



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG EXECUTIVE EDUCATION

(CEE)

MBA-Audit et Contrôle de Gestion

(MBA-GP)

**Promotion 14
(2014-2015)**

**PROJET PROFESSIONNEL
POUR L'OBTENTION DU MBA EN GESTION DE PROJET**

THEME

**PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE
INFORMATIQUE A NIAMEY (NIGER).**

Présenté par :

Encadré par

ABDOULAYE ISSOUFOU

Gildas Essohouna MOUKPE

Mahamadou

Enseignant Associé au CESAG

Décembre 2015

DEDICACE

Je dédie cette œuvre spécialement à :

- ❖ *Mes regrettés grands-pères : ce mémoire vous est dédié en souvenir de ce que vous avez fait pour moi durant votre existence. Que Dieu vous élève au rang de ses illustres amis.*
- ❖ *A mes parents : ma mère AICHATOU ISSOUFOU MOUMOUNI et mon père ABDOULAYE ISSOUFOU BALLA qui m'ont inculqué un esprit de combativité et de persévérance et qui m'ont toujours poussé et motivé dans mes études. Sans eux, certainement je ne serai pas à ce niveau.*
- ❖ *Mes frères et sœurs, pour leurs encouragements et qui m'ont toujours soutenu au prix des sacrifices inoubliables.*
- ❖ *Mes oncles, tantes, cousins et cousines en souvenir de toutes les joies et forces qui unissent notre chère famille.*
- ❖ *A tous mes camarades de la promotion 14 MBA GESTION DE PROJET si mes vœux pouvaient avoir quelques pouvoirs, j'en serais profondément heureux car je veux pour vous et vos familles toutes les réussites et satisfaction de ce monde.*

REMERCIEMENTS

Nous rendons grâce à Allah Soubahanaou Wat'ala de nous avoir permis d'être là aujourd'hui pour vous présenter notre travail.

Nous tenons à remercier tous ceux qui nous ont permis de finaliser ce travail et de faire cette formation en particulier:

- Mon maître de mémoire, M. Gildas Essohouna MOUKPE, pour ses conseils, encouragements et sa participation dans l'élaboration, la correction et le perfectionnement de ce travail ;
- les professeurs Ahmadou TRAORE et Boubacar AW pour leurs efforts à la promotion du Programme MBA/GP;
- le corps professoral et administratif du CESAG pour leurs soutiens durant les deux (2) dernières années passées en leurs compagnies ;
- tous ceux qui de près ou de loin ont participé à l'élaboration de ce travail et que j'aurais omis de mentionner explicitement ici ;

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD : Analyse Financière Détaillée

AFS : Analyse Financière sommaire

ARM : Autorité de Régulation Multisectorielle

BFR: Besoin en Fonds de Roulement

CA : Chiffre d'affaires

CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

E-BANKING : services bancaires assurés par voie électronique

ESMT : Ecole Supérieure Multinationale des Télécommunications

FUP : Facilité d'Utilisation Perçue

OMD : objectifs du millénaire pour le développement

PDF: Portable Document Format

PIB : Produit Intérieur Brut

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

RNB : Revenu National Brut

SI : Système d'Informations

SONITEL : Société National des Télécommunications

TI : Technologie de l'Information

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

CAF : Capacité d'Autofinancement

DRC: Délai de Récupération des Capitaux Investis

FMI: Fonds Monétaire International

OHADA: Organisation pour l'Harmonisation du Droits des Affaires en Afrique

PIB : Produit Intérieur Brut

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SWOT: Strengths Weaknesses Opportunities Threats

TDE : Togolaise Des Eaux

TDR: Terme De Références

TRI: Taux de Rendement Interne

VAN: Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 VALEUR ACTUELLE NETTE.....	11
Tableau 2 DELAI DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS	11
Tableau 3 TAUX DE RENDEMENT INTERNE	12
Tableau 4 synthèse de l'analyse de l'offre	19
Tableau 5 Synthèse de l'analyse de la demande.....	20
Tableau 6 ressources matérielles.....	27
Tableau 7 Description des tâches.....	29
Tableau 8 frais d'établissement	31
Tableau 9 Les cibles	32
Tableau 10 Investissements	38
Tableau 11 Fonds de Roulement.....	39
Tableau 12 Financement du Projet	40
Tableau 13 L'échéancier des flux financiers.....	41
Tableau 14 Frais du personnel	44
Tableau 15 Remboursement des Emprunts.....	45
Tableau 16 D'exploitation prévisionnel	46
Tableau 17 rentabilité pour les actionnaires et les capitaux investis	47
Tableau 18 Rentabilité capitaux investis.....	48
Tableau 19 Amortissements des immobilisations	B
Tableau 20 d'équilibre des ressources et des emplois de fonds.....	C
Tableau 21 Chiffre d'affaires prévisionnel année 1	D
Tableau 22 Chiffre d'affaires prévisionnel année 2	D
Tableau 23 Chiffre d'affaires prévisionnel année 3	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 24 la concurrence	H

LISTE DES FIGURES

Figure 2 Analyse SWOT	22
Figure 3 Logo de la société	25
Figure 4 Organigramme	29

SOMMAIRE

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	IV
SOMMAIRE	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DU MARCHÉ	7
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET DES METHODES DE COLLECTE DES DONNEES	8
I. Généralité sur les projets	8
II. Démarche d'élaboration du projet	13
CHAPITRE II : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET ETUDE DE MARCHÉ.....	16
I. Présentation du promoteur, Naissance de l'idée et motivations des promoteurs	16
II. Etude de marché	17
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET	23
CHAPITRE III : PLAN OPERATIONNEL DU PROJET	24
I. Etude technique de ITBS	24
II. Etude organisationnelle et des ressources humaines du projet.....	28
CHAPITRE IV: COUT DU PROJET ET EVALUATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE	38
I. Analyse Financière sommaire (AFS)	38
II. Analyse Financière Détaillé (AFD)	44
CONCLUSION GENERALE	51
ANNEXES	A
BIBLIOGRAPHIE.....	ii
NOTES DE COURS	ii
MEMOIRES DE FIN D'ETUDES.....	ii
WEBOGRAPHIE	iii
TABLE DES MATIERES	iv

RESUME

Fiche synoptique	
Intitulé du projet	Solution en Ingenierie informatique
Forme juridique	Société A Responsabilité Limitée (SARL)
Localisation	Niamey - Niger
Promoteur	02 Associés
Coût du projet	42 430 000 FCFA
	Dépenses d'investissement
	Dépenses de fonctionnement
Modalités de financement	Apport des promoteurs (40%) 6 508 640 FCFA
	Financement par emprunt (60) 9 762 960 FCFA
Taux de rentabilité du projet	65%
Nombre d'emplois créés	09
Services	Formation et Séminaire
	Génie logicielle et hébergement de site web
	Solution de communication interne VOIP

ABSTRACT

Synopsis record	
Firm Name	
Legal form	Société A Responsabilité Limitée (SARL)
Installation location	Niamey- Niger
Developers	02 Associés
Project cost	42 430 000 FCFA
	Dépenses d'investissement
	Dépenses de fonctionnement
Financing Modality	Apport des promoteurs (40%) 6 508 640 FCFA
	Financement par emprunt (60) 9 762 960 FCFA
Project profitability rate	65%
Number of jobs created	09
Service	

INTRODUCTION GENERALE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

Les technologies de l'Information et de la communication ont été caractérisées ces dix dernières années par d'importantes innovations et avancées ; ce qui a favorisé leur élargissement et leur forte pénétration dans bon nombre de pays. A cet effet, plusieurs forums ont été organisés à l'échelle mondiale dans le but de promouvoir et de vulgariser les technologies de l'information et de la communication.

En dépit du contexte actuel marqué par l'utilisation intensive de l'information dans de nombreuses activités, l'apport des TIC dans le développement de l'Afrique reste encore contesté. Par rapport à ce continent, ces outils sont considérés par leurs détracteurs comme un luxe non productif au regard des priorités classiques de développement, d'où l'intérêt de revenir sur la formule « TIC au service du développement » qui fait référence à l'utilisation des TIC à des fins de développement socioéconomique. Dans cette perspective, il vise à encourager l'intégration de ces outils dans les différentes activités humaines, qu'il s'agisse de l'introduction de l'informatique dans les entreprises, dans les secteurs de l'éducation, de la santé ou qu'il s'agisse des grands projets innovants de développement tels que l'administration électronique, l'aménagement numérique du territoire, etc. En raison de l'importance croissante prise par l'information dans tous les types d'activités, les TIC s'affirment désormais, dans les pays développés et émergents, comme des outils d'aide à la formalisation des stratégies de développement (à l'échelle nationale comme à l'échelle locale). En effet, l'information, dont les TIC sont le vecteur, est devenue une ressource stratégique.

En effet, le Niger a un Indice de développement de l'éducation¹ (IDE : 0,439) et un indice d'accès numérique (IAN : 0,04). Malgré cette situation, le gouvernement de la République du Niger, conscient des enjeux des TIC comme outil de lutte contre la pauvreté et l'inefficience administrative, a mis en route un plan national de développement des TIC appelé NICI (National Information and Communication Infrastructures) (Haut-Commissariat à l'Information et aux Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (HC/NTCI)). À travers cette politique, le gouvernement considère les TIC comme un outil indispensable à tout processus de développement.

¹ Education & Formation – e-294, Octobre 2010

L'Etat bénéficie d'une conjoncture favorable² lui permettant de tirer parti des innovations sociales et activités entrepreneuriales existantes dans les secteurs formels et informels, de les élargir, et de susciter ainsi un changement social positif de plus grande ampleur pour les Nigériens. L'intervention de l'USAID au Niger pour accompagner le gouvernement qui se focalise sur la fourniture d'une assistance accrue aux Nigériens qui ont déjà fait preuve d'innovation dans leur adaptation aux changements de leur environnement ; ce qui a eu des répercussions positives au niveau de leurs communautés et au-delà. Le renforcement et l'augmentation des capacités locales des innovateurs et des entrepreneurs, l'encouragement des jeunes à faire preuve de créativité, en leur offrant des opportunités de formation et une plate-forme leur permettant de bénéficier du savoir des innovateurs et des entrepreneurs en matière d'innovation. Cette situation vient booster l'inspiration des jeunes dans leur envie de trouver des idées, des solutions ayant, aux niveaux communautaire, institutionnel et de la société, un impact tangible propice au changement social. Les leçons apprises en matière d'innovation permettront également de renforcer le leadership des jeunes, leur créativité et leurs connaissances, également d'un point de culturel, permettant de renforcer la gouvernance communautaire et l'autonomisation économique et de préserver leur identité.

C'est ainsi motivé par toute ces dispositions et aussi dans le but d'obtenir notre diplôme de fin d'étude (MBA/ Gestion de Projet), que nous avons entrepris la rédaction d'un projet professionnel. Ce dernier nous permettra à terme la création d'une société en ingénierie informatique.

