



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

— CESAG —

Master en Banque et Finance

— MBF —



Année Académique 2015- 2016

Option : Maîtrise Bancaire et Gestion des Risques

PROJET PROFESSIONNEL

THEME :

**CREATION D'UN SERVICE DE TRANSPORT A  
ASSINIE MAFIA : « NITORO TRANSPORT »**

**Présenté par :**

**M. KAKOU E. Luc Sosthène**

15<sup>ème</sup> Promotion

**Sous la supervision de :**

**M. FALL Ibrahima Mboulé**

Spécialiste en Formulation,  
Management, Suivi et Evaluation  
des Projets et Programmes

**Dakar, juillet 2016**

## DEDICACE

*« Les études sont avant tout notre unique et seul atout ».* Certains l'ont si bien compris et ne ménagent aucun effort pour la réussite de leurs enfants, neveux, frère, amis, connaissances.

Je voudrais d'abord nommer ici KAKOU Noël et BELEBENOUAN Amalan, mes parents biologiques à qui je manquerais de témoigner de la gratitude la plus élémentaire, si je ne leur dédie pas ce travail.

Chers père et mère, sans vous rien de ce que je suis n'aurait existé. Vous m'avez scolarisé, transmis la force et le courage, appris à respecter, éduqué à l'amour des autres, soutenu financièrement, prononcé pour moi des paroles de bénédiction parallèlement à vos prières adressées à Dieu à mon profit.

Aucune dédicace aussi affable soit-elle ne pourrait exprimer ce que vous méritez pour tous les sacrifices consentis à mon égard. Fasse que Dieu vous comble de joie et de bonheur.

Ensuite, Mme ANIAMBOSSOU, M. Aboubakar Sidiki FOFANA, M. Didier LOGON, à qui j'adresse mes ressentis de joie à penser à eux. Fasse également que Dieu vous abonde de sa grâce immuable ; succès dans vos entreprises.

Enfin, je dédie ce travail aux autres membres de ma famille et amis qui de près ou de loin me justifient de leur soutien sans limite.

## REMERCIEMENTS

Sans la confiance de COULIBALY Lazény, qui nous a proposé de participer au test d'entrée au PMBF, nous n'aurions peut-être pas pu effectuer cette formation et écrire ce projet. Nous l'en remercions vivement.

Nous exprimons notre gratitude à la famille ANIABOSSOU dont Ariel, à M. Aboubakar Sidiki FOFANA, M. Didier LOGON, Cédric N'CHO, Landry EMIEME, Moulicatou N'DIAYE, Rachel KAKOU, Christel KAKOU, Romuald KAKOU, Benjamin AKA, Félix KOUAME, pour leurs remarquables disponibilité, conseils et soutiens de toute nature.

Il m'est difficile de ne pas évoquer M. Alain KENMOGNE, M. Aboudou OUATTARA, Mme Chantal Delia OUEDRAOGO, tous membres de la coordination du PMBF et qui ont œuvré qualitativement, durant toutes ces années au succès dudit programme.

L'intérêt principal du métier de banquier et de financier reste à mon sens l'enrichissement intellectuel par des enseignements de qualité. C'est pourquoi nous disons également merci à l'ensemble du corps enseignant du CESAG, notamment ceux du PMBF, qui ont eu l'amabilité de partager avec nous leurs connaissances et expériences et de nous prodiguer de sages conseils.

Cet ouvrage ne serait correctement pas réalisé sans la bonne volonté de notre encadreur dont nous sommes reconnaissants de la disponibilité, de ses orientations précieuses, malgré ses multiples occupations professionnelles et qui a exprimé sa disponibilité à travailler avec ses étudiants les dimanches. Je veux nommer M. FALL Ibrahima Mboulé.

Nous nous en voudrions de ne pas remercier nos chers amis Chaibou KAMNA, Jean Yves KOUAME, Amara TOURE, de leur proximité avec nous, leur encouragement, motivation et soutiens utiles.

Toujours dans la même logique, je voudrais souligner l'apport inestimable de Justin Kouamé NAMA, Finafa Maurel ADEOSSI, Armand COULIBALY, Zié COULIBALY pour notre intégration et vie à Dakar. Soyez en remerciés.

Nous tenons aussi à témoigner du plaisir que nous avons eu à collaborer avec nos amis et famille de la 15<sup>ème</sup> promotion du PMBF. Fasse Dieu que nous ayons tous du travail et que nos projets se réalisent.

Cités en dernier, mais remerciés non moins sincèrement, nos membres de jury qui nous font l'honneur d'accepter de siéger à notre soutenance, de lire le fruit de notre réflexion.

Que les oubliés nous pardonnent.

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AM : Assine Mafia

BIC : Bénéfice Industriel et Commerciaux

CA : Chiffre d'Affaires

CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

Cf. : Confère

CFi : Cash-flow de l'année i

F CFA : Franc de la Communauté Financière d'Afrique

F: Franc

H : Heure

I : Investissement

Km : Kilomètre

Km/h : Kilomètre par heure

L : Litre

MBF : Master en Banque et Finance

PAM : Population d'Assinie Mafia

PMBF : Programme pour le Master en Banque et Finance

RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat

SARL : Société à Responsabilité Limité

SIG : Système d'Information et de Gestion

SYSCOA: Système Comptable Ouest Africain

SWOT: Strength Weakness Opportunity Threat

TB: Tableau de Bord

VAN : Valeur Actuelle Nette

VR : Valeur Résiduelle

## LISTE DES TABLEAUX-FIGURES ET ANNEXES

### Tableaux

Tableau 1: Evolution de la population d'Assinie entre 1998 et 2014 .....	6
Tableau 2: Présentation des caractéristiques de la société .....	21
Tableau 3:Présentation des données de l'analyse SWOT.....	32
Tableau 4:Programme de production quotidienne par type de véhicule .....	34
Tableau 5: Evolution des facteurs de production .....	34
Tableau 6: Présentation du coût du projet.....	38
Tableau 7:Présentation des modes de financement du projet .....	40
Tableau 8: Plan de financement du projet.....	41
Tableau 9:Synthèse du chiffre d'affaires .....	42
Tableau 10:Synthèse des charges .....	43
Tableau 11:Synthèse du résultat net.....	43
Tableau 12:Synthèse du plan de trésorerie.....	44
Tableau 13: Calcul de l'indice de profitabilité (IP) .....	46
Tableau 14:Ratios économiques et financiers .....	47
Tableau 15: Récapitulatif des risques du projet et les modalités de leur gestion.....	50

### Figures

Figure 1: Répartition des répondants par tranche d'âge .....	12
Figure 2: Répartition des répondants par activité.....	12
Figure 3: Répartition des répondants par motif de déplacement.....	13
Figure 4: Répartition des répondants par mode de transport .....	14
Figure 5: Répartition des répondants par tarif et par trajet.....	15
Figure 6: Moyens de transport lagunaire et vue de l'espace d'AM .....	20
Figure 7: Présentation des moyens de transport de la société .....	23
Figure 8: Organigramme hiérarchique de NITORO Transport.....	26
Figure 9: Les étapes de l'identification des processus.....	27
Figure 10: Présentation d'un indicateur de type feu tricolore.....	30

### Annexes

Annexe 1:Questionnaire sur la mobilité des assiniens .....	56
Annexe 2: Calcul du coût du projet.....	57
Annexe 3: Programme de transport des véhicules .....	58
Annexe 4: Amortissement financier (montants cumulés).....	59
Annexe 5: Amortissement du premier emprunt .....	59
Annexe 6: Amortissement du deuxième emprunt.....	59
Annexe 7:Amortissement des investissements .....	60
Annexe 8: Calcul de la consommation journalière d'un véhicule en essence .....	60
Annexe 9: Détail des charges .....	61
Annexe 10: Bilans prévisionnels sur les 5 années.....	64
Annexe 11:Comptes de résultats prévisionnels sur les 5 années .....	65
Annexe 12:Tableau des flux de trésoreries .....	67

## SOMMAIRE

<i>DEDICACE</i>	<i>i</i>
<i>REMERCIEMENTS</i>	<i>ii</i>
<i>LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</i>	<i>iii</i>
<i>LISTE DES TABLEAUX-FIGURES ET ANNEXES</i>	<i>iv</i>
<i>INTRODUCTION GENERALE</i>	<i>1</i>
<i>CHAPITRE I : OPPORTUNITE D'UNE OFFRE DE TRANSPORT A ASSINIE</i>	<i>5</i>
SECTION. 1 : SITUATION DEMOGRAPHIQUE, SPATIALE ET ECONOMIQUE D'ASSINIE MAFIA	<i>5</i>
SECTION. 2 : ANALYSE DE LA MOBILITE DES ASSINIENS	<i>9</i>
SECTION. 3 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU TRANSPORT A ASSINIE	<i>15</i>
<i>CHAPITRE II : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU PROJET</i>	<i>21</i>
SECTION 1 : PRESENTATION DU PROJET	<i>21</i>
SECTION 2 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET SUVI DES ACTIVITES	<i>24</i>
SECTION 3 : OBJECTIFS COMMERCIAUX ET STRATEGIE MARKETING	<i>30</i>
<i>CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET</i>	<i>38</i>
SECTION 1 : EVALUATION ET FINANCEMENT DU COUT DU PROJET	<i>38</i>
SECTION 2 : L'ETUDE DE LA RENTABILITE DU PROJET	<i>41</i>
SECTION 3 : GESTION DES RISQUES ET LES AVANTAGES DU PROJET	<i>48</i>
<i>CONCLUSION</i>	<i>53</i>
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	<i>54</i>
<i>ANNEXES</i>	<i>55</i>
<i>TABLE DES MATIERES</i>	<i>69</i>
<i>RESUME</i>	<i>73</i>
<i>ABSTRACT</i>	<i>73</i>

