d'exploitation					
Autre charge d'exploitation					
Dotation aux amortissements	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000	3 555 000
Résultat financier		-	-6 553 578,75	-5 332 718,33	-3 867 685,83
Produit financier					
Charge financière		-7570962,43	-6 553 578,75	-5 332 718,33	-3 867 685,83
Résultat exceptionnel		0	0	0	0
Produit exceptionnel					
Charge exceptionnelle					
Résultat de l'exercice avant impôt	10 784 832	6921221,57	9 322 786,05	14 416 233,7	20 475 634,2
Résultat d'exploitation	10 784 832	14 492 184	15 876 364,8	19 748 952	24 343 320
Résultat financier		-7570962,43	-6 553 578,75	-5 332 718,33	-3 867 685,83
Résultat exceptionnel					
Résultat net de l'exercice	5 457 441,6	831011,962	1 488 401,87	6 599 863,77	12 786 524,4
Résultat de l'exercice avant impôt	10 784 832	6 921 221,57	9 322 786,05	14 416 233,7	20 475 634,2
IBS	5 327 390	7 752 234	7 834 384	7 816 370	7 689 110

CHAPITRE III : Evaluation du projet

Il y a trois points essentiels à étudier pour pouvoir estimer le bon de roulement d'un projet, tels que les évaluations économiques, les évaluations financières et les évaluations sociales.

Section 1 : Evaluation et impact économique

3.1.1 : Notion de valeur ajoutée

L'évaluation économique permet de connaître les impacts de celui ci sur le plan économique dans le site d'implantation, dans notre cas celui de Maintirano.

L'évaluation économique permet de déterminer l'importance économique et la surface économique par rapport à sa production.

L'analyse de l'évaluation se fait à partir des ratios de la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation et la production.

La valeur ajoutée mesure l'apport de l'entreprise grâce à son activité dans le circuit économique, c'est la production de l'entreprise nette de tout apport externe.

Le ratio de la valeur ajoutée sera présenté pour les cinq premières années à venir.

3.1.2 : Présentation de la valeur ajoutée

Tableau 79 : Les ratio de la valeur ajoutée pour les cinq premières années (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	22 311 432	26 018 784	28 125 124,8	31 997 712	36 592 080
Production de l'exercice	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000
Ratio (%)	78,16	79,41	79,36	79,06	79,36

L'importance économique générée par l'organisme de développement est en moyenne de 79%.

Par contre, l'excédent brut d'exploitation concerne le solde de gestion, qui indique la performance de l'entreprise indépendamment de sa structure, de son financement, de l'impôt et donc comparable d'une entreprise à l'autre.

Tableau 80 : l'excédent brut d'exploitation pour les cinq premières années d'exploitation (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EBE	19 410 832	180 47 184	19 431 364,8	23 303 952	27 898 320
Production de l'exercice	28 542 800	32 762 000	35 437 400	40 470 800	46 106 000
Ratio (%)	68,01	55,08	54,83	57,58	60,51

Pendant la première année, on constate une importante valeur réalisée par l'excédent brut d'exploitation par rapport à celle de la production de l'exercice. Ceci s'explique par l'existence de l'apport en numéraire utilisé au cours de cette année.

Pour les quatre années qui restent, le surplus économique dégagé par l'opération d'exploitation varie de 55% à 60%, cela signifie qu'il y a une évolution proportionnelle de la production par rapport à la charge financière, la charge du personnel, et aux

amortissements, on peut évoquer du surplus et de l'importance économique générée par ce projet et reconnaître qu'il est vraiment intéressant.

Section 2 : Evaluation financière

L'évaluation financière permet de mesurer la viabilité du projet, elle consiste à déterminer les impacts du projet sur le plan financier.

2.2.1 : Selon les outils d'évaluation

2.2.1.1 : Valeur actuelle nette :

La valeur actuelle nette permet d'évaluer la rentabilité des ressources du projet, elle permet de mentionner si l'investissement est acceptable ou non.