Notre travail, outre l'introduction et la conclusion sera structuré en deux grandes parties : une première qui sera consacrée au cadre théorique et conceptuel est une seconde partie consacrée à l'étude de marché et à l'analyse financière.

² Rapport FMI 2014

Objectif général de l'étude

L'objectif général de cette étude à terme est la création d'une société de services en ingénierie informatique dans le but d'apporter notre pierre à l'édifice dans le cadre de la création d'entreprises et l'entrepreneuriat des jeunes diplômés. La société sera basée à Niamey au Niger.

Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques identifiés qui vont ainsi nous permettre l'atteinte de notre objectif général sont entre autres:

- mener une étude de marché ;
- proposer un plan opérationnel ;
- déterminer le coût du projet ;
- évaluer la rentabilité financière et économique du projet.

Intérêt de l'étude

L'étude d'un sujet est toujours motivée par un intérêt qui peut être partagé par un certain nombre d'intervenants. Pour notre étude les intéressés sont : l'Etat, le CESAG et nous-même.

- Pour l'Etat, ce mémoire vient conforter les politiques il a entrepris dans le domaine de la création d'entreprise et participé également à la politique de développement visant la démocratisation des TIC.
- Pour le CESAG, cette étude contribue à mettre à la disposition de sa bibliothèque une œuvre sur la conception de projet, documentation sur la création de société en ingénierie informatique dans le domaine de la gestion de projets et peut servir de référence à toute étude similaire.
- Pour nous-même, c'est une occasion de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au cours de notre formation au CESAG. Mais aussi, ce mémoire répond à notre désir de réaliser un projet conforme à notre profil d'ingénieur des télécommunications.

Méthodologie de l'étude

La méthodologie adoptée pour notre étude de faisabilité du projet de création de notre entreprise portera sur les points suivants :

- une revue de la littérature ;
- une élaboration d'un guide de collecte d'informations ;
- l'élaboration de guide d'entretien pour les entreprises ciblées ;
- des enquêtes sur le terrain ;
- la présentation des résultats finaux. Plan de l'étude

Plan de l'étude

Dans le but de mener à bien notre projet professionnel, nous structurerons notre travail en quatre (04) chapitres regroupés en deux(02) parties en plus de l'introduction et de la conclusion. Dans le 1^{er} chapitre, nous faire une présentation du projet et nous faire une description des méthodes de collecte de données que nous utiliserons. Dans le 2^{ème} chapitre, nous aborderons les modalités commerciales de notre projet. Le 3^{ème} chapitre sera consacré au plan opérationnel du projet et enfin le 4^{ème} chapitre présentera les études économiques et financières relatives au projet.

**PREMIERE PARTIE : PRESENTATION
DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE**

CESAG-BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET DES METHODES DE COLLECTE DES DONNEES

Dans ce chapitre nous allons faire la présentation du projet de création d'une société de solution en ingénierie informatique à travers la généralité sur la création de projet, ainsi que la démarche d'élaboration d'un projet.

Les notions relatives à la gestion de projet ainsi que celles relatives à l'offre de services informatique et l'ingénierie en informatique seront définies.

I. Généralité sur les projets

1.1 Conception des projets : définition, enjeux et typologies

1.1.1 Notion de projet

La notion de projet nous vient du latin « *projectum de projicere* », qui signifie littéralement « jeter quelque chose vers l'avant ».

Au premier abord, un projet est une chose ou un ensemble de choses que l'on se propose de faire, une intention, une ébauche, un dessin, un plan, un programme etc.

- La culture anglo-saxonne

Latins et Anglo-saxons accordent un sens assez différent à la notion de projet. Si pour nous le projet n'est qu'une action ou un ensemble d'actions que l'on projette de réaliser, dans la culture anglo-saxonne le projet désigne une notion concrète, incluant la planification, l'anticipation des risques, les acteurs impliqués... Bref, cette notion recouvre un concept plus précis, concret et pragmatique, qui est appelé l'action.

Il existe de nombreuses tentatives de normalisation de la notion de projet, donnant lieu à beaucoup de définitions relativement proches. Parmi celles-ci, citons celles proposées par les normes Afnor et ISO.

Un projet est un ensemble d'activités coordonnées et maîtrisées comportant des dates de début et de fin, entrepris dans le but d'atteindre un objectif conforme à des exigences spécifiques.

Un projet³ est un processus unique, qui consiste en un ensemble d'activités coordonnées et maîtrisées comportant des dates de début et de fin, entrepris dans le but d'atteindre un objectif conforme à des exigences spécifiques telles que des contraintes de délais, de coûts et de ressources.

1.1.2 Typologie de projet

Nous avons plusieurs sortes de projet qui sont les suivants:

1.1.2.1 Projet d'ouvrage

Le projet dit « ouvrage » est relatif à un projet unique ou non récurrent qui s'adresse à un client unique (en cela il s'oppose au projet produit). Le projet « ouvrage » est à rapprocher du « hard project » qui existe par lui-même et qui est un bien livrable. On est souvent, dans ce cas, dans le domaine du projet architectural qui s'inscrit dans la durée : un ouvrage d'art (pont, tunnel, autoroute...), un bâtiment (bibliothèque, musée...).

1.1.2.2 Projet organisationnel

On opposera à la notion de « hard project » le « soft project » qui caractérise notamment le projet organisationnel dont la notion de livrable est moins tangible à savoir : la numérotation à 10 chiffres, le passage à l'an 2000, l'organisation des jeux olympiques, le changement de règle comptable...

1.1.2.3 Projet de société

La notion de projet de société s'adresse à des valeurs de référence qui engagent la société sur un long terme. On citera : le passage à l'euro, le projet de Constitution européenne ou encore un projet politique.

1.1.2.4 Projet produit

Le projet dit « produit » est relatif à un projet qui sera réalisé en plusieurs exemplaires ou en série. C'est un projet dit récurrent qui s'adresse à plusieurs clients. On est souvent, dans ce

³ ISO 10006

cas, dans le domaine industriel du produit qui suit un cycle (introduction, expansion, maturité et déclin).

1.1.3 Méthodes d'analyse des projets

Les méthodes classiques d'analyse des projets s'articulent autour des orientations choisies en fonction de nombreux éléments. Nous pouvons énumérer la méthode de la valeur actuelle nette (VAN), du délai de récupération des capitaux investis (DRCI), du taux de rendement interne (TRI) et la méthode de la valeur actuelle ajustée.

L'ensemble de la méthode comme support d'aide à la décision sera présenté dans les lignes suivantes :

1.1.3.1 Méthode de la valeur actuelle nette (VAN)

➤ Définition

- La valeur actuelle nette représente la différence de la valeur actuelle des flux de trésorerie générés par l'investissement et le coût de l'investissement.
- $VAN = -I_0 + \text{Flux nets de trésorerie actualisés}$

- $$VAN = -I_0 + \sum_{p=1}^n CFN_p (1+t)^{-p}$$

NB :

- Si le critère ne satisfait pas aux obligations de seuil minimum fixé par le décideur, le projet doit être retravaillé voire rejeté.
- Entre plusieurs projets sera retenu le projet présentant le meilleur résultat.

➤ Conclusion

Tableau 1 VALEUR ACTUELLE NETTE

VALEUR ACTUELLE NETTE	
CRITERE DE REJET	CRITERE DE SELECTION
Tout projet dont la VAN au taux d'actualisation retenu est négative sera rejeté.	Entre plusieurs projets concurrents sera sélectionné celui qui présente la VAN la plus élevée au taux d'actualisation retenu.

1.1.3.2 Méthode du délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

➤ Définition

Le DRCI est aussi appelé « pay back période ». Il correspond au délai au bout duquel, les flux de trésorerie générés par l'investissement permettent de rembourser le coût de l'investissement (capital investi).

Ici, l'investissement est intéressant si les flux financiers qu'il génère permettent de récupérer le plus rapidement possible le montant du capital initialement investi.

➤ Conclusion

Tableau 2 DELAI DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS

DELAJ DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS	
CRITERE DE REJET	CRITERE DE SELECTION
Tout projet dont le DRCI est supérieur au délai maximum attendu sera rejeté.	Entre plusieurs projets concurrents sera retenu celui qui présente le DRCI le plus court.

1.1.3.3 Méthode du taux de rendement interne (TRI)

➤ Définition

Le TRI correspond au taux d'actualisation pour lequel la valeur actuelle nette est égale à zéro.

$$VAN = -I_0 + \sum_{p=1}^n \frac{CFN_p}{(1 + TRI)^p} = 0$$

Avec CFN= Cash Flows Nets induits par le projet

➤ Conclusion

Tableau 3 TAUX DE RENDEMENT INTERNE

TAUX DE RENDEMENT INTERNE	
CRITERE DE REJET	CRITERE DE SELECTION
Tout projet dont le TRI serait inférieur au taux d'actualisation retenu sera rejeté.	Entre plusieurs projets concurrents sera sélectionné celui qui présente le TRI le plus élevé.

1.1.3.4 Méthode de la valeur actuelle ajustée

➤ Définition

Cette méthode est une variante de la V.A.N dans laquelle on distingue :

- un calcul de base actualisé comme si le projet était financé uniquement sur capitaux propres ;
- un calcul complémentaire destiné à évaluer l'impact de l'endettement et de la fiscalité.

L'objectif est de mesurer la sensibilité du projet aux aspects financiers et fiscaux alors que dans le cas de la V.A.N le coût du capital utilisé (CMPC) est une moyenne qui peut ne pas être valable pendant toute la durée du projet (le ratio d'endettement varie, les effets fiscaux changent).

➤ Conclusion

Parmi ces méthodes classiques les plus satisfaisantes sont la V.A.N. et la valeur actuelle ajustée.

II. Démarche d'élaboration du projet

La définition des conditions de **faisabilité** (économiques, humaines, techniques et financières), de rentabilité et de pérennité du projet permettent de mieux cerner les aspects liés au projet. Un projet bien élaboré permet de renseigner les parties prenantes (promoteurs, partenaires et bailleurs) sur la viabilité économique et financière du projet.

La phase d'élaboration est cruciale pour le devenir du projet car d'elle dépend les décisions stratégiques.

Dans l'exécution de formalisation de projet **Thierry GIDEL et William ZONGHERO** dans management de projet 1 ont identifié trois phases.

Il s'agit entre autre de :

L'étude d'opportunité : sélection des idées du projet ;

L'étude de faisabilité : justification de la poursuite du projet pour le client (technique, économique, risque) et

L'étude d'avant-projet : choix du concept des objectifs, lancement du projet.