## INTRODUCTION GENERALE

Les besoins de transport sont étroitement liés aux évolutions sur le plan démographique, économique ou géographique d'un territoire donné. En effet, une croissance démographique augmente le volume des déplacements des populations compte tenu de leur structure d'âge qui éventuellement détermine le choix du mode de transport servant à effectuer les déplacements. Cette croissance démographique est à l'origine de l'extension du territoire où vit une population ; notamment par la construction de nouveaux logements. Celle-ci entraîne des modifications dans la géographie des origines et destinations des déplacements : l'extension d'une localité par la construction de nouveaux logements et la localisation des activités à des lieux précis, rallonge les parcours des individus de leur domicile aux lieux de travail, d'achat, de culte, mais aussi attire des populations allogènes.

La demande de transport est par ailleurs, modifiée par le développement des activités économiques (multiplication des échanges commerciaux, création de nouveaux services ou de sociétés, etc.) qui a pour effet conjugué l'augmentation de la mobilité ; les populations devant aller au travail, effectuer leurs achats, se rendre à des rencontres d'affaires.

Ces constats s'avèrent encore plus réels dans les pays en développement où la croissance démographique conjuguée au développement des activités économiques pose des difficultés de déplacement.

En Côte d'Ivoire, et plus précisément dans le District d'Abidjan, la forte demande des populations en matière de transport urbain ne laisse pas indifférentes les autorités. Celles-ci ont inscrit dans leurs actions et projets, l'acquisition de nouveaux moyens de transport au profit de la Société de Transport Abidjanaise (SOTRA), l'aménagement et le développement de la voirie, la création d'un service de Train Urbain de Voyageurs, etc.

Mais ces actions et mesures sont prises au détriment des villes secondaires et villages qui, à l'instar du District d'Abidjan, connaissent aussi des modifications structurelles. C'est le cas d'Assinie Mafia (AM). Sous-préfecture du département d'Adiaké, AM connaît aujourd'hui un développement multidimensionnel. De 9762 habitants en 1998, cette localité en compte 16 721<sup>1</sup> en 2014; soit un taux moyen annuel d'accroissement de 3,42 %.

Nous constatons une mutation caractérisée par la viabilisation de nouveaux sites d'habitation, la construction de nouveaux logements, le reprofilage et la création de nouvelles routes, la construction d'un nouveau centre de santé, la construction d'un collège accueillant aussi bien les élèves d'AM que ceux des villages environnants, etc.

---

<sup>1</sup>[www.ins.ci](http://www.ins.ci), consulté le 19 février 2016

Nous avons aussi constaté le développement des activités économiques suite à la création de services de transferts électroniques d'argent (Orange money, MTN mobile money), d'une agence bancaire et la multiplication des échanges commerciaux.

Tous ces facteurs ont occasionné l'augmentation de la mobilité quotidienne et des problèmes de déplacement de la population.

A ces facteurs de mobilité s'ajoute la volonté des autorités ivoiriennes de faire d'AM, une zone touristique prioritaire par la mise en œuvre du décret n°70-530 du 2 septembre 1970 portant protection d'Assinie.<sup>2</sup>

Malgré cela, nous constatons que outre les vélos, mobylettes, véhicules personnels et véhicules intra urbains qui effectuent de longues distances (Assinie-Bonoua-Bassam, Abidjan), aucun moyen de transport collectif inter-quartiers n'est mis à la disposition de la population.

Ainsi, les déplacements de personnes (tous âges compris) à destination du marché, des écoles, des lieux de services, des centres de santé, des églises et mosquées, d'un quartier à un autre, se font majoritairement à pied.

Cette situation, qui ne nous laisse pas indifférent a orienté notre choix pour le thème suivant : « Création d'un service de transport dans la localité d'AM : NITORO Transport ».

Ce projet consiste en la création d'une société de transport dans la localité d'AM, qui desservira ses quartiers.

Les services de ce transport faciliteront le déplacement des populations et leur évitera les pertes de temps et d'énergie dues à la marche.

La question qui sous-tend ce projet professionnel est la suivante : quels sont les coûts et modalités de financement afférents à la création et à l'exploitation d'une société de transport locale à AM ?

Le principal objectif de ce projet professionnel est d'en estimer le coût et de proposer une stratégie de financement.

Pour y parvenir, il s'agit:

- ✓ d'évaluer la demande en transport de la population afin de justifier l'existence d'un marché ;
- ✓ de définir la stratégie commerciale et marketing pour la conservation, l'accroissement de la part de marché et assurer la communication sur les services de la société;
- ✓ de présenter les projections financières de l'activité sur la base des produits et charges nécessaires à l'exploitation du projet objet de l'étude, afin d'évaluer les besoins de financement et les moyens efficaces de couverture de ceux-ci.

---

<sup>2</sup> visite du Président le 14 septembre 2015 à Adiaké



Pour nous, l'intérêt de ce projet tient au fait qu'il constitue l'étape qui couronne notre formation au Master en Banque et Finance.

Par ailleurs, les travaux de recherche que nous effectuerons permettront de consolider nos connaissances acquises dans le cadre de la dite formation et de mettre en œuvre les techniques et outils d'une étude de marché et de planification financière d'un projet. C'est également l'occasion pour nous d'appréhender les difficultés liées à la formalisation d'un projet d'entreprise et d'apporter des solutions aux problèmes auxquels nous serons confrontés.

Cela est d'un apport non négligeable dans la mesure où nous sommes des futurs décideurs ou créateurs d'entreprises.

Ensuite, le transport motorisé, étant une alternative à la marche, la population d'AM tirera un avantage considérable de ce projet puisque sa mise en œuvre facilitera leurs déplacements et leur évitera les pertes de temps du fait de la marche.

En plus de contribuer aux recettes municipales par le paiement d'impôts et taxes, ce projet permettra de générer une valeur ajoutée pour le développement des activités, mesurée par le gain de temps à emprunter un véhicule motorisé que de marcher. Il permettra aussi de créer des emplois directs et indirects qui pourraient contribuer au développement de la localité.

Enfin, pour le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), ce projet témoignera de sa contribution à la formation de futurs cadres, capables de concevoir et formaliser des idées d'entreprises.

Pour mener à bien ce projet, nous procéderons par la collecte et l'analyse des données afférentes à cette étude. A l'issue de cette première phase, une évaluation financière du projet sera effectuée.

La collecte de données se fera d'abord par une recherche bibliographique à travers la bibliothèque du CESAG et les sites internet. Il s'agit d'approfondir nos connaissances, par la lecture d'ouvrage, d'articles, de publication, de mémoires, de rapports etc., traitant de notre sujet.

A la recherche bibliographique, sera associée la réalisation d'une étude de marché en vue d'appréhender l'environnement du transport à AM, pour constater l'existence d'un marché et un besoin réel en transport, analyser l'état de l'offre et connaître l'adhésion ou non de la population à ce projet de transport compte tenu de leur revenu.

Il s'agira concrètement, par entretien ou par questionnaire, d'interroger la population sur la fréquence de ses déplacements, sa volonté ou non d'emprunter des taxis collectifs et le prix moyen qu'elle serait prête à payer ; de procéder à des tests d'observation des déplacements des populations à destination des lieux publics que sont le marché, les lieux de culte, le dispensaire les cérémonies funéraires, le travail etc. et les moyens utilisés à cet effet.

Pour la réussite de cette étude de marché, nous envisageons de recourir aux services de quatre personnes en Côte d'Ivoire, pouvant conduire une étude de marché et avec qui nous travaillerons en collaboration.

Quant à l'étude financière qui suivra la phase de collecte des données, elle a pour objectif de mesurer la rentabilité du projet c'est-à-dire sa capacité à générer du profit.

Nous procéderons donc par la définition et le chiffrage des besoins matériels nécessaires à l'exercice de l'activité; la simulation de recettes issues de la vente du service (prévision des recettes et charges et leur évolution dans le temps) et la définition des modalités de financement du projet (fonds propres et /ou emprunts éventuels).

Notre travail est donc subdivisé en trois chapitres dans lesquels, seront d'abord abordées les opportunités d'une offre de transport à Assinie. Mafia (chapitre I), ensuite l'organisation et le fonctionnement de la société en création (chapitre II), enfin son étude financière (chapitre III).

RESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE I : OPPORTUNITE D'UNE OFFRE DE TRANSPORT A ASSINIE**

Le chapitre 1 est consacré à la mise en exergue des facteurs justificatifs de la demande de transport et l'opportunité de la création d'une société de transport à AM.