La valeur nette actualisée est présentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisée et la somme des capitaux investis actualisés

$$\text{VAN ou VNA} = \text{MBA} (1+t)^{-n} - C$$

Tableau 81: calcul de la valeur actuelle nette

Marge brut d'autofinancement	$(1+i)^{-n}$	$\text{MBA} (1+i)^{-n}$
9 012 442	0,83	751 0368
2 723 988	0,69	1 891 658,36
5 043 402	0,58	2 918 635,34
10 154 864	0,48	4 897 214,40
16 341 524	0,40	6 567 292,16
43 276 220		23 785 168,26

D'où $\text{VAN} = 23785168,26 - 18284000 = 5501168,25 \text{ MGA}$

$$\text{VAN} = 5501168,25 \text{ MGA}$$

Ce projet sera rentable et viable parce que le montant de la VAN est largement supérieur à 0

2.2.1.2 : Indice de profitabilité

Cet indice nous aide à mieux évaluer la rentabilité ou la profitabilité de l'investissement en faisant le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis actualisés.

$$\text{IP} = [\sum \text{MBA} (1+t)^{-n}] / C$$

$\text{IP} = 23785168,26 / 18284000 = 1,300873346$

$$\text{IP} = 1,3 \text{ MGA}$$

L'indice de profitabilité doit être supérieur à 1 pour que le projet soit rentable

En effet, la somme des marges brutes d'autofinancement actualisée peut rentabiliser 1.30 fois plus que le capital investi actualisée.

2.2.1.3 : Taux de rentabilité interne

Le taux interne de rentabilité est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée égale à 0 ou un indice de profitabilité égale à 1.

C'est donc le taux d'actualisation pour lequel la valeur nette de la marge brut d'autofinancement actualisé est égale à la somme des capitaux investis.

TRI est le taux correspondant à : $C = \sum MBA (1 + t)^{-5}$

Tableau 82 : calcul du taux de rentabilité (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	9 012 442	2 723 988	5 043 402	10 154 864	16 341 524
t = 20%	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40
MBA Actualisée	7 510 368	1 891 658,36	2 918 635,34	4 897 214,4	6 567 292,16
MBA Cumulée	7 510 368	9 402 026,36	12 320 661,7	17 217 876,1	23 785 168,3
t =100%	0,5	0,25	0,12	0,06	0,03
MBA Actualisée	4 506 220,8	680 997,01	630 425,23	634 678,99	510 672,64
MBA Cumulée	4 506 220,8	5 187 217,81	5 817 643,04	6 452 322,03	6 962 994,67

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire, alors nous avons la relation suivante :

$$20\% < \text{TRI} < 100\%$$

$$23\,785\,168.3 < 18\,284\,000 < 69\,62\,994.67$$

$$\text{TRI} = (18\,284\,000 - 6\,962\,994.67) / (23\,785\,168.26 - 6\,962\,994.67) \times (100 - 20) \\ = 0.67 \times 0.8$$

TRI= 54%

D'après ce résultat, le taux de rentabilité interne est supérieur à 20% donc l'entreprise dispose d'une marge de 34% pour entreprendre, cette marge de sécurité lui permet de s'endetter d'avantage.

2.2.1.4 : Délai de récupération des capitaux investis

Le délai de remboursement des capitaux investis se calcule de la façon suivante

Délai= (Montant de l'investissement/MBA) x n

$$\text{Délai} = (18\,284\,000 / 43\,276\,220) \times 5$$

$$\text{Délai} = 2.11 \text{ soit de 2 ans et 1 mois}$$

2.2.2 : Les critères d'évaluation du projet

2.2.2.1 : La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs et la priorité de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Nous pouvons dire donc que notre projet est pertinent dans la mesure où, outre le fait que c'est un projet de création d'entreprise en vue de produire des services et de les vendre afin de générer des profits, c'est aussi un projet éducatif de par les formations en informatique qu'elle proposera aux jeunes et adultes résidents de la ville, et même des campagnes, ce qui constituera pour eux, un outil d'intégration sociale et économique. Ils auront également un accès très large sur des outils de communication comme l'Internet et pourront se mettre en contact avec le monde entier, de même avoir accès aux informations de toute part, nous citons en exemple l'outil de recherche que pourrait constituer l'Internet pour les étudiants de la ville de Maintirano, bref il s'agit surtout de vulgariser l'utilisation de l'Internet

La création du centre vient aussi pallier à l'insuffisance des centres d'activités culturelles, éducatives et de loisirs de la ville, afin de freiner d'éventuelles actes de banditismes liées au manque d'infrastructure d'accueil pour les jeunes.

Pour résumer donc, le projet de création de centre informatique dans la ville de Maintirano est pertinent car elle accroîtra le nombre de populations défavorisés et enclavées ayant un accès à l'information pour leur propre développement économique et social, elle contribuera également à la mise en œuvre de la politique de développement rapide et durable instaurée par l'Etat Malgache en mettant un accent particulier sur le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication dans les zones rurales de Madagascar, elle augmentera également les opportunités de créations d'affaires pour le secteur privé. D'une manière générale, la réalisation du projet libèrera les énergies créatrices et productrices de la population de Maintirano.