2.1. Etude d'opportunité

L'étude d'opportunité permet de sélectionner les idées pertinentes à fort potentiel selon des critères stratégiques. La sélection des idées du projet est faite par le promoteur du projet à partir des éléments disponibles (analyses de l'existant, veille concurrentielle et technologique, résultats d'enquêtes).

2.2. Etude de faisabilité

L'étude de faisabilité vient justifier la poursuite du projet au niveau du client : faisabilité financière et économique, conséquences attendues (étude d'impact) sur l'entreprise et son environnement, mais aussi un niveau de risque acceptable.

Elle est essentiellement constituée de la faisabilité technique : elle est démontrée par une étude succincte du produit et des moyens de production du projet (risques techniques acceptables, capacités à mobiliser les ressources internes ou externes).

La faisabilité économique : elle comprend une étude de marché (faisabilité commerciale), une évaluation préliminaire des délais et de coûts du projet, une évaluation préliminaire du budget du projet, une étude de rentabilité du projet et des flux de trésorerie (rentabilité d'exploitation, rentabilité globale du projet et la trésorerie).

2.3. Etude d'avant-projet

La phase d'avant-projet a pour but de formaliser les données d'entrée des phases de définition et de réalisation du projet :

Clarifier et préciser les données d'entrée de conception spécification générale ;

Choisir le meilleur concept technique pour l'atteinte des objectifs du projet.

Négocier les objectifs : performance, coût et délai.

L'avant-projet est l'étude sommaire du projet pour choisir le concept du produit, s'engager sur les objectifs et fournir les bases du contrat.

Le coût des études préliminaires (faisabilité et avant-projet)

Après les études de faisabilité, il est établi le planning d'exécution des activités du projet et de fixer la date de démarrage du projet.

- ✓ l'étude de marché ;
- ✓ l'étude technique ;
- ✓ l'étude institutionnelle et organisationnelle ;
- ✓ et l'étude financière.

III. Méthodes de collecte et d'analyse des données

Les données ayant permis la rédaction du projet, sont obtenues par le biais de la revue documentaire, les entretiens avec les entreprises.

3.1.Revue documentaire :

Afin de mener à bien notre étude, nous avons approché le département informatique de l'école supérieure des télécommunications du Niger (E S T) qui est chargée pour le compte de l'Etat de réaliser des études dans la cadre du NICI (National Information and Communication Infrastructures), des services de la statistique national (I N S), mais aussi de l'autorité de régulation des postes et télécoms (A R T P). Les documents Fourmis par ces derniers sont un apport très important.

3.2.Recherches sur les sites internet :

Elles nous ont permis d'avoir beaucoup d'éléments complémentaires sur le secteur, l'évolution de la demande, ainsi que les sociétés qui interviennent dans les entreprises qui évoluent dans les secteurs.

3.3.Enquête :

Notre enquête à concerner les structures sanitaires (hôpital et pharmacie), les organismes non gouvernementaux (O N G), les entreprises privées et les structures de l'Etat. Cette enquête c'est effectuée sous forme d'entretien téléphonique avec les IT MANAGER Des structures. Vu le coût, seulement 30 entreprises ont été concernées.

Il était question pour nous, de nous entretenir avec les entreprises afin de vérifier les différents types de solutions qu'elles utilisent, leurs prestataires et le budget qu'ils y consacrent, afin de pouvoir proposer des solutions plus adaptées à leurs besoins et faire un plan prévisionnel de vente de nos solutions. Mais également avoir leur niveau de satisfaction et d'exigence. (Guide d'entretien voir annexe 4).

3.4.Analyse des données

Les données ont été analysées globalement par voie manuelle et sous Excel pour les enquêtes menées.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET ETUDE DE MARCHE

Dans cette partie, nous allons présenter les expériences et capacités des initiateurs du projet à mener le projet à terme puis faire un état des lieux des forces en présence sur le marché du conseil en management.

I. Présentation du promoteur, Naissance de l'idée et motivations des promoteurs

1.2. Naissance de l'idée et motivations des promoteurs

L'initiative d'installation sur le territoire nigérien d'une société de solution en ingénierie informatique sous la dénomination de «IT BUSINESS SOLUTION (ITBS) » est née de la réflexion de l'observation des difficultés que rencontrent les entreprises tant sur la performance des solutions qui leurs sont proposées et la qualité de ces dernières.

Nous pensons ainsi, apporter notre pierre à l'édifice et contribuer à promouvoir une dynamique « qualité » dans la proposition de solutions IT au Niger, nous avons entrepris la création d'une société de solution en ingénierie informatique, ce qui permettra aux entreprises de renforcer leur compétitivité en améliorant leur productivité.

1.3. Le promoteur

Le management de l'équipe occupe une place essentielle dans tout type de business.

L'équipe identifie, analyse les objectifs, les moyens pour les mettre en œuvre et pilote les stratégies qu'eux et leurs collaborateurs vont devoir suivre pour atteindre le but recherché.

La compagnie a donc été créée par ABDOULAYE ISSOUFOU Mahamadou. M. ISSOUFOU est ingénieur des télécommunications de formation ayant par ses compétences avec une formation en MBA gestion de projet couronné par plusieurs expériences en entreprise et projet académique.

Grâce à ses talents de manager, de leader confirmé, il assume donc pleinement son rôle de chef d'orchestre, comme il le fait si bien comprendre à ses collaborateurs, « il n'est pas nécessaire de savoir tout faire, mais il faut surtout être ouvert d'esprit et s'adapter aux réalités et évolutions du marché. »

Assez expérimenté dans le domaine de la programmation, son apport dans la création des programmes connexes aux activités informatiques ou techniques en général, seront un véritable plus dans n'importe quel projet il aura à travailler.

Il coordonne alors les différentes activités de ses collaborateurs et fera sûrement de même avec les futurs employés qui travailleront sur le projet, avec plus ou moins de rigueur, en fonction de la détermination des travailleurs.

La finalité de tout projet commercial est de vendre, que ça soit l'image du produit ou l'entreprise, ou même carrément les prestations fournies par l'entreprise ou le groupe du projet. Dans le cas bien précis de la vente de solutions en ingénierie informatique, L'image que véhicule ce projet aura une grande incidence sur l'intéressement qu'il va provoquer au niveau des entreprises cibles, qui en sont les premiers destinataires.

1.2. Exigences personnelles de réussite du projet

Entreprendre une aventure telle que la création initiative privée et la réussite, une telle aventure exige des efforts intellectuel, physique et moral puis un soutien de la part des proches qu'ils soient de la famille ou de la société. Elle exige aussi des sacrifices en termes de plaisir, d'économies et de temps. Ces contraintes sont telles que les promoteurs doivent les connaître pour se préparer.

II. Etude de marché

La création d'une entreprise trouve sa pertinence dans ses qualités à apporter des réponses à des besoins exprimés par le marché ; cette expression peut être plus ou moins explicite. Il est donc important de chercher à qualifier et à cerner le besoin de manière plus complète.

L'étude de marché consiste donc à définir l'offre et la demande d'un produit ou un service. Elle a pour objectif de réduire les risques d'échec en permettant au créateur de prendre les mesures adéquates pour s'insérer durablement sur son marché et à plus long terme de mieux cerner les forces en présence.

Certes, les entretiens avec des confrères exerçant déjà le métier et une étude documentaire nous ont apporté beaucoup d'informations importantes, cependant l'étude à travers nos questionnaires nous a permis de nous rapprocher de la réalité et mieux cerner le problème.

L'analyse des contraintes et opportunités du marché se fait à travers l'appréciation de l'environnement élargi dans lequel se déroulera le projet, de la dynamique du secteur au

Niger, les offres globalement proposées par les acteurs déjà présents sur le marché, les clients potentiels et leurs besoins; les spécificités des besoins de la clientèle des PME.

- ✓ l'analyse de l'environnement ;
- ✓ l'intensité de la concurrence ;
- ✓ les risques du secteur ;
- ✓ l'évaluation de la demande ;
- ✓ l'offre du secteur ;
- ✓ les facteurs clés de succès.

2.2. Analyse de l'environnement élargi

Pour nous permettre de faire l'analyse de l'environnement externe du secteur, nous avons réalisé une étude en terme opportunité et menaces. A la fin de cet exercice, nous avons fait la synthèse pour bâtir notre analyse SWOT.

➤ Technologique

Le secteur des TIC au Niger a connu d'importants changements, liés à l'évolution technologique, mais également à la libéralisation progressive du marché des télécommunications. Le Niger est relié au câble sous-marin SAT3, qui relie l'Afrique à l'Europe à travers l'opérateur historique SONITEL par fibre optique avec deux sorties via le BENIN et le BURKINA FASO. C'est une grosse opportunité pour nous car l'offre de haut débit aux clients par les opérateurs du secteur des télécommunications au Niger permettra d'accroître la demande de solution en ingénierie informatique. Le Niger affiche un potentiel de développement rapide, source de croissance économique.

➤ Légal

En matière légale, le Niger dispose d'une charte d'investissement dont le but est d'organiser un cadre économique et juridique favorables aux investisseurs nationaux et étrangers.

Le Niger est régi par les règles de l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA). Un cadre légal est mis en place pour donner des garanties à tous investisseurs qui veulent venir au Niger investir.

2.3. Analyse Du secteur

Notre analyse est présentée sous forme de tableau.

Tableau 4 synthèse de l'analyse de l'offre

Niveau	Menace/opportunité
LA CAPACITE DU SECTEUR	Il est a été dénombré 16 entreprises spécialisées dans l'ingénierie informatique pour la taille du marché cela constitue une offre insuffisante d'où les prix très élevés donc constitue une opportunité malgré la concurrence.
LA STRUCTURE DES COUTS	Le besoin en immobilisation est très faible d'où un faible niveau de charge fixes ; le besoin en main d'œuvre est particulièrement qualitatif et beaucoup moins du point de vue quantitatif ce qui confère une très forte valeur ajoutée : cette situation engendre à la fois une menace et une opportunité pour notre entreprise.
L'ECONOMIE DU SECTEUR	L'intervention des pouvoirs publics est moyennement visible dans les activités du secteur ; car il n'existe presque pas de barrières à l'entrée et à la sortie du secteur. L'accès au secteur comporte donc très peu de difficulté tant sur la plan technologique que financier. C'est une opportunité mais aussi une grande menace de concurrences potentielles.
LE FINANCEMENT DU SECTEUR	Le besoin de financement initial est relativement faible. Les politiques du gouvernement visant la promotion de l'entrepreneuriat et la création d'emplois à travers L'ANPE et d'autre structure ont conduit à la mise en place de plusieurs fonds de financement des micro-projets : ce qui

	représente une opportunité réelle pour notre activité.
LA TECHNOLOGIE	La technologie du secteur est à ce jour largement accessible. Le développement et la montée en puissances de la gouvernance des systèmes d'information offre une grande opportunité pour notre entreprise
SYNTHESE	Malgré l'absence de barrière à l'entrée et à la sortie du secteur double de des politique de facilitation de financement actuel qui bien qu'ils représentent des opportunités sont également des menaces pour notre projet, mais la relance des activités économique du pays accroît de façon considérable les opportunités de notre projet.