Ils y sera présenté, l'évolution démographique et spatiale (section 1) ; la mobilité de la population (section 2) et l'environnement du transport à AM (section 3).

### **SECTION. 1 :SITUATION DEMOGRAPHIQUE, SPATIALE ET ECONOMIQUE D'ASSINIE MAFIA (AM)**

Assinie Mafia est l'une station balnéaire de la Côte d'Ivoire située à 80 km d'Abidjan. Cette zone est l'une des destinations privilégiées des abidjanais qui s'y rendent en voiture.

On y trouve une plage magnifique avec de beaux hôtels, qui donne à cette localité un environnement de rêve.

Comparée la dernière décennie, AM connaît aujourd'hui des transformations structurelles assez remarquables.

Les marques caractérisant cette transformation s'identifient par une augmentation de la population, une évolution spatiale et le développement de diverses activités.

#### **I. L'évolution démographique d'Assinie Mafia**

AM a connu une forte poussée démographique depuis des années. Au recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) de 1998, la sous-préfecture abritait 9 762 habitants<sup>3</sup>. Cette population est passée à 16 721 habitants en 2014 dont 7 971 femmes et 8750 hommes, pour 4 481 ménages comme présenté dans le tableau 1 à la page 12.

Nous notons donc une augmentation de 6 959 personnes en 2014 par rapport à 1998. En d'autres termes, la population d'Assinie durant cette période évolue à un taux moyen d'accroissement annuel de + **3,42%** sur la période de 1998 à 2014.

Cette évolution s'explique en partie, par le déplacement de populations allogènes et étrangères qui s'y sont installées dans le cadre de leurs activités professionnelles et de la recherche d'emploi pour certains.

D'autres par contre justifient leur présence par le fait d'avoir été séduit par le cadre enchanteur et paisible qui caractérise Assinie.

Selon toute probabilité, cette croissance démographique aura un impact sur les services de transport en ce sens qu'elle exercera une forte pression sur la demande et l'offre de transport

---

<sup>3</sup> Institut National de la Statique de Côte d'Ivoire

Tableau 1: Evolution de la population d'Assinie entre 1998 et 2014

Rubrique	Unité	2014 (a)	1998 (b)	Variations (a) - (b)	
				Absolues	Relatives
Femmes	Nombre	7 971	4 612	3 359	73%
Hommes	Nombre	8 750	5 150	3 600	70%
Ratio (sexe H/F)	-	1,10	1,12	-0,02	-1,69%
<b>Total (H+F)</b>	<b>Nombre</b>	<b>16 721</b>	<b>9 762</b>	<b>6 959</b>	<b>71%</b>
Nombre de ménages	Nombre	4 481	2 563	1 918	75%
Taille moyenne des ménages	-	4	4	-	-

Source : Adapté des données du RGPH 2014 par l'auteur

## II. L'extension de l'espace d'Assinie Mafia

AM a connu une occupation spectaculaire de son périmètre au cours de ces dernières années.

L'occupation des terrains non bâtis qui s'est accentuée depuis la fin de la crise post-électorale résulte principalement de la spéculation foncière, consécutive au désir ardent des natifs et populations étrangères de s'approprier un habitat individuel.

Aujourd'hui, nous assistons non seulement à une véritable extension des quartiers historiques que sont Sagbadou, Mafia, France, Pango, mais aussi au lotissement et à des constructions sur des espaces nouvellement viabilisés.

Le nouveau visage que présente Assinie découle des décisions prises par les autorités et cadres de la localité qui ont multiplié des réunions et entrepris des actions visant à promouvoir le développement et le bien-être de la population.

L'une des actions a été d'inciter les propriétaires de terrains nus à les mettre en valeur. Ainsi, en 2005, des étrangers dont des Français, des Libanais et des Abidjanais ont davantage acquis de terrains et ont construit, au grand bonheur des grossistes en ciment et tenanciers de quincailleries.

Toujours dans la dynamique de la promotion du développement, un séminaire autour du thème : «la vision du développement de proximité», s'est tenue à Assinie les 12, 14 et 15 avril 2012.

Au séminaire ont participé plusieurs autorités dont le Coordonnateur du Système des Nations, le Président du Conseil Economique et Social de la Côte d'Ivoire, le Président de l'ONG ADAM. Cette ONG rassemble les cadres, amis et populations d'Assinie avec pour objectif unique, son développement.

L'une des actions de cette ONG a été, en 2013, le reprofilage des rues des quartiers. Au total 34 voies pour un linéaire de 10 kilomètres ont été aménagées.

Toutefois ces extensions ne sont pas sans conséquences sur la mobilité des populations.

En effet, plus la sous-préfecture s'étend, plus les problèmes de mobilité dus à l'éloignement des domiciles du centre des affaires, du lieu de travail ou de prédilection se posent.

Il convient également de noter que le développement des activités économiques favorise la mobilité des populations.

### **III. Le développement des activités économiques et culturelles**

Plusieurs activités à caractère touristique, commercial, culturel, sportif, font d'Assinie un pôle d'attraction de plusieurs personnes.

#### **1. Les activités touristiques**

Station balnéaire, Assinie a la réputation d'être un endroit paradisiaque. On y trouve des plages aux cocotiers ombrant, une magnifique étendue de sable blanc, fin et doux au toucher. C'est également un espace de détente et de loisir avec des hôtels luxueux.

Chaque week-end, des familles et amis de toutes nationalités s'y rendent pour des cérémonies de baptême et de mariage ou pour bénéficier du cadre splendide, enchanteur et de la sensation de bien-être qu'elle offre. Au regard de la contribution des activités touristiques au produit intérieur brut (PIB), le gouvernement ivoirien a exprimé sa volonté d'en faire l'un des piliers du développement économique. Depuis lors des actions de promotion du tourisme balnéaire continue d'être entreprises pour rendre AM davantage attrayante.

Il y a donc lieu de prévoir l'impact de ces décisions et actions sur les emplois à créer, l'augmentation des visites à Assinie et par ricochet l'augmentation du taux de mobilité, révélateur des besoins de transport.

#### **2. Les activités commerciales**

L'un des indicateurs du développement des activités économiques d'une localité est la multiplication du volume des échanges commerciaux.

Autrefois dépendant en grande partie de grossistes établis à Abidjan et Bonoua, qui s'y rendaient chaque semaine pour l'approvisionnement de la population en produits de consommation, AM aujourd'hui bénéficie de l'installation de plusieurs commerces.

Nous pouvons constater le long des voies et à l'intérieur, plusieurs boutiques alimentaires, des quincailleries, des restaurants des magasins de ventes de vêtements, d'articles de ménage et d'ameublement etc, où les populations se rendent pour leurs achats quotidiens.

Le jour de marché à Assinie est fixé au lundi. A cette occasion, les commerçants venant des villages voisins, de Bonoua, d'Adiaké et même d'Abidjan s'y rendent pour la vente de leurs produits. C'est aussi le moment que choisissent les populations des villages environnant, n'ayant pas accès à tous les produits ou articles dont ils ont besoin de s'y rendre pour s'en procurer.

Aussi, les actions des autorités, conjuguées à la volonté des populations d'aspirer à un bien-être, ont permis, en 2010, à la localité, de bénéficier de l'installation d'une agence de la BIAO Côte d'Ivoire, aujourd'hui NSIA Banque, en plus des structures de transfert d'argent (Orange Money, MTN Mobile Money), des infrastructures économiques, éducatives, de santé et sportives.

De toute évidence, la dynamique des activités économiques et de mouvement de la population déteint favorablement sur les services de transport davantage sollicités.

### **3. Autres activités**

AM est de plus en plus valorisé par la pluralité d'activités qui se distinguent principalement en animations culturelles, éducatives, sanitaires et sportives.

Chaque année, plus précisément au cours de la troisième semaine du mois d'août, est organisé le festival « Climblé Beach d'Assinie ».

C'est une célébration qui rassemble tous les fils et filles autour des valeurs et richesses naturelles du village d'Assinie. Elle s'étend sur trois jours à savoir vendredi, samedi et dimanche ; pendant lesquels il est fait la promotion de la localité et de son peuple, par des jeux concours, des défilés de valorisation culturelle, des soirées dansantes etc. Le dimanche, la population est invitée à se rendre à la plage pour partager des moments de gaieté avec des artistes musiciens.

L'édition de 2015 fut la 25<sup>ème</sup> du genre, un moment de retrouvaille qui attire chaque année davantage de populations venant des autres villes de la Côte d'Ivoire.

En outre, nous notons la construction et l'équipement du « musée Aniaba » d'Assinie où la population peut s'imprégner de l'histoire du peuple de cette localité par sa visite.

En vue de permettre une éducation de qualité aux fils de la localité, diverses initiatives ont été prises. Il s'agit, entre autres, de la construction d'un collège accueillant aussi bien les élèves d'Assinie que ceux des villages environnants, la réhabilitation d'anciennes écoles, la construction de nouvelles écoles primaires et d'un centre de formation à la couture.

Au chapitre de la santé, en plus de la réhabilitation, en 2013, du premier centre de santé de la localité, il a été construit une maternité puis une infirmerie pour le compte du collège moderne, etc.