2.2.2.2 : Efficiences et efficacité

La notion d'efficacité se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultat. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. L'efficacité se mesure donc par la comparaison des coûts et résultats. C'est en quelque sorte l'économie dans la poursuite des objectifs.

Les ressources dont nous avons besoin que ce soit les ressources financières, les ressources humaines, sont disponibles sur place, seuls les ressources matériels informatiques seront achetées à Tananarive durant la phase de lancement du centre informatique, néanmoins la ville compte déjà quelques prestataires en matière de vente de matériel informatique, et nous comptons s'approvisionner sur place en cas de rupture

de nos matières premières. La ville compte déjà quelques jeunes agents compétents et expérimentés répondant aux critères mentionnés dans la description des postes à pourvoir pour la gestion du centre. Les matériels et mobiliers de bureau seront de fabrication locale et donc peu coûteux. L'organisme de crédit ou la banque qui nous accordera le prêt pour le lancement du projet sera la BOA, qui est déjà présente dans la ville de Maintirano par le biais de ces agences implantées dans tout Madagascar, ce qui facilitera à solutionner les éventuelles contraintes liées aux remboursements des prêts que nous contracterons auprès de cette banque, le montant de l'emprunt qui est de 15 213 000 MGA plus l'apport numéraire qui est de 5 071 000 MGA, soit un montant de 20 284 000 MGA, avec un délai de récupération des capitaux investis de 2 ans et 1 mois. Ce qui donne une idée assez optimiste du résultat par rapport aux coûts.

En ce qui concerne l'efficacité, elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats c'est-à-dire la différence entre ce qui a été prévue et la réalisation, ou encore le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Dans notre cas, nous comptons assurer un service de qualité, rapide et professionnelle, afin de satisfaire nos éventuels clients, pour ce faire, nous comptons mettre à leur disposition des machines performantes et de très hautes qualités, nos personnels seront des agents compétents et expérimentés, pouvons répondre aux exigences de nos clients que ce soit en matière de formation en informatique, ou en matière de service Internet, ou à respecter les délais impartis en ce qui concerne les travaux de micro édition que les clients nous confieront.

Les activités principales qui sont la formation et l'Internet seront évaluées à 30 239 36 MGA en moyenne par année, en ce qui concerne les activités secondaires c'est-à-dire les services de micro édition, le chiffre d'affaire en moyenne par année est de 6 424 440 MGA.

En définitive, on peut dire donc que tout en contribuant à la réalisation des activités d'ordre socio culturel et éducatif se conformant aux besoins de la population cible, le centre parvient également à amasser des profits de valeur non négligeable, ce qui montre la contribution des produits à la réalisation des objectifs du projet, autrement dit l'efficacité du projet.

2.2.2.3 : L'impact

La notion d'impact se réfère au effet bénéfique ou négatif apporté par le projet.

En ce qui concerne les effets bénéfiques du création du centre informatique, on peut dire que le projet offrira à la population cible l'opportunité d'améliorer leur condition de vie socioéconomique et culturelle dans la mesure elle contribue à la formation et à l'éducation des jeunes et adultes qui souhaitent élargir leur connaissance en matière de nouvelles techniques de l'information et de la communication, l'Internet leur permettra d'avoir accès à l'information et constituera pour la population une nouvelle base de

donnée en temps réelle de production, de transformation et de commercialisation, sans perdre de vue les documentations sociales et culturelles auxquels ils auront un accès très large dans le cadre des échanges culturels et éducatifs, à ne penser qu'à cette forme d'ouverture, la structure d'enclavement qui s'installait dans la vision du monde de la population de Maintirano sera dissipée au profil d'un horizon sans fin, ni limites aux actions de productions.

Ainsi, un opérateur qui avait l'habitude de rester dans une astreinte commerciale traditionnelle locale aura de très forte impression devant les filons que le centre lui propose d'exploiter.

De même, en matière de l'administration de la sécurité des bovidés en tant que principale richesse de la région, le centre contribuera à la familiarisation de la population à la manipulation de l'ordinateur et à la préparation psychologique des éleveurs à l'usage du puce électronique sur les bovidés, étant donné que la sécurité est la base du développement de l'élevage des bovidés, il sera aisé de sensibiliser la population à s'adapter à ce gamme de produit.

Comme effet négatif, nous pouvons citer, la multitude d'information et d'idée que l'on peut véhiculer à travers l'Internet, nous citons en exemple les sectes, les sites prohibées qui véhiculent des idées de violences, de racismes, les sites pornographiques que nous essayeront de contrôler autant que possible.