Source notre étude

2.4. Analyse de la demande

La demande étudiée est présentée sous forme de tableau de synthèse.

Tableau 5 Synthèse de l'analyse de la demande

Niveau	Opportunité/ Menace
LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE	Les services en ingénierie informatique sont aujourd'hui bien demandés par les entreprises que par les ménages et autres types d'organisations. La consommation est plus significative au niveau des entreprises et des organisations car le budget alloué au développement des solutions informatiques est très important.

	<p>Aussi ils ont le plus besoin de migrer vers des systèmes d'information de plus en plus sophistiqués.</p> <p>Et un grand besoin en maintenance des systèmes d'information qui est permanente.</p> <p>Le renouvellement aussi à moyen et long terme</p> <p>Les entreprises y investissent des sommes importantes</p>
L'EVOLUTION DU SECTEUR	<p>La libéralisation du secteur des télécommunications qui est le facteur le plus déterminant pour notre activité. Cette situation faisant évoluer de façon exponentielle les demandes en matière de solution informatique, couplées à une rapide évolution des TIC laissent présager des jours meilleurs pour notre entreprise.</p>
SYNTHESE	<p>La demande actuelle présente une configuration très favorable à notre activité. Cependant une attention particulière doit être accordée à l'évolution technologique car si cette dernière n'est pas contrôlée de façon permanente, elle peut constituer une véritable menace pour notre entreprise</p>

Source : Notre étude

2.5. Evolution de la demande

Le marché des TIC pour les entreprises, estimé par l'ARTP à 50 milliards Francs en 2013, est en pleine croissance (environ 20 % par an d'ici à 2018). Cette croissance s'explique notamment par le fait que de plus en plus d'entreprises migrent peu à peu vers les solutions informatiques, et accordent de plus en plus leur confiance à ce type de services.

2.6.La concurrence

Il existe plusieurs entreprises qui en fonction de leur positionnement sont considérées comme des concurrents directs ou indirects le tableau ci-dessous résume la situation des entreprises les plus actives du secteur (voir le tableau n°21 en annexe).

2.7.Analyse SWOT de l'environnement de ITBS

Il est indispensable pour avant tout chose de bien connaitre le secteur dans lequel va évoluer notre entreprise, la compréhension de ce dernier passe sans doute par une analyse SWOT qui nous permettra de connaitre nos forces, nos faiblesses, les opportunités et les menaces qui influenceront nos activités.

Figure 1 Analyse SWOT

Forces (S)	Faiblesses (W)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Du partenariat avec l'E S M T qui a une très grande notoriété. ✓ Nos partenariats avec les cabinets. ✓ Offre des services innovants. ✓ Sens de responsabilité. ✓ Ténacité. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nouvelle entreprise ✓ manque d'expérience.
Opportunités (O)	Menaces (T)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les politiques de l'Etat visant la promotion de secteur des T I C ✓ Secteur en croissance ✓ La forte croissance économique du pays ✓ Faiblesses au plan organisationnel des concurrents et la qualité de leurs services 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concurrence ✓ Faible bade passante ✓ Manque de barrière à l'entrée et à la sortie du secteur

Source : Notre étude

**DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE
FAISABILITE DU PROJET**

CHAPITRE III : PLAN OPERATIONNEL DU PROJET

Le plan opérationnel vise principalement à déterminer si le projet est techniquement faisable. Ainsi, ce chapitre fera ressortir dans une première section l'étude technique de la société avant de voir dans la deuxième section l'analyse organisationnelle de notre entreprise.

I. Etude technique de ITBS

Il consiste à la création d'une entreprise de services en ingénierie informatique.

Ainsi notre société IT BUSINESS SOLUTION (ITBS) comme ARTEMIS déesse de la mythologie grecque qui symbolisait le courage et la témérité, dans son engagement à toujours obtenir ce qu'elle désirait, et c'est avec les mêmes vertus qu'ITBS s'engage à trouver les solutions aux besoins en matière de TIC de nos clients.

Elle veut s'implanter à Niamey au Niger et proposera à ses clients :

Un accompagnement dans la politique de développement des compétences de son personnel et des conseils pour la mise en place et exploitation d'un réseau informatique ;

La mise en place de réseau de communication interne ;

Le développement d'application sur mesure et hébergement de site web.

1.2. Les activités

Ses activités sont centrées autour de trois pôles et ces derniers seront lancés dans l'ordre d'agencement suivant :

Société à fort valeur ajoutée dans le sens où elle ne transforme pas de matières premières et n'assemble pas d'éléments afin de vendre sa production.

L'absence de l'outillage industriel limite donc ses charges fixes et ses charges d'approvisionnement avant de réaliser ses bénéfices, d'où une forte valeur ajoutée principalement intellectuelle.

1.2.1. ETAPE 1

Lancement des activités de formations et de conseil en partenariat avec L'ESMT (école supérieure multinationale de télécommunication), et le cabinet WIYO consulting

En effet, le promoteur du projet étant un ancien étudiant de la dite école, un partenariat est proposé dans ce sens par l'administration.

1.2.2. ETAPE 2

Ingénierie informatique : génie logicielle et hébergement de site WEB.

L'activité consistera à développer des applications sur mesure pour les entreprises dans :

Le développement (comptabilité, gestion de parcs automobiles, gestion de stocks, gestion du personnel)

- ✓ La formation (Développement, réseaux, bureautique, base de données)
- ✓ La maintenance préventive et curative, sécurité informatique, infographie, conception de sites web
- ✓ L'hébergement de site web

1.2.3. Etape 3

Solution de communication interne

ITBS proposera aux entreprises des solutions, qui leur permettront de communiquer en interne, et gratuitement avec

La mise en place d'un réseau IP (internet protocole), moins couteux pour les entreprises et plus flexible.

La gestion des réseaux : mise en place d'un nouveau réseau d'entreprise ; Amélioration et évolution d'un réseau, suivi et maintenance de réseau ; Sécurité ; Conseil) et la maintenance (préventive et curative en hard comme en soft).

1.3. Logo et slogan

Le LOGO

Figure 2 Logo de la société



1.4.Slogan

Elle a comme slogan ITBS ET VOUS UN PARTENERIAT INTELLIGENT

1.5.But

ITBS se fixe comme but de devenir un levier de croissance des TIC au Niger.

1.6.Vocation

La vocation de l'entreprise est sa raison d'être.

ITBS a pour vocation d'accompagner et d'assister les entreprises implantées au Niger dans l'évolution de leurs besoins en informatique en leurs proposant des solutions adaptées à moindre coût.

En résumé, elle offre aux entreprises la possibilité d'externaliser certaines de leurs ressources informatiques, diminuant ainsi leurs charges de fonction. C'est une entreprise à forte valeur ajoutée et qui s'appuiera beaucoup plus sur un capital humain.

1.7.La vision

ITBS se veut être le pionnier de la démocratisation des solutions informatiques au Niger.

1.8.Secteur d'activité et évolution

ITBS évolue dans le secteur des TIC au Niger, plus précisément celui des fournisseurs de services informatiques et de conseil.

Le secteur d'activité dans ce pays se comporte de manière timide, puisque il existe peu de structures faisant des activités similaires ; la majorité des activités étant externalisée au Sénégal et au Maroc.

1.9.Besoin en inputs et autres moyens

1.9.1. Plan de ressources matérielles

Le plan de ressources matérielles nous permet de faire un inventaire de tous les matériaux dont le projet aura besoin. Pour le projet nous aurons besoin d'équipement de pointe afin de proposer des fournitures de dernières générations pour pouvoir faire face la concurrence.

Tableau 6 ressources matérielles

désignation	UNITE	
LOCATION 1 an et 2 mois de caution		
matériel et Mobilier de Bureau	Fauteuils	10
	Tables	5
	Etagères	7
	salon d'accueil	1
	groupe électrogène	1
matériel de travail	Ordinateurs bureau	4
	Laptops	6
	Téléphones	6
	imprimantes	1
	serveur	1
	scanneur	1
	logiciel	2
	PABX 10 LIGNE	1
	LIGNE ADSL	1
	CLIMATISEUR	2
	ROUTEUR WIFI	1
	ONDULEUR	1
	Câbles réseaux	1
	Cartouches d'encre couleur	2
	Rames de papiers A4	10
installation et raccordement	ELETRICITE	1
	Téléphones	1

II. Etude organisationnelle et des ressources humaines du projet

La façon par laquelle un projet est administré détermine sa réussite ou son échec. Une programmation efficace des tâches et une bonne définition et délimitation des fonctions minorent les risques de gaspillage des ressources imputables aux lenteurs et autres goulots d'étranglement constatés dans le fonctionnement des différents services administratifs, techniques ou financiers du projet.

La prévention de ces difficultés réside dans l'adoption d'une gestion et d'une administration rationnelles du projet. Pour ce faire, il importe de :

- Procéder à une planification, une programmation, une exécution et un suivi efficaces des activités du projet. La planification et le suivi permettent de savoir à tout moment les performances de l'opération et de procéder aux rectifications nécessaires selon l'évolution des choses.
- L'exécution du projet doit aboutir à la clarification du rôle de chacune des parties prenantes au projet : directeurs, responsables de services, d'ateliers, de bureau et même des exécutants ; les fonctions étant définies à l'avance, de même que les problèmes d'ordre hiérarchique, chaque agent doit être responsable d'une tâche identifiée et mesurée ;
- Mener une gestion financière rationnelle notamment par une meilleure budgétisation des ressources du projet. Cette budgétisation des ressources, cohérente avec la planification des activités, minore les risques de rupture de stocks ou plus généralement de crédits ;
- Mener une gestion efficiente du personnel en définissant au préalable : les postes de travail et leurs spécificités, les profils souhaités pour les principaux postes à pourvoir dans le projet, la formation complémentaire requise compte tenu des spécificités de l'équipement ou des tâches et les incitations à la productivité.