Quant au volet sportif, il est organisé chaque année à Assinie, des tournois sportifs par catégories d'âge, auxquels participent les jeunes des villages voisins et les élèves et étudiants qui s'y rendent pour les vacances.

Bien que justifiant d'une augmentation de sa population et des espaces d'habitation ainsi que du développement de l'ensemble des activités, la proposition d'une offre de transport ne peut valablement être pensée sans une étude préalable de la mobilité des populations.

Dans les paragraphes suivants, seront illustrés les éléments de l'analyse du marché à travers le couple mobilité-transport.

## **SECTION. 2 : ANALYSE DE LA MOBILITE DES ASSINIENS**

Pour mieux appréhender les besoins de transport, la compréhension de la mobilité des populations est nécessaire. Celle-ci implique la recherche des facteurs qui motivent le déplacement des personnes, les moyens de transport utilisés et les raisons qui motivent le choix de ces moyens.

Mais avant cela, la connaissance du vocabulaire et de la méthodologie justifiant notre analyse de la mobilité est nécessaire.

### **I. Eléments de vocabulaire**

La connaissance du vocabulaire technique du domaine du transport et de la mobilité est nécessaire dans la mesure où elle facilite la compréhension des résultats de notre analyse. Ci-après quelques notions utiles.

#### **1. Déplacement, distance et durée d'un déplacement**

##### **a. Le déplacement**

On considère qu'un déplacement est effectué dès qu'une personne va d'un lieu à un autre, pour y effectuer une activité. Le déplacement est caractérisé par plusieurs paramètres : le motif du déplacement (activité), les lieux de départ et de destination, les heures de départ et d'arrivée, le(s) mode(s) de transport, la distance parcourue.

Exemple : Une personne qui dépose son enfant à l'école (accompagnement) avant d'aller travailler effectue donc deux déplacements.

##### **b. La distance et durée d'un déplacement**

La distance d'un déplacement est le nombre estimatif de kilomètres (km) parcourus par une personne ou un véhicule d'un point à un autre.

La durée d'un déplacement désigne le temps total pour effectuer le déplacement du lieu d'origine au lieu de destination où s'effectue l'activité qui motive ce déplacement. Cette durée se décompose donc, dans le cas d'un déplacement en transport collectif, en plusieurs temps :

- temps d'accès au mode, ou temps de rabattement à pied ;
- temps d'attente du mode ;
- temps de trajet à bord du véhicule ;
- temps du trajet terminal, à pied.

## **2. Marche à pied, mobilité et taux de mobilité**

### **a. La marche**

La marche à pied caractérise la partie des populations urbaines qui, faute de moyens, ou en raison de la distance ou encore de la nature de leur activité (exemple des vendeurs ambulants), effectuent tous leurs déplacements à pied.

### **b. La mobilité et le taux de mobilité**

La mobilité quotidienne est le nombre moyen de déplacements effectués par jour par personne.

Cette valeur moyenne peut être calculée sur la base des déplacements effectués pendant les seuls jours ouvrables (lundi au vendredi), pendant le week-end (samedi et dimanche) ou durant l'ensemble de la semaine (lundi au dimanche).

Le taux de mobilité est la part des personnes qui se sont déplacées parmi la population de référence

## **3. Mode de transport, motif de déplacement et transport**

### **a. Le mode de transport ou de déplacement**

Le mode de déplacement est tout moyen utilisé pour se déplacer. Exemple la marche à pied, le vélo, la charrette, les véhicules de transport individuel (voiture, mobylette) et véhicules de transport collectif (bus, minibus, etc.).

### **b. Le Motif de déplacement**

C'est l'activité réalisée au lieu de destination.

Exemple : Aller à l'école, à l'église, à la mosquée au travail, faire un achat, rendre visite.

### **c. Le transport**

Le transport désigne le déplacement d'objets, de marchandises ou d'individus d'un endroit à un autre.



## **II. Objectifs et méthodologie de l'analyse de la mobilité des assiniens**

Il sera successivement présenté l'objectif et la démarche suivie, pour comprendre les habitudes de mobilité des assiniens.

### **1. Objectifs de l'analyse de la mobilité des assiniens**

L'analyse de la mobilité des assiniens vise à mieux comprendre les différentes logiques et pratiques de leurs déplacements.

Les déclinaisons que renferme cet objet sont la connaissance des motifs de déplacement ainsi que celle du temps ou la distance parcourue, et l'identification des raisons de la préférence pour les différents modes de transport. Tout ceci afin d'une part d'appréhender l'existence d'un marché réel, d'analyser l'opportunité d'une offre de transport collectif adaptée aux besoins de mobilité des assiniens et d'autre part, de disposer d'une base de données dont se serviront les autorités locales pour la planification et l'adaptation des politiques d'aménagement des infrastructures de transport.

### **2. Méthodologie de l'analyse de la mobilité des assiniens**

Nos travaux sur le terrain visent à obtenir des données sur les déplacements des assiniens disséminés dans les quartiers et sous quartiers de Mafia, Sagbadou, France, Pango, Donwaï, quelque que soit l'âge, le sexe et la profession.

Pour y parvenir, des entretiens directs suivis du renseignement d'un questionnaire soigneusement élaboré ont servi de collecte des données.

Il a s'agit d'enquête origine-destination à la gare routière d'Assinie, auprès des voyageurs qui a consisté en des interrogations directes sur les lieux d'origine et de destination de leurs déplacements, la fréquence et motifs de ces déplacements, leur volonté ou non d'emprunter des taxis collectifs, qui en réalité n'existe pas à AM ainsi que le prix qu'ils seraient prêt à payer.

Pour la réussite de notre enquête, nous avons eu recours aux services de quatre personnes domiciliées à Assinie avec qui nous avons travaillé dans un climat de collaboration parfaite.

Au total, une population de 50 hommes et femmes répartie sur une base paritaire, ont été interrogées.

Les résultats de cette étude se présentent comme suit :

## **III. Résultats de l'analyse de la mobilité des assiniens**

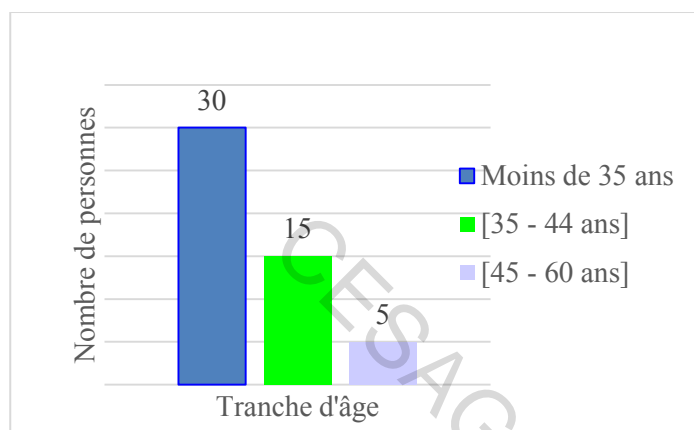
Nous présenterons d'abord, les données générales, ensuite les motifs et moyens de déplacement, et terminerons sur les opinions des répondants sur la mobilité.

## 1. Informations générales

Cette partie traduit les données obtenues sur l'âge, le sexe et l'activité des répondants.

### a. Répartition des répondants par tranche d'âge

A noter que sur 50 répondants, 30 ont moins de 35 ans, 15 ont un âge compris entre 35 et 44 ans, et 5 plus de 45 ans. Nous pouvons donc supposer que la problématique des transports et des déplacements concerne plus les jeunes. Ces données portent à croire que le nombre de déplacements au cours des années à venir augmentera d'autant plus que l'évolution de la population est composée dans sa plus grande majorité de jeunes.

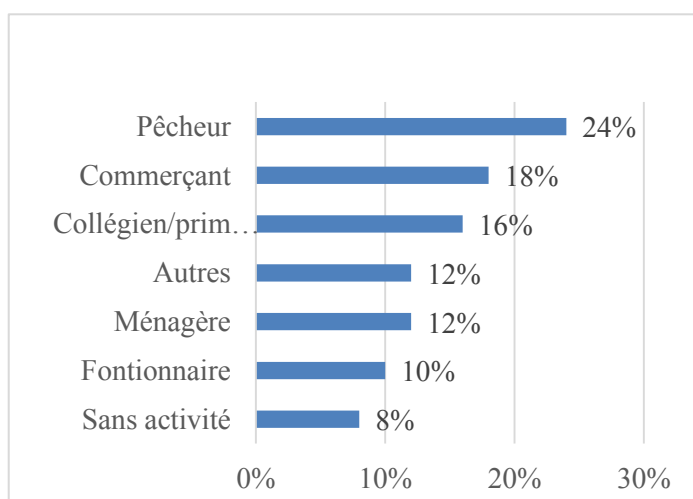


Source : synthèse de l'auteur

### b. Répartition des répondants par activités exercées

A la lumière du graphique ci-contre, 64% des personnes interrogées exercent au moins une activité, ce qui laisse croire que ces personnes disposent de revenu qui leur permet d'assurer sous certaines conditions leurs déplacements.