2.2.2.4 : La durabilité ou viabilité du projet

La durabilité ou viabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure, dans notre cas il s'agit de l'emprunt que nous contracterons auprès de la banque.

En ce qui nous concerne, l'utilisation de l'apport numéraire de 5 071 000 MGA ajoutée à un emprunt à long et moyen terme de 15 213 000 MGA a permis de prévoir le dégagement de résultat prévisionnel non négligeable pour les cinq premières années à venir, lesquels s'élèvent respectivement à 5457442 MGA, - 831012 MGA, 1488402 MGA, 6599864 MGA, 12786524 MGA, étant donné que ces sommes sont dégagés de toute charge relative aux années d'exercices correspondantes, on peut conclure qu'elles témoignent suffisamment du fait que les bénéficiaires peuvent, dans les années à venir, gérer et faire fonctionner le projet sans l'assistance extérieure.

Le projet s'intègre dans le fonctionnement normal de l'institution dans la mesure où il se conforme strictement aux règles juridiques et comptables permettant de gérer normalement une entreprise donnée, à savoir le paiement des frais d'établissements, des charges salariales et patronales, des impôts et taxes, la tenue d'une comptabilité permettant d'analyser objectivement la situation financière de l'entreprise.

Les bénéficiaires peuvent supporter les charges de fonctionnement du projet après l'aide extérieure, fait de l'aptitude à dégager des résultats suffisamment élevés tels que

mentionnés précédemment, pour pouvoir se passer sans problème de toute forme d'aide extérieure.

Section 3 : Evaluation sociale

Les impacts sociaux liés à l'implantation du centre sont multiples, comme l'objectif principal est le désenclavement de la population de Maintirano par la mise à leur disposition de centre de formation et par la vulgarisation de l'Internet au sein de la région, il est clair que ce projet aura un effet sur le domaine social de la région.

La création du centre contribuera à la lutte contre la pauvreté, du fait que la formation, permettra de cultiver une société éduquée, la question des NTIC pour l'éducation est un bon développement pour aider à faciliter l'éducation de toutes les sociétés. Le centre aide également à faciliter l'enseignement et crée une motivation pour les apprenants.

De même, son intégrité dans le domaine des activités économiques aura une influence sur le problème de chômage, grâce aux services de formations que nous proposerons, les jeunes pourront bénéficier de la création d'emploi, et par la même occasion améliorera le niveau de vie ainsi que le pouvoir d'achat de certains éléments de cette population.

CONCLUSION

A l'heure où la société industrielle, qui caractérisait le XXème siècle cède le pas à la société de l'information du XXIème siècle, le monde moderne vit une véritable métamorphose. Ce bouleversement radical, annonciateur d'un processus dynamique, touche tous les domaines de notre vie : diffusion et acquisition des connaissances, mode de comportement en société, pratiques économiques et commerciales, éducation, santé publique, loisirs et distractions.

Madagascar en voulant instaurer un projet de société moderne sous une économie prospère, doit impérativement intégrer ce processus dynamique, c'est la raison pour laquelle, nous avons voulu apporter notre contribution par le biais de la création du centre informatique au sein de la commune urbaine de Maintirano.

L'objectif que nous voulons atteindre de par ce projet est l'insertion au sein de la population de l'outil de travail qu'est l'ordinateur, ainsi que l'Internet en tant qu'outil de recherche et de communication, nous participons ainsi à l'éducation de la population et à la lutte contre la pauvreté.

Par ailleurs, l'enquête que nous avons menées au sein d'un échantillon de la population (110 personnes) a permis de mettre en évidence le besoin ressenti par une partie non négligeable de celui ci, en matière de nouvelles technologies de l'information et de la communication.

D'une manière générale, l'analyse que nous avons menée dans les trois parties de cet ouvrage nous a permis de passer en revue tous les aspects dont l'étude est jugée nécessaire pour le montage du projet.

La première partie, nous a permis d'émettre des considérations générales relatives au projet. En effet, la situation actuelle du marché en matière de service informatique, nous a permis de d'identifier le marché global et le créneau existant en ce qui concerne ce secteur, la pénétration dans un nouveau marché doit être précédée d'une stratégie bien déterminée et bien étudiée, c'est pourquoi nous avons entrepris différentes analyses afin d'accéder à ce marché.

Dans la seconde partie de ce projet, nous avons mis en évidence, l'organisation générale de l'entreprise, les capacités d'accueil du centre, les matériels et équipements nécessaires au lancement du projet. La connaissance de ces points relatifs à l'organisation générale de l'entreprise permet de prévoir les éventuelles contraintes au niveau de ce dernier, cette partie a fait ressortir la situation générale des recettes prévisionnelles procurées sur les services que l'entreprise se propose d'offrir à ses clients.