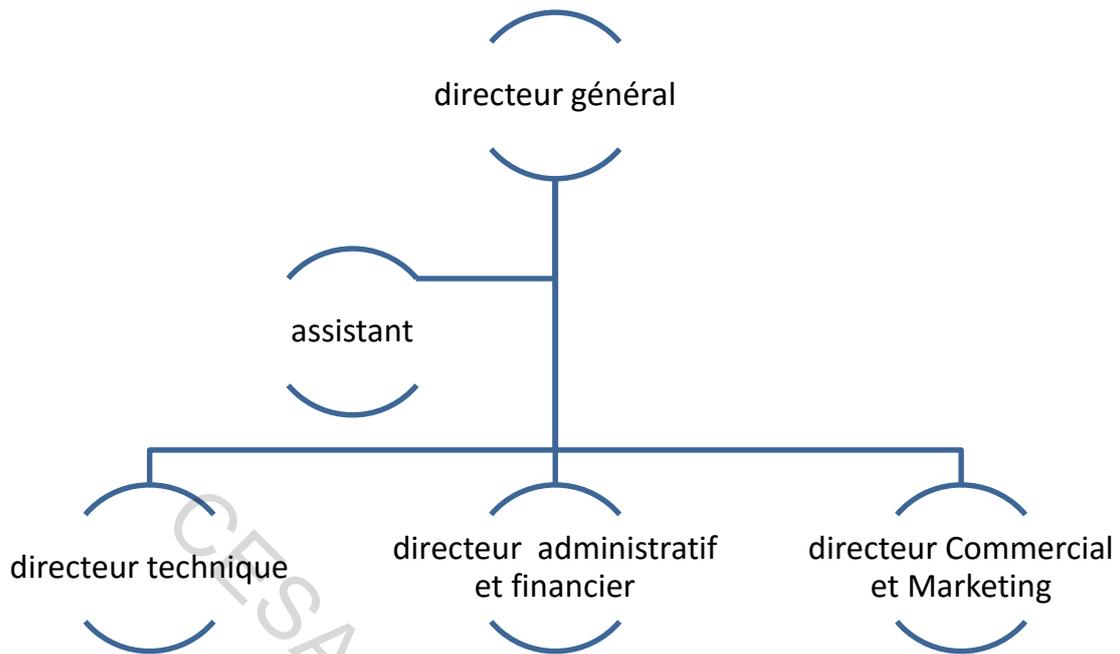
2.1. Plan des ressources humaines

Dans l'optique d'offrir un service de qualité dans nos différents domaines d'intervention notre capital humain se présente comme suit:

2.2. Organigramme

L'organigramme de notre structure est représenté par la figure ci-dessous.

Figure 3 Organigramme



Source Notre étude

2.3. Description des tâches

Nous avons identifié l'ensemble des fonctions de gestion et les profils correspondant comme le résume le tableau

Tableau 7 Description des tâches

Intitulé du poste	effectif	Tâches et Responsabilité	Compétences/Atout
directeur général	1	Définition des objectifs stratégiques	Grande compétence managériale
		chargé de la veille	très forte capacité d'adaptation
		la définition des stratégies	engagement
		chargé de la politique managériale	maitrise du secteur
		chargé des ressources humaines	maitrise des techniques de vente

directeur Commercial et Marketing	1	Chargé de définir la stratégie marketing	connaissances des produits et services
		chargé du suivi des clients	connaissances du marché
		commercialisation des solutions	maitrise des techniques marketings
		prospection	capacité d'analyse
		gestion de la relation client	persévérance
		SAV et formation	
directeur technique	1	Coordination des projets de développement	connaissance de l'environnement des TIC
		Supervision des activités technique	conception et administration des Réseaux
		contrôle des cahiers de charge des développeurs	suivi de l'évolution de TIC
directeur administratif et financier	1	Production des états financiers	Maitrise des techniques comptables et financières
		validation et choix des investissements	engagement
		recherche de financement	compétences managériales
		contrôle des lignes budgétaires	
		comptabilité	
		gestion de la paie	

Source notre étude

2.4.Etude institutionnelle

La préparation du projet doit tenir compte de l'environnement institutionnel dans lequel il va s'insérer. Notamment dans le cas de projet impliquant la puissance publique, il est utile de bien analyser le statut juridique du projet. De ce statut juridique découlent souvent des procédures administratives pouvant alourdir la gestion financière du projet ; par exemple :

les règles de la comptabilité publique, la procédure des marchés publics, la mobilisation de la contrepartie nationale ;

Les dispositions administratives et réglementaires en vigueur dans le secteur ou les secteurs considérés : code des investissements, code foncier, code des douanes, fiscalité applicable au projet, procédures, de planification ...

La capacité des institutions à répondre aux besoins du projet, en particulier : institutions de crédit, système éducatif, etc.

Notre entreprise sera administré sous la forme d'une Société à Responsabilité Limitée (SARL).

2.5.Frais d'établissement

Tableau 8 frais d'établissement

frais d'établissement	
FRAIS DE CONTITUTION	254 000
FRAIS DE PROSPECTION	100 000
FRAIS DE FORMATION	150 000
CONCEPTION SITE WEB	200 000
TOTAL	704 000

Source notre étude

2.6.Responsabilité et Engagement financier

La SARL est une société dans laquelle les associés ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leur apport et dont les droits sont représentés dans les parts sociales. Par conséquent les associés seront appelés à régler les dettes de leur société suivant leurs apports.

Les associés feront des apports en numéraire évalués par le notaire et feront une déclaration notariée de souscription et de versement.

Les apports doivent être libérés avant la date de création de la société.

III. Plan marketing de ITBS

3.1. Marketing stratégique

Il est basé sur l'approche STP (segmentation targetting and positionnement), elle permet d'optimiser le placement d'un produit dans un marché.

La segmentation du marché, a abouti à deux (02) segments cibles selon leurs secteurs d'activités et leurs besoins. Le critère retenu est la nature du client (type client). Les segments résumés de cette opération sont :

- Secteur Privé ou institutions Privées ;
- Secteur Public ou institutions Publiques

3.1.1. Les cibles

Ainsi notre clientèle sera constituée de :

Tableau 9 Les cibles

Institutions privées	
	Institutions Financières Institutions de Micro Finance Banques
	Hôtels Pharmacies
	Opérateurs de télécommunication Fournisseurs de services
	Cabinets professionnels
Institutions Publiques	
	Hôpitaux
	Mairies
	Ministères

Source Notre étude

3.1.2. Le positionnement

La réussite du projet et l'atteinte des objectifs en termes de contribution à la vulgarisation des solutions informatiques exigent une différenciation des pratiques de la société. Pour ce faire, la société compte s'identifier dans le secteur en optant pour un positionnement axé **sur la proximité avec la clientèle, les compétences des consultants ayant une bonne maîtrise du secteur et la qualité de nos solutions.**

3.1.3. Activité 1 formation

Elle sera en collaboration avec l'ESMT pour un début nous allons nous appuyer sur l'expertise et la notoriété de l'ESMT pour réaliser cette activité.

3.1.3.1.Cible

Les cibles de l'activité sont les opérateurs de télécom, les fournisseurs de services, institutions financières.

3.1.3.2.Marketing opérationnel

3.1.3.2.1. Service

L'activité de formation sera proposée sous forme de séminaires. Il s'agit de réunir un groupe de participants dans des rencontres régulières, centrées chaque fois sur un sujet particulier.

3.1.3.2.2. Le prix

La politique de prix désigne un ensemble de décisions et d'activités réalisées pour déterminer la structure et le niveau de tarification des biens et/ ou services proposés au(x) client (s) acquis ou à conquérir

Pour nos services, nous nous appuyerons sur les leviers tels que le prix d'acceptabilité ou prix psychologique ainsi que le prix concurrentiel.

3.1.3.2.3. Distribution

La politique de distribution est l'organisation de la mise à disposition d'un produit ou d'un service

L'organisation plus ou moins complexe selon que la mise à disposition s'opère dans le cadre :

D'un circuit direct ou vente directe si la mise à disposition est réalisée directement sans intermédiaire du producteur au consommateur.

D'un circuit court si la mise à disposition relie le producteur au consommateur avec l'intervention d'un seul niveau d'intermédiaire

D'un circuit long si la mise à disposition fait intervenir plusieurs niveaux d'intermédiaires.

Pour notre cas il s'agit de du circuit direct.

3.1.3.2.4. Communication

La diffusion de publicité dans les salons de TIC, les forums, les medias sociaux ainsi que des bannières de PUB sur internet, pour la promotion de nos produits : une communication B to B.

3.1.4. Activité 2 ingénierie informatique

Cette activité consistera au développement d'applications, la conception, la maintenance et l'hébergement de site web pour les entreprises.

Vu le nombre croissant d'institution privés et publics, il est important qu'ils puissent obtenir des applications qui leur permettront d'augmenter la valeur ajoutée et d'être plus compétitive sur un marché en mutation constante. L'hébergement de site web en est véritable centre de coût supplémentaires pour les entreprises, en effet la mise en place de serveur dédié requiert de lourds investissements sans les frais liés à l'entretien et l'exploitation au quotidien.

3.1.4.1.Cible

Cette activité a pour principale cibles les hôpitaux, les ministères, les ambassades, les cabinets d'expertise, hôtels et les pharmacies.

3.1.4.2.Marketing opérationnel

3.1.4.2.1. Service

Nous allons proposer des applications concernant :

Le développement (comptabilité générale et budgétaire ; la gestion bancaire, des immobilisations, de stocks, du personnel et paie, des assurés et la gestion des parcs automobile).

Maintenance préventive et curative, sécurité informatique, infographie, conception site web

ITBS propose l'hébergement de site web en trois (3) formules :

- Outsourcing : la conception, l'hébergement, et la maintenance du site web sont gérés par ITBS.
- Délégation : la gestion du site web est confiée à ITBS mais les infrastructures d'hébergement sont dans les locaux du client ;
- Insourcing : ici nous accompagnons les entreprises dans leurs projets de mise en place des infrastructures nécessaires à la gestion de site en interne.

3.1.4.2.2. Prix

La fixation du prix se fera selon la méthode comptable (tiendra compte des coûts), en outre pour les services de outsourcing et délégation la facturation pourra être forfaitaire ou royalties dans le cas du insourcing.

Nous allons en fonction du niveau d'importance de la prestation , une flexibilité sur les prix peut être observée.

3.1.4.2.3. Distribution

Notre stratégie de distribution étant donné que nous allons évoluer dans le B2B sera une distribution directe.

3.1.4.2.4. Communication

Pour promouvoir nos deux canaux vont être principalement utilisés :

La force de vente : des commerciaux démarcheront des prospects afin de remporter des contacts, nous allons faire du marketing direct et viral

L'évènementiel : à l'occasion des expositions, des salons et autre activités sur le secteur des TIC nous mettrons en place les moyens de communication conséquents pour une meilleure visibilité.

3.1.5. Activé 3 mise en place de système de communication privé

La VOIP (voix sur IP) est une technique qui permet de communiquer par la voix des réseaux compatibles IP qu'il s'agisse de réseaux privés internet filaire (ADSL ou optique) ou non (satellite, wifi, GSM).

Nous sommes partie d'un constat, les entreprises utilisent un réseau de télécommunications assez rudimentaire pour l'acheminement des informations et des coûts très élevé.

Ce service vient réduire de façon considérable la charge des entreprises

3.1.5.1.Cibles

Cette activité a pour principales cibles : les hôpitaux, les ministères, les ambassades, les cabinets d'expertise, hôtels et les pharmacies.