Figure 2: Répartition des répondants par activité



Source : synthèse de l'auteur

Cependant, les pêcheurs qui passent la majorité de leur temps sur l'eau, ont le taux d'activité le plus élevé.

12 % des répondants sont représentés par le caractère "autres". Ils se composent de maçons, menuisiers et de gérants de cabine téléphonique.

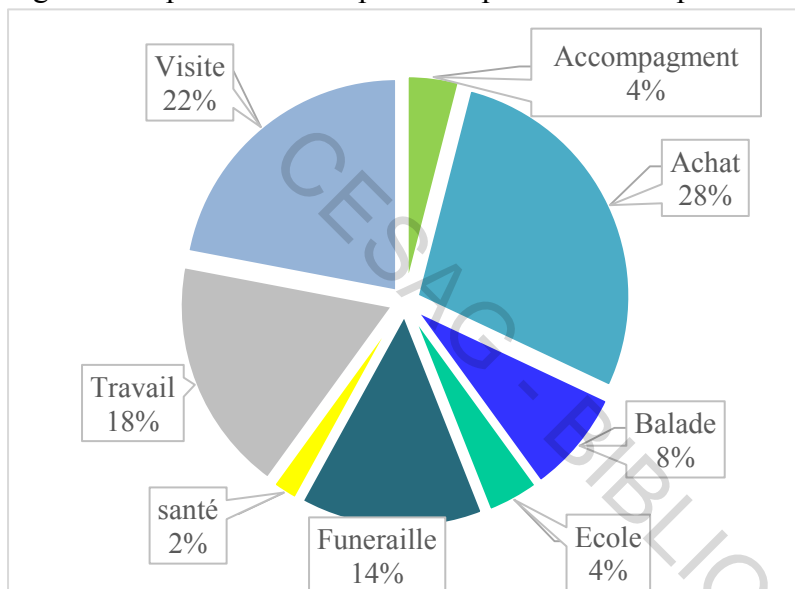
## 2. Motifs et moyens de déplacement

Il est abordé dans ce point la répartition de la population aussi bien par le motif de leur déplacement que par les moyens utilisés pour ces déplacements

### a. Répartition par motifs de déplacement

A la question de savoir si elles se déplacent dans la commune, toutes les personnes interrogées ont répondu affirmativement et disent se déplacer tous les jours. En plus de ces réponses, il est noté huit (8) raisons qui ont principalement motivé le déplacement

Figure 3: Répartition des répondants par motif de déplacement



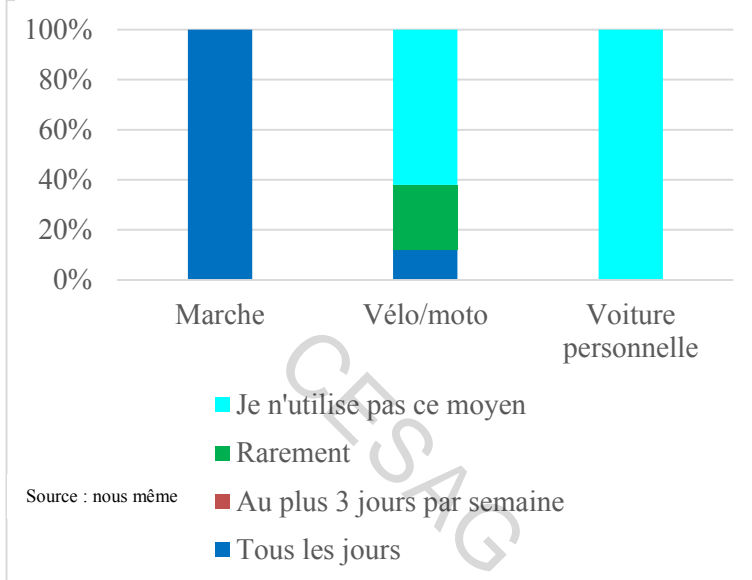
des répondants le jour même de l'enquête et si l'on s'en tient seulement à l'aire de notre enquête, il peut être supposé que la population se déplace beaucoup pour effectuer des achats (28%), rendre visite (22%) et pour aller au travail (18%). Toutefois, les funérailles (14%) qui mettent en relief le degré de solidarité entre les individus, constituent une raison de déplacement non négligeable.

Source : synthèse de l'auteur

## b. Réparation par moyen de déplacement

La lecture du graphique ci-contre indique sans surprise que la marche est le mode de déplacement le plus pratiqué. Les répondants sans exception disent marcher tous les jours et ajoute ne disposer d'aucune voiture personnelle.

Figure 4: Répartition des répondants par mode de transport



Quant à la fréquence d'utilisation du vélo ou de la moto, 62% de ces personnes affirment ne pas les utiliser, 26 % les utilisent rarement et 12% chaque jours.

En conclusion, les moyens physiques de transport sont faiblement utilisés au détriment de la marche. Cette tendance s'explique par le fait que les distances parcourues ne sont pas assez longues mais aussi par l'absence d'alternative à la marche pour des déplacements sans efforts physiques.

## 3. Opinion sur la mobilité

L'opinion sur la mobilité a consisté à recueillir les avis des répondants sur une mise probable en circulation de véhicules collectifs de transport. Les questions ont porté sur les moyens de déplacement des répondants, lors des voyages hors d'Assinie, leur adhésion au projet de création d'une société de transport et le prix qu'ils seraient disposés à payer pour les services à fournir.

De l'analyse des données, il ressort que 17 personnes attendent que le véhicule de transport se rende à leurs domiciles ou dans leurs quartiers pour leurs voyages hors d'Assinie; 21 personnes disent se rendre à la gare à pied si elles n'ont pas de bagages à porter.

Aussi, 22 personnes sur 50 disent vouloir bénéficier de véhicule de transport inter-quartier alors que 28 d'entre elles ont exprimé leur indifférence à ce projet.

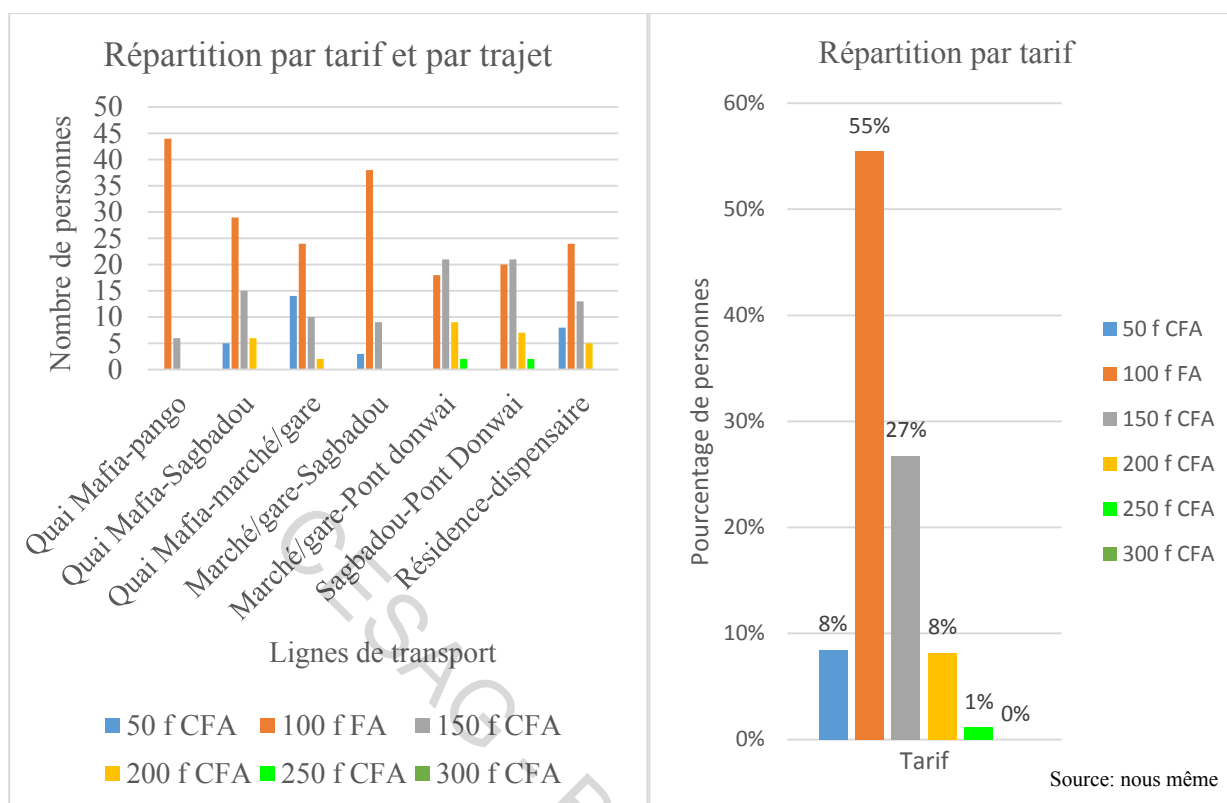
S'il devrait être mis en œuvre, rapidité et disponibilité sont les caractéristiques souhaitées.