La troisième partie concerne tous les aspects financiers du projet. Elle permet de savoir si le projet sera rentable ou non, d'après les résultats prévisionnels que nous

avons calculés, ce projet va aboutir à un résultat positif, d'ailleurs le taux de rentabilité interne obtenu à partir des différents calculs le confirme.

Dans l'hypothèse d'une conformité du projet avec la politique actuelle du gouvernement, et sous réserve de la possibilité de financement, les vœux formulés par une grande partie de la population de Maintirano pourraient donc fort bien être exaucés.

Mais notre volonté de créer le centre informatique ne représente qu'une infime partie de l'effort à entreprendre pour le développement de Madagascar, l'autre partie est du ressort de tous les partenaires de développement existant à Madagascar dans le cadre de la politique de développement rapide et durable préconisé par le gouvernement. Le but est de susciter une synergie de développement aussi bien au niveau de la population mais également au niveau des partenaires de développement.

De tout cela, il en ressort qu'une nouvelle société humaine pleine de promesse se dessine et il nous importe de veiller à ce que de nouvelles inégalités n'apparaissent si l'on n'a pas tenu compte des réels besoins locaux.

La concrétisation de ce projet doit aboutir à la définition d'une vision commune du concept de société de l'information et du savoir, et partagée, aussi bien par la population cible, que par les partenaires au développement : l'Etat, les opérateurs privés locaux, les partenaires techniques et financiers.

ANNEXE

ENQUETE SUR L'INTERNET A MAINTIRANO

Mesdames et Messieurs,

Nous effectuons une enquête sur l'utilisation de l'Internet dans la commune urbaine de Maintirano et nous vous invitons à répondre à quelques questions

Nous vous remercions de votre participation.

1) Quels sont les outils de communication que vous avez déjà utilisés ?

Poste ☐ Fax ☐ Internet ☐
Téléphone ☐ BLU ☐ Télégramme ☐

Autre :

2) Parmi ces outils lequel avez vous trouvé le plus efficace :(Noter de 1 à 10)

Poste ☐ Fax ☐ Internet ☐
Téléphone ☐ BLU ☐ Télégramme ☐

3) Avez-vous déjà utilisé un ordinateur ?

Oui ☐ Non ☐

Si la réponse est Oui ou Non passez à la question N°9

4) Quelle est la raison de cette utilisation ?

Saisie ☐ Impression ☐ Internet ☐
Gravage ☐ Multimédia ☐ Formation ☐

Autre :

5) Connaissez vous Internet?

Oui ☐ Non ☐

Si la réponse est Oui ou Non passez à la question N°9

6) Quel service sur Internet avez vous déjà utilisé?

Messagerie électronique (mail) ☐ Navigation ☐
Groupe de discussion (chat) ☐ Téléchargement ☐

Autre :

7) D'où vous connaissez Internet

Amis ☐ Famille ☐ Télévision ☐ Livre ☐

Autre:

8) Combien de fois par mois utilisez vous Internet ?

Plus de 15 fois ☐ entre 15 et 10 fois ☐ entre 9 et 5 fois ☐
Moins de 5 fois ☐

9) Quelle en est la raison ?

Ignorance ☐ Inexistence ☐ Peur ☐

Autre:

10) Seriez vous prêt à apprendre? (informatique et Internet)

Oui ☐ Non ☐

11) Pourquoi rejèteriez vous la formation s'il y avez une raison?

Coût ☐ Distance du lieu ☐ Pas besoin ☐

Autre:

12) Profession :

13) Age :

<15ans ☐ entre 15 et 25 ans ☐ entre 25 et 45ans ☐

DATA TELECOM SERVICE
Sarl au capital de 10 000 000 Ar
R.C. Antananarivo N° 14-170
STAT 664398 - NIF 00143 123
Pb@datacom.mg
http://www.datacom.mg

dts

BP 4093, 1er Etage Immeuble Charles ELLY
13, AV. DE L'INDEPENDANCE ANALAKELY
ANTANANARIVO 101
Tel : 261 20 22 203 59
Fax : 261 20 22 203 60

FORMULAIRE D'ABONNEMENT DIAL UP

"Pro"

INFORMATIONS CLIENT

Raison sociale : _____ TP : _____ NIF : _____ STAT : _____
Activité : _____
Tél : _____ Fax : _____