3.1.5.2.Marketing opérationnel

3.1.5.2.1. Service

Afin de répondre aux attentes des entreprises, nous allons proposer les services suivants :

La voix sur IP

- Les réseaux (Mise en place d'un nouveau réseau d'entreprise, amélioration et évolution de réseaux existant ; suivi et maintenance ; sécurité et conseil).
- Maintenance préventive et curative en hard et en soft
- Pour ces types de prestation la soumission se fait par avis d'appel d'offres lancés par les entreprises qui en présentent le besoin.

3.1.5.2.2. Prix

Dépend de la taille du marché. Cependant une marge de 8% sera appliquée pour notre main d'œuvre.

3.1.5.2.3. Distribution et communication

Nous allons utiliser les mêmes politiques que pour les produits informatiques sauf qu'ici nous allons nous faire référence au niveau des entreprises et institutions.

Il aura aussi l'intervention de fournisseurs d'équipements

3.2. Vente du service :

Nous procéderons essentiellement à deux types de vente :

- ✓ Formation entre 2 000 000 et 7 000 000 en fonction du nombre de participant
Prestation de service : 150 000 à 1 000 000
- ✓ Les marchés de services de VOIP varient entre trois millions 3 000 000 et vingt-cinq millions 25 000 000.

Ces prix ci-dessus, de pénétration, ont été fixés à partir des concurrents. Ils sont relativement acceptables par rapport à ceux fixés par les concurrents.

3.3.Chiffres d'affaires prévisionnels

Nous allons effectuer des prévisions de vente afin de nous permettre de voir l'évolution de nos offres et faire notre planification financière. (Voir annexe2).

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE IV: COUT DU PROJET ET EVALUATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE

Ce chapitre nous permettra de faire une analyse financière et économique globale du projet qui nous situera sur la faisabilité et la rentabilité du projet. Cette étude du projet qui permet de mesurer la rentabilité financière du projet. A travers un certain nombre de ratios, on analyse si l'investissement pourra générer des flux de trésorerie et ainsi permettre aux associés de rentrer vite en possession de leur apport et de profiter des dividendes issus des bénéfices du projet.

I. Analyse Financière sommaire (AFS)

1.1. Les éléments constitutifs

Les éléments constitutifs des investissements sont présentés dans ce tableau avec leur montant.

Tableau 10 Investissements

désignation	UNITE	PU	TOTAL
LOCATION 1 an et 2 mois de caution		2 100 000	2 100 000
matériel et Mobilier de Bureau	Fauteuils	10	20 000
	Tables	5	50 000
	Etagères	7	5 000
	salon d'accueil	1	1 000 000
	groupe électrogène	1	250 000
matériel de travail	Ordinateurs bureau	4	350 000
	Laptops	6	450 000
	Téléphones	6	100 000
	imprimantes	1	75 000
	serveur	1	900 000
	scanneur	1	50 000
	logiciel	2	600 000
	PABX 10 LIGNE	1	300 000
	LIGNE ADSL	1	500 000
	CLIMATISEUR	2	200 000

	ROUTEUR WIFI	1	750 000	750 000
	ONDULEUR	1	300 000	300 000
	Câbles réseaux	1	12 000	12 000
	Cartouches d'encre couleur	2	17 000	34 000
	Rames de papiers A4	10	2 000	20 000
installation et raccordement	ELETRICITE	1	200 000	200 000
	Téléphones	1	150 000	150 000
frais d'établissement	FRAIS DE CONSTITUTION	1	254 000	254 000
	FRAIS DE PROSPECTION	1	200 000	100 000
	FRAIS DE FORMATION	1	200 000	150 000
	CONCEPTION SITE WEB	1	200 000	200 000
divers	HAUSSE DE PRIX	1	150 000	150 000
	IMPREVUS PHYSIQUES	1	300 000	300 000
TOTAL DES INVESTISMENTS DU PROJET				14 580 000

Source notre étude

Ainsi, nous avons un total des investissements estimé à quatorze millions cinq-cents-quatre-vingt mille (14 580 000).

1.2. Le fond de roulement

Le fond de roulement est calculé sur la base des éléments du tableau qui sont indispensables au fonctionnement de l'entreprise.

Tableau 11 Fonds de Roulement

Eléments du BFR	1 mois	6 mois	1 an	2è année	3è année
Charges sociales	1 550 000	9 300 000	18 600 000	18 600 000	18 600 000
Eau (en termes de facture à payer)	10 000	60 000	120 000	120 000	120 000
Electricité (en termes de facture à payer)	50 000	300 000	600 000	600 000	600 000
Internet (en termes de facture à payer)	30 000	180 000	360 000	360 000	360 000
Téléphone (en termes de facture à payer)	21 000	126 000	252 000	252 000	252 000
Fourniture de bureau	15 000	90 000	180 000	180 000	180 000
Carburant	15 000	90 000	180 000	180 000	180 000
Total	1 691 000	10 146 000	20 292 000	20 292 000	20 292 000

Source notre étude

Les besoins en fonds de roulement sont estimés pour un mois à un million six-cent-quatre-vingt-onze mille (1 691 000).

1.3. Plan de financement du projet

Le projet sera financé par 40% d'apport personnel et 60% d'emprunt bancaire comme précisé dans le tableau.

Tableau 12 Financement du Projet

Les investissements		
Fonds propres	40%	6 508 640
Emprunts	60%	9 762 960

Source notre étude

1.4. L'échéancier des flux financiers

Tableau 13 L'échéancier des flux financiers

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
1. Invest & Renouv									
Non valeurs	704000,00								
Bâtiments et travaux	2 900 000								
Matériel d'exploitation	9 241 000								
meublier de bureau	1735000,00								
sous total Invest & renouv	14580000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Dotation aux amorts		1014600,00	676400,00						
3. Dépenses d'exploitation									
électricité, eau et téléphone		972000,00	972000,00	972000,00	972000,00	972000,00	972000,00	972000,00	972000,00
internet		360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00
Salaires		18600000,00	18600000,00	18600000,00	18600000,00	18600000,00	18600000,00	18600000,00	18600000,00

PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

loyer				1800000,00	1800000,00	1800000,00	1800000,00	1800000,00	1800000,00
sous total dépenses d'expl		19932000,00	19932000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00
total flux sortie de fonds	14580000,00	20946600,00	20608400,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00	21732000,00
4. Recettes d'exploitation									
produit vtes tablette (CA)		20250000,00	34300000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00
Reprise de FDR									1691000,00
VR									0,00
Total flux entrée de fonds	0,00	20250000,00	34300000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	37800000,00	39491000,00
Flux nets annuels	-14580000,00	-696600,00	13691600,00	16068000,00	16068000,00	16068000,00	16068000,00	16068000,00	17759000,00
flux cumulés annuels	-14580000,00	-15276600,00	-1585000,00	14483000,00	30551000,00	46619000,00	62687000,00	78755000,00	96514000,00
DRCI	3	1,18		3,9					
VAN(20%)	31847978,49								
VAN(30%)	18319406,57								
TRI	60,64%								
calcul du RUMI									
ΣRp	265541000,00								

ΣD_p	159456000,00
ΣI_p	16271000,00
RUMI	6,52

Source notre étude

Nous allons procéder à une analyse des indicateurs :

RUMI = 6.52 cela signifie que chaque franc investi rapporte 6.52 francs.

VAN : Nous avons une VAN qui est égale 3 184 978 .49 francs à un taux de 20% et un TRI qui est égal à 60.64 % quasiment le triple de taux d'emprunt sur le marché. Ces informations nous confortent par rapport à la viabilité, la pérennité et la rentabilité du projet.

Le délai de récupération est de 1 an 2mois et 4 jours.

II. Analyse Financière Détaillé (AFD)

Nous avons considéré que nous paierons l'impôt sur le résultat sur la base du taux en vigueur au Niger en cas de bénéfice. L'AFD est constituée des tableaux suivants :

2.1. Tableau des frais du personnel

Tableau 14 Frais du personnel

Poste	Nombre	Profil	Salaire mensuel brut (F FCA)	Total salaire mensuel brut
Gérant	1	Bac + 5	300 000	300 000
Développeurs	2	Bac + 5	200 000	400 000
responsable de services	3	Bac + 5	250 000	750 000
Secrétaire	1	Bac + 2	75 000	75 000
Technicien de surface	1		25 000	25 000
total salaire mensuel brut				1 550 000
total salaire annuel brut				18 600 000

Source notre étude

Il présente les frais qui seront engagés pour l'ensemble du personnel.

2.2. Remboursement des emprunts

Nous avons considérés les informations suivantes pour réaliser ce tableau.

Montant : 9 762 960 FCFA

Durée : 6 ans

Taux : 10%

Différé : 1 an

Tableau 15 Remboursement des Emprunts

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6
Capital restant dû	9 762 960,00	9 762 960,00	8 163 811,75	6 404 748,67	4 469 779,28	2 341 312,96
Intérêt	976 296,00	976 296,00	816 381,17	640 474,87	446 977,93	234 131,30
Remboursement du principal		1 599 148,25	1 759 063,08	1 934 969,39	2 128 466,32	2 341 312,96
Annuités		2 575 444,25	2 575 444,25	2 575 444,25	2 575 444,25	2 575 444,25

Source notre étude

CESAG - BIBLIOTHEQUE

2.3.Compte d'exploitation prévisionnel

Tableau 16 D'exploitation prévisionnel

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Chiffre d'affaires	20250000	34300000	37800000	37800000	37800000	37800000	37800000	37800000
loyer	1800000	972000	972000	972000	972000	972000	972000	972000
internet	360000	360000	360000	360000	360000	360000	360000	360000
Marge brute	18090000	32968000	36468000	36468000	36468000	36468000	36468000	36468000
électricité, eau et téléphone	972000	972000	972000	972000	972000	972000	972000	972000
Valeur ajoutée	17118000	31996000	35496000	35496000	35496000	35496000	35496000	35496000
Salaires	18600000	18600000	18600000	18600000	18600000	18600000	18600000	18600000
Excédent brut d'exploitation	-1482000	13396000	16896000	16896000	16896000	16896000	16896000	16896000
Coef d'inflation	1,03	1,05	1,08	1,1	1,12	1,12	1,12	1,12
EBE MON COUR	-1526460	14065800	18247680	18585600	18923520	18923520	18923520	18923520
Dotation aux amortissements	1647125	1647125	1647125	1647125	1647125	1688765	1688765	1688765
Résultat d'exploitation	-3173585	12418675	16600555	16938475	17276395	17234755	17234755	17234755
Produits financiers								
Frais financiers	976296	976296	816381,175	640474,867	446977,928	234131,296		
Résultat financier	-976296	-976296	-816381,175	-640474,867	-446977,928	-234131,296		
Résultat des activités ordinaires	-4149881	11442379	15784173,8	16298000,1	16829417,1	17000623,7	17234755	17234755
Impôts	-1452458,35	4004832,65	5524460,84	5704300,05	5890295,98	5950218,3	6032164,25	6032164,25
Résultat net	-2697422,65	7437546,35	10259713	10593700,1	10939121,1	11050405,4	11202590,8	11202590,8
CAF	-1050297,65	9084671,35	11906838	12240825,1	12586246,1	12739170,4	12891355,8	12891355,8

Source notre étude

2.4.La rentabilité pour les actionnaires et les capitaux investis

Tableau 17 rentabilité pour les actionnaires et les capitaux investis

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Fonds propres	-6508640								
Distribution dividendes		0	650864	650864	650864	650864	650864	650864	650864
Trésorerie fin de période (année 8)									71940836,78
Total	-6508640		650864	650864	650864	650864	650864	650864	72591700,78
VAN(20%)	15914826,2								
VAN(30%)	6780100,15								
TRI	46%								

Source notre étude

Ce tableau vient confirmer les résultats en AFS, avec un TRI de 46% et une VAN de quinze millions neuf-cent quatorze mille huit cent vingt-(15 914 826.2) FCFA au taux du marché bancaire.