Enfin lors qu'on compare les trajets à parcourir aux tarifs à payer, nous remarquons que le prix de 100 f prédomine quel que soit le trajet.

En résumé, les individus de notre échantillon proposent en moyenne de payer 100 f pour leur déplacement inter-quartier ou à défaut 150 f.

Ci-dessous les graphiques illustrant les volontés des répondants.

Figure 5: Répartition des répondants par tarif et par trajet



Les graphiques ci-dessus ont présenté la situation de la mobilité de la population de notre échantillon. Pour pouvoir cerner le déséquilibre entre offre et demande en transport et saisir des opportunités, il convient d'analyser l'environnement du transport.

### SECTION. 3 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU TRANSPORT A ASSINIE

Cette section est dédiée à la présentation du dispositif réglementant le transport, la demande et l'offre de transport à AM.

#### I. Cadre réglementaire du transport

L'exercice des activités de transport à AM s'inscrit dans le cadre qui régit le transport de façon générale en Côte d'Ivoire. Ce cadre est composé de différents textes de loi, décret et décisions dont certains ont été réexaminés dans le cadre d'un ambitieux programme de modernisation des systèmes de transport, voulu par le Ministère ivoirien des transports.

## 1. Textes réglementaires

Différents textes régissent l'activité de transport urbain de personnes en Côte d'Ivoire. Il s'agit entre autres :

- du décret n° 2007-466 du 08 mai 2007 portant organisation du Ministère des Transports et qui définit les directions et services rattachés à ce ministère pour l'exercice de ses attributions ;  
Exemple : le Service du Guichet Unique Automobile (SEGUA) qui coordonne et suit de la mise en œuvre des procédures administratives d'immatriculation des véhicules.
- de l'Ordonnance N° 2000-67 du 9 février 2000 déterminant les principes fondamentaux du régime des transports terrestres en vue de son apport à l'accroissement de la mobilité des personnes et des biens, etc.

En son article 3, est défini le transport urbain comme « ... le transport de personnes effectué à titre de profession habituelle ou de façon occasionnelle au moyen d'un véhicule d'une capacité dépassant la limite fixée par décret et qui s'opère à l'intérieur du périmètre d'une commune, d'une ville ou Groupement de Collectivités territoriales défini par décret... ».

L'article 16 plus loin, précise que : « Les tarifs applicables au contrat de Transport doivent permettre d'une part aux transporteurs une couverture du coût réel du service rendu incluant une marge bénéficiaire et d'autre part, à l'usager d'avoir accès, à un coût optimal et à des conditions de sécurité satisfaisantes, à des prestations de bonne qualité ».

Toutefois, l'Etat peut user de son pouvoir pour fixer des tarifs auxquels doivent se conformer les parties au contrat de transport.

## 2. Les acteurs du transport

### a. Le Ministère des Transport

Ses démembrements dont la Direction Générale des Transports Terrestre et de la Circulation (DGTTC) qui est chargée de la conduite de la politique nationale en matière de transports terrestre et de la circulation routière et ferroviaire.

### b. Les collectivités locales ou communes

Elles sont chargées de l'aménagement et la maintenance de la voirie, l'organisation des transports collectifs, la circulation urbaine dans leur localité respective

- c. Le Haut Conseil du Patronat des entreprises de Transport Routier en Côte d'Ivoire (HCPTRCI)

Il est l'interlocuteur unique et légal des autorités administratives, politiques. Il défend les intérêts des transporteurs.

- d. Le Fonds de Développement du Transport Routier (FDTR)

Au statut d'Etablissement Public à caractère Industriel e Commercial (EPIC), le FDTR apporte son appui financier aux transporteurs pour le renouvellement de leur parc automobile.

- e. Les opérateurs de transport public

Il s'agit principalement de la SOTRA (société de transport abidjanais) qui en vertu d'un contrat formel détient le monopole du transport public dans toute la ville d'Abidjan, les taxis brousses (taxis ville) communément appelés wôrô-wôrôs, les taxis compteurs et les cars de transport desservant les autres communes de la Côte d'Ivoire.

### **3. Les conditions d'exercice et documents administratifs de transport**

- a. Le permis de conduire

L'exercice de l'activité de transport est subordonné à l'obtention d'un permis de conduire.

Avant que le permis de conduire ne lui soit délivré, le candidat suit d'abord un enseignement aux techniques de conduite à l'issue duquel il est soumis à des tests écrits et visuels d'aptitude.

- b. La taxe d'inscription

L'article 24 de l'annexe fiscale à la loi n°2005-161 du 27 avril 2005 portant loi des finances 2005, institue une taxe d'inscription pour l'obtention du titre du transport urbain de personnes et une redevance d'autorisation annuelle à payer par toute personne physique ou morale exerçant une activité de transport, préalablement à la reconnaissance officielle de la qualité de transporteur.

Le montant de la taxe d'inscription est fixé à 50 000 f pour les personnes physiques effectuant l'activité de transport public de personnes (respectivement 100 000f CFA pour les personnes morales). Quant à la redevance d'autorisation, son montant est de 20 000 f FCA pour les taxis-ville exploités dans les limites d'une commune de moins de 20 000 habitants.

c. La patente publique de transport de personnes

Elle est due annuellement et se calcule comme suit : patente = prime fixe + variante  $(n-1 * 1.008 \text{ f CFA})$  + impôt sur le bénéfice réalisé ; avec  $n$  = nombre de place dans le véhicule.

La prime fixe est de 50 000 f.

d. L'assurance automobile

La souscription à une police d'assurance automobile est obligatoire en Côte d'Ivoire. Elle permet de se couvrir contre le risque d'accident.

e. La vignette automobile

Elle est due annuellement. Les tarifs applicables varient selon la puissance du moteur véhicule.

Après avoir pris connaissance de l'environnement du transport, nous abordons le point sur la demande de transport.

## II. La demande de transport

Lorsqu'on se réfère aux résultats de l'étude de la mobilité, tous les répondants souhaitent bénéficier de moyen de transport. Ce souhait est à extrapoler à l'ensemble de la population d'autant plus que les facteurs qui pourraient déterminer la demande de transport sont nombreux.

D'abord la distance. La demande de transport est fortement corrélée à la distance qui sépare les résidences aux lieux de prédilection des populations ; plus vous habitez loin plus vous sollicitez un moyen de transport. Et puisque le développement des activités d'une localité traduit l'expression des besoins d'achat de la population ; celle-ci est amenée à se déplacer davantage.

C'est ce qui se passe à AM où le développement du paysage urbain et économique suscite des plaintes qu'il n'existe pas de véhicule de transport inter-quartier.

Ensuite les conditions climatiques : les populations se déplacent moins entre 11 heures du matin et 14 heures car il fait beaucoup chaud à Assinie et c'est à cette période de la journée que la chaleur se fait plus ressentir.

Enfin les problèmes de santé physique : Certaines personnes, notamment les femmes souffrent d'arthrose du genou, ce qui rend difficile leur déplacement aux lieux de culte, d'achat, de funérailles.

Pour résumer, la demande locale de transport à AM existe bien actuellement et augmentera au fil des années. Cette demande n'est actuellement pas satisfaite dans la mesure où les offres proposées par les transporteurs, ne couvrent pas les déplacements inter-quartiers.



### III. L'offre de transport à Assinie Mafia

La structure géographique d'AM, laisse entrevoir un morcellement de plusieurs espaces de terre que nous pouvons regrouper en trois : d'abord le bloc de terre que représentent les quartiers de Sagbadou, Mafia, Donwaï etc., ensuite la presqu'île longue de plusieurs kilomètres, avec de belles plages (voir Figure 6 page 25), enfin le quartier France et les autres villages et campements.

Ces portions de terres sont reliées par un vaste plan lagunaire, ce qui permet de constater l'existence de deux types de transport que sont le transport routier et le transport lagunaire.

#### 1. Le transport routier de personnes

Le transport routier de personnes est exploité par des individus qui disposent de véhicules affectés à différents lignes que sont les lignes d'AM à Assinie Assouindé, Bonoua, Grand Bassam et Abidjan.

##### a. La ligne AM - Assinie Assouindé

Distante d'environ 18,2 kilomètres, elle est assurée par les véhicules banalisés communément appelés « taxi brousse ». Le coût du transport pour sur cette ligne est de 700 f.

Cependant, il est offert au voyageur, la possibilité de payer moins que cette somme lorsqu'il descend en route pour les villages voisins (N'goua, Ebotiam, Mabianéha et Madjan).

##### b. La ligne AM – Bonoua

Egalement exploitée par les « taxi bourse » avec la possibilité pour les passagers de descendre à Samo ou la destination de leur choix en payant moins que le tarif normal qui est de 1500 f.

##### c. Le trajet AM – Grand Bassam

Distant d'environ 62,5 kilomètres. Les taxis brousses et les véhicules de marque Renault 505 se partagent cette ligne. Elle enregistre de moins en moins de trafic en raison de la possibilité qu'ont les passagers de descendre à Grand Bassam lorsqu'ils empruntent le trajet AM – Abidjan.