ADRESSE DE FACTURATION

Rue : _____
Quartier : _____
BP : _____ Ville : _____
Province : _____

Concernant le signataire de la présente commande

Nom : _____ CIN ou carte de résident : _____
Fonction : _____ Email : _____
Téléphone : _____

Concernant l'interlocuteur Administratif et Financier

Nom : _____
Fonction : _____
Email : _____
Téléphone : _____

Concernant l'interlocuteur technique

Nom : _____
Fonction : _____
Email : _____
Téléphone : _____

SERVICE ACTUEL

☐ LIBERTÉ ☐ FORFAIT

SERVICE SOUSCRIT

Liberté Pro <input type="checkbox"/>		20 H Pro <input type="checkbox"/>		60 H Pro <input type="checkbox"/>	
Abonnement	Ar 15 000/mois	Abonnement	Ar 19 000	Abonnement	Ar 39 000
Frais d'inscription	Ar 10 000/mois				
Prix de la seconde en HP	Ar 0,92	Prix de la seconde, supp. en HP	Ar 0,92	Prix de la seconde, supp. en HP	Ar 0,92
Prix de la seconde en HC	Ar 0,22	Prix de la seconde, supp. en HC	Ar 0,22	Prix de la seconde, supp. en HC	Ar 0,22

Login souscrit : _____

Réduction pour Liberté Pro

Médiction : ☐ inférieur à 5 ☐ 5 à 10 ☐ 10 à 100 ☐ + de 100 ☐ Autres _____

Durée d'abonnement : 12 mois ☐ 24 mois ☐ Autres ☐

OPTION

AUTORISATION DE PRELEVEMENT AUTOMATIQUE

relevé d'identité Bancaire : _____
Agence Bancaire : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Tel : _____
Fax : _____

Signature autorisée de la banque : _____

DOCUMENTS A FOURNIR

Particuliers	
Carte d'identité du Signataire (ou carte de résident s'il est étranger)	<input type="checkbox"/>
Carte Statistique	<input type="checkbox"/>
Certificat d'existence de la société	<input type="checkbox"/>
Carte Professionnelle	<input type="checkbox"/>
Quittance Dernier Impôt	<input type="checkbox"/>
Attestation attestant le pouvoir du Signataire	<input type="checkbox"/>

CADRE RESERVE AU CLIENT

Je soussigné(e) : _____
déclare avoir pris connaissance des conditions générales mentionnées dans le contrat d'abonnement, que j'accepte sans réserve.
et autorise _____ à prélever sur l'avoir de mon compte le montant des redevances d'abonnement désigné ci-dessus.
Je _____
Signature du client

CADRE RESERVE A DTS

Agence DTS : _____
Commerciale : _____
Numéro client : _____
A _____, le _____
Numéro Bon de Commande : _____
Signature de l'agence commerciale DTS

Le formulaire doit être obligatoirement accompagné du Bon de Commande du client

Les prix mentionnés s'entendent Hors Taxes et Hors Coût Telma (Ar 0,45s)

ATA TELECOM SERVICE
 Capital de 10 000 000 Ar
 D. Fintanamarip N° 14-170
 RAT 544 398 - NIF 00143 123
 g@vianadoo.mg
 www.vianadoo.mg



BP 4095, 1er Etage Immeuble Charles ELLY
 13, AV. DE L'INDEPENDANCE ANALAKELY
 ANTANANARIVO 101
 Tel : 261 20 22 203 59
 Fax : 261 20 22 203 60

FORMULAIRE D'ABONNEMENT DIAL UP

"Pro"