2.5. Rentabilité capitaux investis

Tableau 18 Rentabilité capitaux investis

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8
I Recettes d'exploitation		20250000	34300000	37800000	37800000	37800000	37800000	37800000	41544058,92
II Dépenses d'exploitation		19932000	19932000	21732000	21732000	21732000	21732000	21732000	21732000
III Invest.renov. avec infla. et DFDR	14580000	363626,55	242417,7				1943200	0	
IV Impôts		-							
		1452458,35	4004832,65	5524460,839	5704300,047	5890295,98	5950218,296	6032164,25	6032164,25
Solde (I-II-III-IV)	-14580000	1406831,8	10120749,7	10543539,16	10363699,95	10177704	8174581,704	10035835,8	13779894,67
VAN (15%)	24025829,3								
VAN (20%)	17553592,2								
TRI	48%								

Source notre étude

La rentabilité des capitaux propres est importante avec un TRI DE 48% qui est nettement supérieur au taux appliqué sur le marché bancaire.

C'est au-delà de l'existence d'une demande potentielle qui est significative, l'évaluation financière confirme l'espérance de réussite de notre projet

2.5. Evaluation économique du projet

L'évaluation économique de notre projet sera matérialisée par divers impacts qui seront définis de façon explicite ci-dessous.

2.6. Impact social

La création de neuf (09) emplois avec des perspectives de voir ce nombre évolué, notre projet vient réduire ainsi le nombre de chômeurs et sans emplois. Il participe aussi par le versement des rémunérations au personnel au bien-être des familles.

2.7. Impact fiscal :

La création d'un cabinet permet de contribuer aux dépenses publiques par le paiement des impôts et taxes.

CONCLUSION GENERALE

CFESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de notre travail est de faire ressortir clairement les principaux facteurs favorisant la création d'une entreprise. Pour ce faire nous avons fait recours à plusieurs outils tels que le PESTEL, le SWOT. Mais aussi nous avons réalisé une étude de marché, étude organisationnelle et institutionnelle, pour finir avec une analyse financière.

Ces différentes activités ont permis de justifier la création de notre entreprise, de prouver sa rentabilité et sa pérennité. La mise en place d'un projet nécessite différentes études (technique, marché, organisationnelle et institutionnelle, sociale et environnementale, financière et économique) qui interviennent dans sa phase de conception. En choisissant le thème de la création d'une société d'ingénierie en informatique nous avons voulu passer de la théorie à la pratique.

En effet, cette étude nous a permis de toucher du doigt l'ensemble des concepts liés à la gestion de projet en général et ceux de la création d'entreprise en particulier.

Cette étude nous a permis de mieux cerner les contraintes liées aux activités que nous voulons réaliser, de trouver des solutions aux problèmes existants et de planifier la gestion des risques futurs. A travers cette étude, nous avons constaté l'existence d'une demande très importante en matière d'ingénierie informatique et un marché très favorable car en pleine croissance.

L'étude organisationnelle et institutionnelle a montré que ce type d'entreprise ne nécessite pas une hiérarchie complexe mais simple avec un besoin très faible en terme de personnel.

L'analyse financière nous a permis de mesurer de la rentabilité de financière par le calcul de la VAN et du TRI qui se sont révélées très positif et qui donne ainsi la possibilité aux partenaires financiers et aux investisseurs de financer ce secteur qui est très prometteur si les moyens sont mis en place et que les divers acteurs jouent efficacement leur rôle.

Arrivé au terme de ce travail et sans prétendre avoir cerné tous les contours possibles de la création d'entreprise en général et celui d'une société de solution en ingénierie informatique en particulier, nous pouvons tout de même affirmer avoir atteint les objectifs que nous nous étions fixés. Il était question pour nous d'identifier les différents facteurs clés liés à la création de notre entreprise et des facteurs déterminants pour sa création et le bon

déroulement de ses activités. Nous tenons à souligner à quel point ce travail a été motivant et passionnant.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

Annexe I Tableau 19 Amortissements des immobilisations

Immobilisations	Montant	DUP	1ère année		2ème année		3ème année		4ème année		5ème année	
			Amort	V C N	Amort	V C N	Amort	V C N	Amort	V C N	Amort	V C N
Frais d'établissement	254 000	5	50800	203200	50800	152400	50800	101600	50800	50800	50800	0
Aménagements et installations	101 000	4	25250	75750	25250	50500	25250	25250	25250	0	25250	-25250
Ecran Plat+UC+clavier+souris	205 000	5	41000	164000	41000	123000	41000	82000	41000	41000		41000
Mobilier de Bureau	400 000	10	40000	360000	40000	320000	40000	280000	40000	240000	40000	200000
Split Samsung mont blanc	335 000	5	67000	268000	67000	201000	67000	134000	67000	67000	67000	0
Comptoir en vitre	70 000	5	14000	56000	14000	42000	14000	28000	14000	14000	14000	0
Appareil photocopieuse, fax, imprimante, scanner	300 000	5	60000	240000	60000	180000	60000	120000		120000		120000
Fax		3	0	0	0	0	0	0		0		0
Ordinateurs portables	1 000 000	5	200000	800000	200000	600000	200000	400000		400000		400000
Photocopieur		3	0	0	0	0	0	0		0		0
Cabine téléphonique		1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Chaises visiteurs	110 000	4	27500	82500	27500	55000	27500	27500				
Modem switch		3	0	0	0	0	0	0				
Modem linksys	35 000	5	7000	28000	7000	21000	7000	14000	7000	7000	7000	0
Groupe électrogène	500 000	5	100000	400000	100000	300000	100000	200000				
Dépôts et cautionnements	252 500	5	50500	202000	50500	151500	50500	101000	50500	50500	50500	0
TOTAL	3 562 500		683050	2879450	683050	2196400	683050	1513350	683050	830300	683050	147250

Source Notre étude

PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

Tableau 20 d'équilibre des ressources et des emplois de fonds

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Coefficient d'inflation	1	1,03	1,05	1,08	1,10	1,12	1,12	1,12	1,12
I Ressources									
CAF		- 1 050 297,65	9 084 671,35	11 906 837,99	12 240 825,09	12 586 246,10	12 739 170,41	12 891 355,75	12 891 355,75
Fonds propres	6 508 640,00								
Emprunt	9 762 960,00								
Reprise en FDR									606 044,25
Valeur résiduelle avec inflation									3 221 280,00
Total ressources	16 271 600,00	- 1 050 297,65	9 084 671,35	11 906 837,99	12 240 825,09	12 586 246,10	12 739 170,41	12 891 355,75	16 718 680,00
II Emplois									
Investissements et renouvellements	14 580 000						1 943 200,00	-	
Remboursement principal			1 599 148,25	1 759 063,08	1 934 969,39	2 128 466,32	2 341 312,96		
Dotation en FDR		363 626,55	242 417,70						
Total emplois	14 580 000	363 626,55	1 841 565,95	1 759 063,08	1 934 969,39	2 128 466,32	4 284 512,96	-	16 718 680,00
Solde ressources-emplois	1 691 600,00	- 1 413 924,20	7 243 105,40	10 147 774,91	10 305 855,70	10 457 779,77	8 454 657,45	12 891 355,75	16 718 680,00
Distribution de dividendes			650 864,00	650 864,00	650 864,00	650 864,00	650 864,00	650 864,00	650 864,00
Solde après distribution dividendes	1 691 600,00	- 1 413 924,20	6 592 241,40	9 496 910,91	9 654 991,70	9 806 915,77	7 803 793,45	12 240 491,75	16 067 816,00
Trésorerie début de période		1 691 600,00	277 675,80	6 869 917,20	16 366 828,10	26 021 819,81	35 828 735,58	43 632 529,03	55 873 020,78
Trésorerie fin de période	1 691 600,00	277 675,80	6 869 917,20	16 366 828,10	26 021 819,81	35 828 735,58	43 632 529,03	55 873 020,78	71 940 836,78

Source Notre étude

PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

Tableau 21 Chiffre d'affaires prévisionnel année 1

Source Notre étude:

Première année										
Produits	activité 1			activité 2			activité 3			TOTAL CA mois
MOIS	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	
1										
2	1	3 000 000	3 000 000			0			0	3 000 000
3			-			0			0	-
4			-	2	350 000	700000			0	700 000
5			-			0			0	-
6	1	4 000 000	4 000 000			0			0	4 000 000
7			-			0			0	-
8			-			0			0	-
9			-			0			0	-
10			-			0			0	-
11	1	3 500 000	3 500 000	3	350 000	1050000			0	4 550 000
12			-			0	1	8000000	8E+06	8 000 000
TOTAL produit			10 500 000			1750000			8E+06	20 250 000

Tableau 22 Chiffre d'affaires prévisionnel année 2

PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

Année 2										
Produits	activité 1			activité 2			activité 3			TOTAL CA mois
MOIS	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	
1	1	4 000 000	4 000 000							4 000 000
2			-	1	450 000	450000			0	450 000
3			-			0	1	7000000	7000000	7 000 000
4			-	2	350 000	700000			0	700 000
5	1	5 000 000	5 000 000			0			0	5 000 000
6			-			0			0	-
7			-			0	1	5000000	5000000	5 000 000
8			-	1	100 000	100000			0	100 000
9			-			0			0	-
10	1	3 500 000	3 500 000			0			0	3 500 000
11			-	3	350 000	1050000	1	7 500 000	7500000	8 550 000
12			-			0				-
TOTAL produit			12 500 000			2300000			19500000	34 300 000

Source : Notre étude

Source notre étude

Tableau 23. Chiffre d'affaires prévisionnel année 3
 PROJET DE CREATION D'UNE SOCIETE EN INGENIERIE INFORMATIQUE

Année 3										
Produits	activité 1			activité 2			activité 3			TOTAL CA mois
MOIS	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	QUANTITE	PRIX	CA	
1	1	4 000 000	4 000 000							4 000 000
2			-	1	450 000	450000			0	450 000
3			-			0			0	-
4			-	2	350 000	700000			0	700 000
5	1	5 000 000	5 000 000			0			0	5 000 000
6			-			0	1	12000000	12000000	12 000 000
7	1	3 500 000	3 500 000			0			0	3 500 000
8			-	1	100 000	100000			0	100 000
9			-			0			0	-
10	1	7 000 000	7 000 000			0			0	7 000 000
11			-	3	350 000	1050000	1	8000000	8000000	9 050 000
12			-			0				-
TOTAL produit			15 500 000			2300000			20000000	37 800 000

Annexe 4 : GUIDE D'ENTRETIEN

Bonjour,

Nous vous remercions de nous recevoir aujourd'hui et de nous consacrer du temps.