##### d. La ligne AM – Abidjan

Créée en 2008 à la suite de la multiplication des voyages en provenance et à destination d'Abidjan. Elle est exploitée par mini-car appelés « Dyna ». Le tarif pour ce trajet est de 1500 f en aller et 2000 f pour le retour à Assinie.

Au total une quinzaine de véhicule<sup>4</sup> exploitent le transport routier de personnes à AM.

Cependant d'autres moyens permettent assurer le transport, notamment celui lagunaire.

---

<sup>4</sup> Informations obtenues de The Christophe, transporteur à Assinie Mafia.

## 2. Le transport lagunaire

Le transport lagunaire est un moyen d'accès aux plages d'AM et au quartier France.

Lorsque nous longeons les bords de la lagune, le constat qui prévaut est la présence de pirogues. Les habitants s'en servent non seulement pour leurs activités de pêche mais aussi pour le transport de personnes en plus des embarcations à moteur nommées « TIH » par les appoloniens.

En effet, c'est sur une île longue de plusieurs kilomètres que se trouve la belle plage d'Assinie. Pour s'y rendre, le visiteur est tenu de traverser la lagune. Le prix de la traversée varie en fonction de la distance et du type du client. Il est de 100 f à 2000 f CFA.

Outre la pirogue, l'embarcation à moteur (voir image 1) est un moyen de transport sécurisé plus rapide.

La population l'emprunte pour ses déplacements à destination du quartier France et pour le transport de leurs marchandises. Elle peut contenir jusqu'à 45 passagers pour un tarif personnel de 300 f.

Figure 6: Moyens de transport lagunaire et vue de l'espace d'AM



Embarcation à moteur (TIH)  
Source : Dr OUATTARA Seydou



Transport de personne à pirogue  
Source : Dr OUATTARA Seydou



Vue du Ciel d'Assinie Mafa Source :  
Site de l'Hôtel villa Bakea

## CHAPITRE II : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU PROJET

Dans le chapitre précédent, il a été illustré les motivations du choix de la création d'une société de transport. Celui-ci présentera cette société sous la forme de son objet (section 1), son organisation administrative (section 2) et ses aspirations commerciales et marketing (section 3).

### SECTION 1 : PRESENTATION DU PROJET

Il s'agit ici de présenter les caractéristiques sociétales, le service et les moyens d'exploitation et l'intention stratégique qui fonde son existence.

#### I. Forme-objet-dénomination sociale-siège social-durée

L'acte uniforme portant droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (AUSCGIE), définit plusieurs formes de société avec les conséquences qui en découlent.

Notre choix porte sur la société à responsabilité limitée (SARL). Comme tel, nous devons satisfaire aux conditions du nombre d'associés, de capacité juridique etc.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de la future société.

Tableau 2: Présentation des caractéristiques de la société

Forme	SARL
Objet	Transport de personnes, de marchandises et divers
Dénomination	NITORO Transport
Siège social	Assinie Mafia avec possibilité de transfert dans une autre ville ou création de succursale.
Durée	99 ans
Nombre d'associés	Deux (2)
Forme de l'acte de constitution	Contrat de société
Capital social	1 000 000 f CFA
Mode de direction	Un (1) gérant placé sous le contrôle des associés

Source : synthèse de l'auteur

Assinie Mafia est la localité qui abritera le siège de NITORO Transport.

Ce choix répond non seulement à notre volonté de minimiser les dépenses de fonctionnement mais aussi et surtout parce que c'est à Assinie Mafia que se trouve le marché convoité.

## II. Les services et type de moyen

Nous décrirons dans les parties suivantes, le service que nous comptons offrir et les moyens techniques de réalisation de ce service.

### 1. Le service : le transport de personnes

Le service consiste au transport local de personnes, à partir de points focaux vers les lieux de prédilection. Pourra en bénéficier, toute la population, sans distinction d'âge, d'activité, ni de sexe.

Toutefois deux segments de clientèle, permettront de distinguer nos offres en service personnalisé et collectif de transport.

Le service personnalisé est destiné aux personnes qui préférèrent être transportées seules; soit par ce que voulant se rendre sans détour à leur lieu de prédilection où par ce qu'elles ne sont pas habituées au transport collectif de personne. Ce segment concerne aussi bien les habitants que les touristes ou visiteurs. Nous comptons nommée ce service par « Nitoro Express moov » ou "Nitoro Quick moov".

Quant au service collectif, il se diffère du premier parce que les véhicules affectés, seront empruntés par plus d'une personne pour différentes destinations.

Outre le transport terrestre de personnes, nous envisageons d'étendre nos activités à celui marchandises et de biens sur de longues distances puis lorgnerons à terme, le transport lagunaire, s'il présente des garanties de succès.

Ces dernières visions de situent dans un horizon de cinq ans.

### 2. Le matériel de transport

L'étude de la mobilité des assiniens met en évidence entre autres les caractéristiques de rapidité et de disponibilité, d'un moyen de transport, que souhaiteraient bénéficier les populations.

Le matériel que nous leur proposons n'est pas loin de satisfaire ces exigences.

Il s'agit de moyen de la catégorie des tricycles communément appelé « Keké Maroua » par les nigériens (voir figure 7 page suivante).

Le modèle **150cc** ci-dessous à une capacité de cinq (5) personnes y compris le conducteur.

Mesurées en millimètre, sa longueur, sa largeur et sa hauteur sont désignées ainsi: 2900x1100x1800mm.

Il peut rouler à une vitesse de plus de cinquante kilomètre à l'heure (50 km/h).

Quant au modèle X 200-TP, ses dimensions sont 3240x1250x1750 mm pour poids à vide de 490 kg. Il peut contenir sept (7) passagers et rouler à une vitesse de 60 km/h pour une consommation en carburant de 3,8 L/100 km.

Sur la page suivante est présenté le matériel d'exploitation en image.

### 3. Nos moyens de transport en image<sup>5</sup>

Figure 7: Présentation des moyens de transport de la société



Modèle 150cc



Modèle X 200-TP



Source : Alibaba.com

### III.L'intention stratégique

L'intention stratégique ici traduit les aspirations de la société en termes de vision, mission et objectifs à long terme à atteindre.

#### 1. Notre vision et mission

La création de notre société est fondée sur un idéal, que nous nous efforcerons de nous rapprocher dans la gestion quotidienne de nos activités.

<sup>5</sup> <http://www.alibaba.com>

Il s'agit de notre vision qui souligne notre désir d'être l'entreprise de référence et de premier choix vers laquelle se tournent les habitants de la Côte d'Ivoire pour leurs besoins en transport de personnes, de marchandises et de biens.

Cela doit se concrétiser par des décisions, des actions, des comportements. C'est pourquoi nous exprimons notre mission en ces termes : faciliter durablement la mobilité des populations, par une offre de service de transport adapté à leurs besoins.

## **2. Les objectifs généraux**

Nos objectifs généraux se déclinent en objectif quantitatif et qualitatif que sont :

- Accroître la valeur de notre entreprise avec une rentabilité financière d'au moins 13% chaque année.
- Maintenir le taux de satisfaction de nos clients à 80%.

## **SECTION 2 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET SUIVI DES ACTIVITES**

Pour garantir sa survie, la société doit être bien organisée. L'organisation suppose que des responsabilités soient clairement définies, des procédures écrites et des outils de prise de décision mis en place.

Dans les paragraphes suivants, nous présenterons successivement, l'organisation administrative de la société (I), le contrôle interne et les procédures (II) et les outils de suivi de nos activités.

### **I. L'organisation administrative de la société**

Trois niveaux de responsabilité apparaissent dans l'organigramme : le niveau de la gestion stratégique (la gérance), administrative et de la gestion opérationnelle.

#### **1. La gérance**

La société sera administrée par un gérant.

Il a la charge de définir la politique générale de la société avec l'aide des associés.

En tant que gérant, il prévoit, organise, commande, coordonne et contrôle.

La tâche de prévision consiste en la fixation des objectifs à atteindre en fonction de l'environnement externe et interne de la société (évolution du marché, de la concurrence, niveau d'activité, etc.).

Il assure le rôle de financier qui consiste à servir d'interface entre la société et les banques pour la recherche de fonds et leur affectation à divers emplois.

Il assurera la fonction commerciale, qui s'agit pour lui de connaître les caractéristiques du marché et son évolution, d'appréhender les besoins des consommateurs et d'adopter une stratégie marketing appropriée.



A l'égard des tiers le gérant est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société.

Cependant, ses tâches sont accomplies en collaboration avec l'assistant administratif.

## **2. L'assistant administratif**

L'assistant administratif est sous la responsabilité du gérant de qui il reçoit des ordres et le pouvoir de contrôle des activités des conducteurs et du service technique.

L'exécution des tâches administratives lui incombe. Il est donc en contact avec les tiers dont les fournisseurs.

Il procède aux encaissements des recettes journalières et effectue les dépenses de fonctionnement de la société.

Il donne également des orientations aux conducteurs, et rend compte de sa gestion au gérant.

## **3. Le niveau opérationnel**

Les activités opérationnelles sont assurées par les conducteurs (15 personnes à partir de la deuxième année), repartis sur les voies les plus empruntées et menant aux principaux quartiers. Leurs travaux quotidiens seront facilités par le service technique qui se charge de l'entretien des véhicules.