INFORMATIONS CLIENT	
Raison sociale :	NIF : STAT :
N° R.C. : TP :	
Activité :	Fax :
Tél :	
ADRESSE DE FACTURATION	
Rue :	
Quartier :	
BP :	Ville :
Province :	
Concernant le signataire de la présente commande	
Nom :	Adresse de résident :
Fonction :	
Concernant l'interlocuteur Administratif et Financier	
Nom :	Concernant l'interlocuteur technique
Fonction :	Nom :
Email :	Fonction :
Téléphone :	Email :
	Téléphone :
SERVICE ACTUEL	
<input type="checkbox"/> LIBERTÉ :	<input type="checkbox"/> FORFAIT :
SERVICE SOUSCRIT	
Liberté Pro <input type="checkbox"/>	Forfait 10 H Pro <input type="checkbox"/>
Forfait 30 H Pro <input type="checkbox"/>	Illimité Pro <input type="checkbox"/>
Abonnement : Ar 15 000/login	Abonnement : Ar 23 800
Frais d'inscription : Ar 10 000/login	Abonnement : Ar 61 000
Prix de la seconde en HP : Ar 0,92	Abonnement : Ar 124 000
Prix de la seconde en HC : Ar 0,22	HP et HC supplémentaires : Ar 0,22
HP et HC supplémentaires : Ar 0,22	
Réduction pour Liberté Pro	
Login souscrit	<input type="checkbox"/> : supérieur 5
Réduction	<input type="checkbox"/> : 5 à 10
	<input type="checkbox"/> : 10 à 100
	<input type="checkbox"/> : + de 100
	<input type="checkbox"/> Autres :
Durée d'abonnement : 12 mois <input type="checkbox"/>	24 mois <input type="checkbox"/>
	Autres : <input type="checkbox"/>
OPTION	
Nom de domaine :mg <input type="checkbox"/>com, .net <input type="checkbox"/>
10 Boîtes email Supplémentaires : <input type="checkbox"/>	
Routeur : Logiciel <input type="checkbox"/>	Physique <input type="checkbox"/>
Configuration Réseau : Cablage <input type="checkbox"/>	Wifi <input type="checkbox"/>
Masque de sous-réseau :	
AUTORISATION DE PRELEVEMENT AUTOMATIQUE	
Retlevé d'identité Bancaire :	
Agence Bancaire :	Signature autorisée de la banque :
Adresse :	
Ville :	
Tél. :	
Fax :	
DOCUMENTS A FOURNIR	
Société	Particuliers
Carte d'identité du Signataire (ou carte de résident s'il est étranger) <input type="checkbox"/>	Carte d'identité du Signataire <input type="checkbox"/>
Carte Statistique <input type="checkbox"/>	(ou carte de résident s'il est étranger)
Certificat d'existence de la société <input type="checkbox"/>	Certificat de résidence du Signataire <input type="checkbox"/>
Carte Professionnelle <input type="checkbox"/>	Dernière Facture JIRAMA <input type="checkbox"/>
Quittance Dernier Impôt <input type="checkbox"/>	Bon de commande <input type="checkbox"/>
Lettre attestant le pouvoir du Signataire <input type="checkbox"/>	
CADRE RESERVE AU CLIENT	
Je soussigné(e) :	Agence DTS :
Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales mentionnées dans le contrat d'abonnement, que j'accepte sans réserve.	Commerciale :
et autorise à prélever sur l'avoir de mon compte le montant des redevances de l'abonnement désigné ci-dessus.	Número client :
....., le	A le
Signature du client	Número Bon de Commande :
	Signature de l'agence commerciale DTS

Ce formulaire doit être obligatoirement accompagné du Bon de Commande du client
 ou : les prix mentionnés s'entendent Hors Taxes et Hors Coût Telma (Ar 0,45%)

BIBLIOGRAPHIE :

- « Gestion de projet »,
Edition Foucher, 1997, 220 pages

- « Notion fondamentale de la gestion d'entreprise »,
Edition Foucher, 1998, 150 pages

- Techniques financières et développement »,
Carlos QUEMAN, ESF, N° 28/29, Septembre - Décembre 1992, 320 pages

- « Stratégie du développement de l'entreprise »,
Igor ANSOFF, Edition Homes et Techniques, 1998, 180 pages

- « Technique d'analyse de projets »,
Jules VALLET, Edition DUNOD, 1998, 118 pages

- « Gestion financière de l'entreprise »,
Bernar COLASSE, Edition PUF, 1987, 83 pages

- « Petit LAROUSSE COMPACT 2002
Edition Larousse, 1786 pages

- « www.commentcamarche.net/Internet »
Jean-François Pillou, 2005

- « www.google.fr »
Moteur de recherche sur Internet

- « Le marketing : un outil de décision face à l'incertitude »
Ammi Chantal, Edition Paris : Ellipses- Marketing, 1993, 192 pages

- « Etudes des bilans et opérations financières »
Gerard Solate, Alain Chez, Edition Set, Paris, 1958, 237 pages