En quelques mots, l'entretien d'aujourd'hui se fait dans le cadre de la réalisation d'un projet portant sur la création d'une société de solution informatique.

Questions

1. Dans votre activité professionnelle, vous faites souvent recours à des solutions d'ingénierie informatique ?
2. Comment trouvez-vous les prestations de solutions actuelles en ingénierie informatique?
 - Délai
 - Qualité
 - Coût
 - Performance
3. Comment vous choisirez votre prestataire?
4. Quelles sont les types de solutions que vous utilisez le plus souvent?
5. Quelles sont vos besoins en termes de solutions informatique ?
6. Quelles sont vos attentes par rapport au prestataire ?

Tableau 24 la concurrence

	Type	Description	Points faibles	Points forts
	Direct			
Les nouveaux entrants potentiels		Ne sont pas encore sur le marché mais le scrute avec beaucoup d'intérêt	Manque d'expérience	Nouvelle technologie nouvelle approche
Gamma informatique		Propose des solutions informatiques	Prix élevés	Notoriété Connaissance du marché certifie iso 9001 Offres diversifié
S A V Niger		Propose des solutions informatiques	Prix élevés et spécialise dans la création et l'hébergement de site web	Part de marché conséquente
IT SOLUTION		Propose des solutions informatiques	Manque d'expériences	Technologie de pointe et les prix les plus bas
Map Com		Propose des solutions informatiques	Prix très élevés et manque de félicités	Maitrise du marché. Plusieurs partenariat dont une avec CISCO

SM global solution		Propose des solutions informatiques	Manque d'expérience	Prix bas
	Indirect			
Orange business services		Filiale d'Orange business France		Notoriété internationale Effet d'expérience et économie d'échelle
Neurotech technologie		Start up sénégalais	Prix relativement élevé	Expérience innovation et connaissance du marché
Chaka computer		Filiale sénégalaise	Lourdeurs dans les procédures	Coté à la bourse de paris Ressources humaines compétences
Innov +		PME de groupes de jeunes sénégalais	Relativement nouveau sur le marché Mauvaise stabilité financière	
Le secteur informel		Jeunes informaticiens sortis des écoles qui proposent des solutions aux entreprises	Amateurisme manque d'expérience, absence de forme juridique	Prix intéressant Flexibilité dans le processus admiratif

Source : notre étude

BIBLIOGRAPHIE

CESAO - BIBLIOTHEQUE

BIBLIOGRAPHIE

AFITEP, Le management de projet : Principes et pratiques

GUIDE PMBOK5

Wilson O'SHAUGNESSY, La faisabilité de projet : Une démarche vers l'efficience et l'efficacité

Le processus d'adoption des TIC au Niger

AFNOR (2003), *Dictionnaire de la qualité*, Edition AFNOR.

AFITEP (2010), *Dictionnaire de management de projet : plus de 1400 termes français définis et analysés avec leur équivalent en anglais*, Edition AFNOR.

Rapport 2010 Kurt Salmon

Rapport annuel ARM 2012

Rapport INS au premier trimestre 2013

NOTES DE COURS

M. Ahmadou TRAORE, Notes de cours contexte des projets, 2015.

M. Boubacar AW, Notes de cours création d'entreprise, 2014.

M. Ahmadou TRAORE, Notes de cours analyse financière, 2015.

MEMOIRES DE FIN D'ETUDES

M. SOW Thierno Djibril, Mémoire de fin d'études : THEME : Projet de création d'une unité d'embouche bovine à labgar dans le département de Linguère, Sénégal 2014

Mlle Ya Raïssa COULIBALY, Mémoire de fin d'études : THEME : Etude de faisabilité d'un projet de création d'entreprise : Cas d'un cabinet conseil en management, Octobre 2013.

M. Zita Noufoh KPANTE, mémoire de fin d'études : THEME : ETUDE DE FAISABILITE DE CREATION D'UN CABINET D'ASSISTANCE ET DE CONSEILS EN MANAGEMENT AU PROFIT DES PME TOGOLAISES, décembre 2015

WEBOGRAPHIE

<http://terangaweb.com/lafrique-et-la-data-revolution/> 20/10/2015

<http://www.panapress.com/Plan-de-developpement-de-l-infrastructure-des-TiC-au-Niger--13-705318-17-lang4-index.html> 10/08/2015

<http://www.afriqueitnews.com/2015/10/20/niger-vers-amelioration-de-couverture-tic/>
22/10/2015

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	IV
SOMMAIRE	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
Objectif général de l'étude.....	3
Objectifs spécifiques	3
Intérêt de l'étude	3
Méthodologie de l'étude.....	4
Plan de l'étude.....	4
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE	7
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET DES METHODES DE COLLECTE DES DONNEES.....	8
I. Généralité sur les projets	8
1.1 Conception des projets : définition, enjeux et typologies	8
1.1.1 Notion de projet	8
1.1.2 Typologie de projet	9
1.1.2.1 Projet d'ouvrage	9
1.1.2.2 Projet organisationnel	9
1.1.2.3 Projet de société.....	9
1.1.2.4 Projet produit	9
1.1.3 Méthodes d'analyse des projets	10
1.1.3.1 Méthode de la valeur actuelle nette (VAN)	10
1.1.3.2 Méthode du délai de récupération des capitaux investis (DRCI)	11
1.1.3.3 Méthode du taux de rendement interne (TRI).....	11
1.1.3.4 Méthode de la valeur actuelle ajustée.....	12
II. Démarche d'élaboration du projet.....	13
2.1. Etude d'opportunité.....	13
2.2. Etude de faisabilité	13
2.3. Etude d'avant-projet	14
III. Méthodes de collecte et d'analyse des données	15

3.1.	Revue documentaire :	15
3.2.	Recherches sur les sites internet :	15
3.3.	Enquête :	15
3.4.	Analyse des données	15
CHAPITRE II : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET ETUDE DE MARCHE		16
I.	Présentation du promoteur, Naissance de l'idée et motivations des promoteurs.....	16
1.2.	Naissance de l'idée et motivations des promoteurs	16
1.3.	Le promoteur.....	16
1.2.	Exigences personnelles de réussite du projet	17
II.	Etude de marché	17
2.2.	Analyse de l'environnement élargi.....	18
2.3.	Analyse Du secteur	19
2.4.	Analyse de la demande	20
2.5.	Evolution de la demande.....	21
2.6.	La concurrence	22
2.7.	Analyse SWOT de l'environnement de ITBS.....	22
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET		23
CHAPITRE III : PLAN OPERATIONNEL DU PROJET		24
I.	Etude technique de ITBS	24
1.2.	Les activités	24
1.2.1.	ETAPE 1.....	25
1.2.2.	ETAPE 2.....	25
1.2.3.	Etape 3.....	25
1.3.	Logo et slogan.....	25
	Le LOGO.....	25
1.4.	Slogan	26
1.5.	But	26
1.6.	Vocation.....	26
1.7.	La vision	26
1.8.	Secteur d'activité et évolution	26
1.9.	Besoin en inputs et autres moyens	26
1.9.1.	Plan de ressources matérielles	26
II.	Etude organisationnelle et des ressources humaines du projet.....	28
2.1.	Plan des ressources humaines	28

2.2.	Organigramme.....	28
2.3.	Description des tâches	29
2.4.	Etude institutionnelle	30
2.5.	Frais d'établissement	31
2.6.	Responsabilité et Engagement financier.....	31
III.	Plan marketing de ITBS.....	32
3.1.	Marketing stratégique.....	32
3.1.1.	Les cibles.....	32
3.1.2.	Le positionnement.....	33
3.1.3.	Activité 1 formation.....	33
3.1.3.1.	Cible	33
3.1.3.2.	Marketing opérationnel	33
3.1.3.2.1.	Service	33
3.1.3.2.2.	Le prix	33
3.1.3.2.3.	Distribution.....	33
3.1.3.2.4.	Communication	34
3.1.4.	Activité 2 ingénierie informatique.....	34
3.1.4.1.	Cible	34
3.1.4.2.	Marketing opérationnel	34
3.1.4.2.1.	Service	34
3.1.4.2.2.	Prix.....	35
3.1.4.2.3.	Distribution.....	35
3.1.4.2.4.	Communication	35
3.1.5.	Activé 3 mise en place de système de communication privé.....	35
3.1.5.1.	Cibles	36
3.1.5.2.	Marketing opérationnel	36
3.1.5.2.1.	Service	36
3.1.5.2.2.	Prix.....	36
3.1.5.2.3.	Distribution et communication	36
3.2.	Vente du service :	36
3.3.	Chiffres d'affaires prévisionnels	37
CHAPITRE IV: COUT DU PROJET ET EVALUATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE		38
I.	Analyse Financière sommaire (AFS).....	38
1.1.	Les éléments constitutifs.....	38

1.2.	Le fonds de roulement	39
1.3.	Plan de financement du projet.....	40
1.4.	L'échéancier des flux financiers.....	41
II.	Analyse Financière Détaillé (AFD).....	44
2.1.	Tableau des frais du personnel	44
2.2.	Remboursement des emprunts.....	44
2.3.	Compte d'exploitation prévisionnel.....	46
2.4.	La rentabilité pour les actionnaires et les capitaux investis.....	47
2.5.	Rentabilité capitaux investis.....	48
2.5.	Evaluation économique du projet	49
2.6.	Impact social.....	49
2.7.	Impact fiscal	49
	CONCLUSION GENERALE	51
	ANNEXES.....	A
	BIBLIOGRAPHIE.....	ii
	NOTES DE COURS	ii
	MEMOIRES DE FIN D'ETUDES	ii
	WEBOGRAPHIE	iii
	TABLE DES MATIERES	iv