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	5
CHAPITRE I : Présentation générale du projet	6
Section 1 : Description du projet	6
1.1.1 : Historique du projet	6
1.1.2 : Historique de l'Internet	8
Section 2 : Etudes des contextes environnementaux	14
1.2.1 : Contexte géographique	14
1.2.2 : Contexte démographique	14
1.2.3 : Contexte économique et socio culturelle	17
1.2.4 : Les opportunités et les faiblesses constatées au niveau de la commune	20
Section 3 : Caractéristiques du projet	22
1.3.1 : Nature du projet	23
1.3.2 : But et objectifs du projet	23
1.3.3 : Intérêt du projet	24
CHAPITRE II : Etude du marché	25
Section 1 : La description du marché visée	25
2.1.1 : Caractéristique du marché visée	25
2.1.2 : Situation actuelle de l'exploitation du marché visée	26
2.1.3 : Part du marché visé	27
Section 2 : Analyse de l'offre	27
2.2.1 : Situation actuelle des activités informatiques	28
2.2.2 : Détermination du service à proposer	28
Section 3 : Analyse de la demande	29
2.3.1 : Situation de la demande de la région	29
2.3.2 : Identification des besoins de la population cible	30
Section 4 : Analyse de la concurrence	30
2.4.1 : Les concurrents présents dans la commune	30
2.4.2 : Les forces et faiblesses des concurrents	31
Section 5 : Politique et stratégie marketing à envisager	33
2.5.1 : Politique marketing à adopter	34
2.5.2 : Stratégie marketing à suivre	37
CHAPITRE III : Théorie générale sur les outils et critères d'évaluation	39
Section 1 : Les outils d'évaluation	39
3.1.1 : La valeur actuelle nette	39
3.1.2 : L'indice de profitabilité	40
3.1.3 : Le taux de rentabilité interne	41

3.1.4 : Le délai de remboursement des capitaux investis -----	41
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet-----	42
3.2.1 : La pertinence -----	42
3.2.2 : L'efficience -----	42
3.2.3 : L'efficacité-----	43
3.2.4 : L'impact -----	43
3.2.5 : La durabilité ou la viabilité du projet -----	43
DEUXIEME PARTIE :CONDUITE DU PROJET -----	44
CHAPITRE I : La technique de réalisation -----	45
Section 1 : Les ressources humaines à mettre en place-----	45
1.1.1 : Profils-----	45
1.1.2 : Rémunération mensuelle -----	46
Section 2 : Les ressources matériels et équipements -----	48
1.2.1 : Matériels et équipements-----	48
1.2.2 : Les besoins en consommables informatiques et autres approvisionnements	49
1.2.3 :Caractéristique de l'approvisionnement -----	55
1.2.4 : Entretien et réparation -----	56
Section 3 : Les ressources financières-----	56
CHAPITRE II : La capacité d'accueil envisagée -----	57
Section 1 : Les différents facteurs à mettre en place-----	57
Section 2 : Paramètres de capacité-----	57
2.2.1 : Les activités principales (Formations et Internet)-----	58
2.2.2 : Les activités secondaires (micro - édition) -----	61
2.2.3 :Le chiffre d'affaire globale-----	64
CHAPITRE III : L'étude organisationnelle-----	65
Section 1 : L'organigramme envisagé -----	65
3.1.1 : Organisation générale de l'entreprise-----	65
3.1.2 : Description des taches des agents-----	67
3.1.3 :L'organigramme choisie-----	67
Section 2 :L'organisation du travail-----	68
3.2.1 :Les horaires de travaux -----	68
3.2.2 : Le calendrier de travail -----	68
TROISIEME PARTIE :ETUDES FINANCIERES DU PROJET -----	69
CHAPITRE I : Coûts des investissements et comptes de gestions -----	70
Section 1 : Coûts des investissements -----	70
1.1.1 : Les immobilisations-----	70
1.1.2 : Les charges -----	72
Section 2 : Le tableau d'amortissement-----	74

Section 3 : Le fonds de roulement initial -----	76
1.3.1 : Emprunt à long et moyen terme -----	76
1.3.2 : Apport en numéraire -----	77
Section 4 : Le plan de financement-----	78
Section 5 : Le tableau de remboursements des dettes -----	80
Section 6 : Les comptes de gestion-----	80
1.6.1 : Les comptes des charges-----	81
1.6.2 : Les comptes des produits -----	82
CHAPITRE II : Analyse de la rentabilité et étude de faisabilité -----	83
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel -----	83
Section 2 : Le plan de trésorerie-----	85
2.2.1 :Définition-----	85
2.2.2 : Le cash-flow prévisionnel-----	85
2.2.3 : Le compte de trésorerie prévisionnelle -----	85
Section 3: Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion -----	87
CHAPITRE III : Evaluation du projet-----	88
Section 1 : Evaluation et impact économique-----	88
3.1.1 : Notion de valeur ajoutée -----	88
3.1.2 : Présentation de la valeur ajoutée -----	88
Section 2 : Evaluation financière -----	89
2.2.1 : Selon les outils d'évaluation-----	89
2.2.2 : Les critères d'évaluation du projet-----	91
Section 3 : Evaluation sociale-----	94
CONCLUSION -----	95
ANNEXE	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLES DES MATIERES	