Les conducteurs devront se conformer aux horaires de travail, définies par le gérant et lui feront part de toutes leurs préoccupations. Ils sont également responsables de la bonne utilisation des véhicules et doivent respecter aux procédures de gestion du parc automobile.

A la fin de chaque journée, les conducteurs devront rendre compte de leurs travaux à l'assistant administratif.

Quant au service technique, il se compose de deux (2) mécaniciens aidés dans leurs tâches par des apprentis. Ce service assure l'entretien et la réparation des véhicules.

A cet effet, il procède aux contrôles techniques périodiques pour éviter que les véhicules tombent régulièrement en panne.

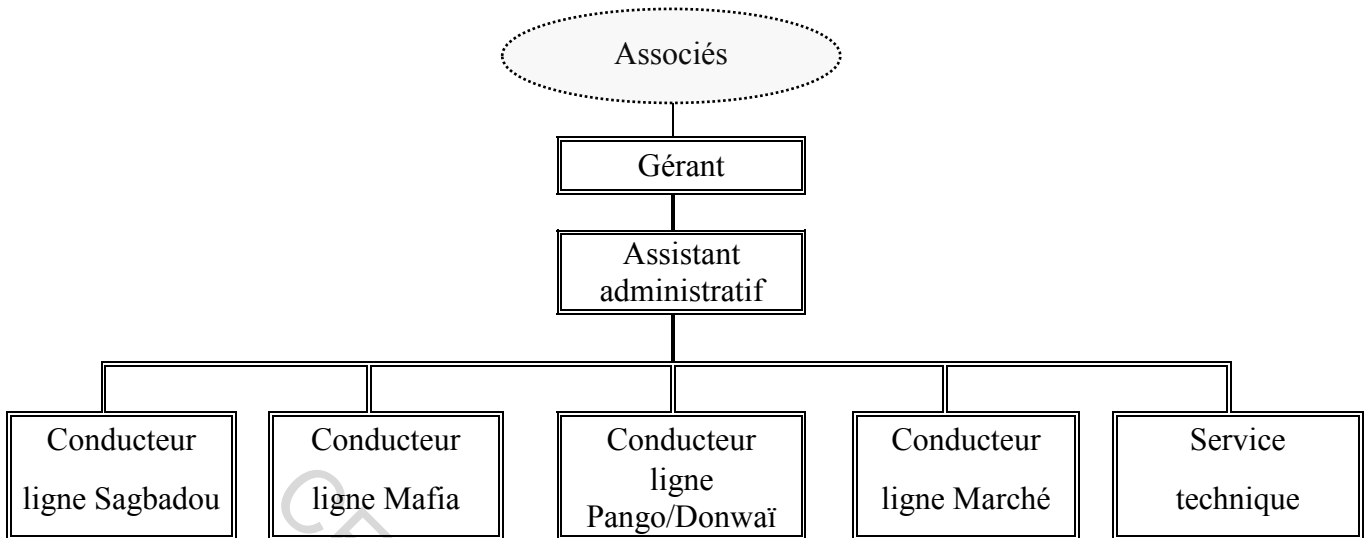
Ce service travail en collaboration avec les conducteurs, pour la préparation des visites techniques et divers entretiens.

Toutes ses interventions sont matérialisées par écrit et portées à connaissance de l'assistant administratif qui devra s'assurer de la réalité de la panne ou du problème technique avant tout décaissement.

Une fois l'organisation des hommes définie, il importe que la société se dote de procédures qu'elle se doit de respecter l'application, pour une gestion optimale de ses activités et ses ressources.

Nous en parlerons, mais bien avant, observons les niveaux hiérarchiques de la société comme suit.

Figure 8: Organigramme hiérarchique de NITORO Transport



Source : synthèse de l'auteur

## II. Le contrôle interne et les procédures

Pour atteindre nos objectifs et gérer de façon efficace nos ressources, notre organisation doit être dotée d'un bon système de contrôle interne, matérialisé par des procédures écrites.

### 1. Le contrôle interne

Par définition, le contrôle interne est l'ensemble des processus mis en œuvre par la direction et l'ensemble du personnel, en vue de la maîtrise des risques qui seraient de nature à compromettre l'atteinte des objectifs et la survie d'une organisation.

Quatre (4) principaux objectifs sous-tendent le contrôle interne : d'abord la protection du patrimoine ; ensuite, le respect des lois, règlements nationaux et décisions de la direction générale ; la fiabilité des informations comptables et financières, enfin l'efficacité et l'efficience dans la gestion des activités d'une organisation.

Un bon contrôle suppose la connaissance des processus de gestion de nos opérations ; d'où l'importance de la réalisation de la cartographie de nos processus.

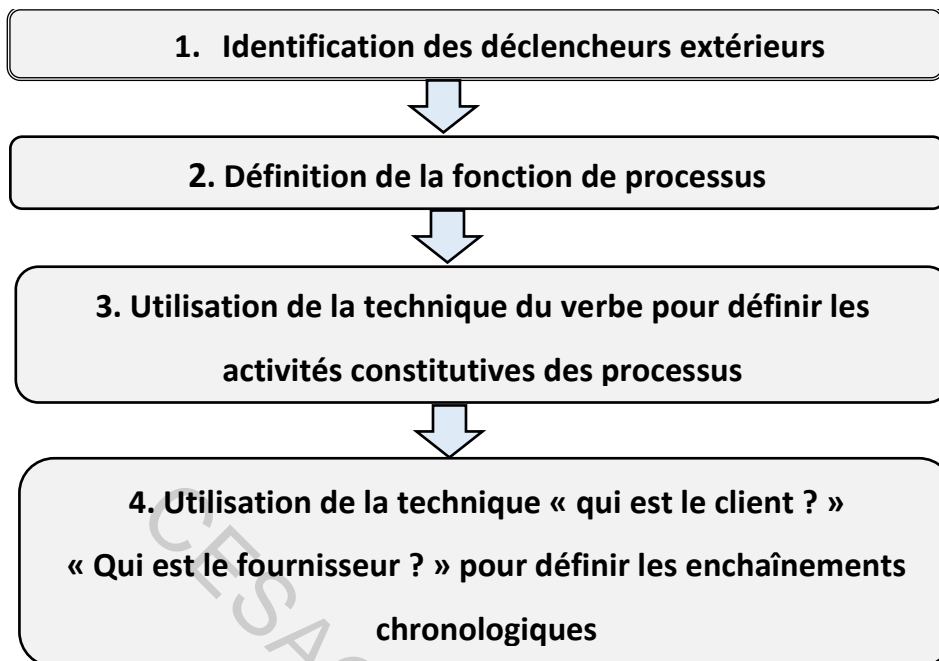
### 2. La cartographie des processus

Pour parvenir à sa réalisation, nous procéderons à une analyse détaillée des tâches de l'entreprise afin d'en identifier les enchaînements.

Quatre (4) étapes telles que présentées dans la figure suivante, guident la démarche.



Figure 9 : Les étapes de l'identification des processus



Source : Alain Fernandez, L'essentiel du tableau de bord

### **Etape 1 : Identification des déclencheurs extérieurs**

Rappelons qu'un processus est une succession d'activités où d'opérations qui, chacune, à son niveau, apporte de la valeur ajoutée au produit ou service objet de ce processus. Le processus est déclenché par un événement ou une action interne ou externe à l'entreprise qui est appelée entrée ou déclencheur extérieur. Dans le cas notre société de transport, le processus de mise en circulation d'un véhicule peut être déclenché par la levée du jour ou les chants des coqs ou encore par le crépitement du réveil du conducteur. Il s'en suivra alors le contrôle du niveau de l'eau de refroidissement et de l'huile du moteur. Si ces niveaux sont satisfaisants, le conducteur se mettra en route pour son travail.

C'est le signal d'un passager potentiel qui permettra au conducteur de s'arrêter, de lui demander sa destination et de l'inviter à monter dans le véhicule.

Le refus ou l'acceptation du passager d'emprunter le véhicule peut être motivée par l'accueil du conducteur. Donc le crépitement du réveil du conducteur et le signal du passager potentiel sont des exemples de déclencheurs extérieurs.

### **Etape 2 : Définition de la fonction du processus**

Un processus répond à un besoin bien défini. Il faudra donc se positionner en aval du processus, c'est-à-dire appréhender sa finalité ou le résultat attendu pour mieux le définir.

L'action ou l'acte à accomplir pris dans sa globalité caractérise la fonction du processus.

Exemple : Transporter une personne

**Etape 3 :** Utilisation de la technique du verbe pour définir les activités constitutives des processus. Il s'agit ici d'identifier les activités qui composent un processus par un verbe d'action à l'infinitif. Ce verbe décrit la valeur ajoutée qu'apporte l'activité. Exemple : contrôler le niveau de l'essence.

**Etape 4 :** Utilisation de la technique « qui est le client ? Qui est le fournisseur ? », pour définir les enchaînements chronologiques.

Un processus doit être circonscrit par l'identification des clients et des fournisseurs, qui se situent en amont et en aval dudit processus. Le client est donc le destinataire du résultat du processus alors que le fournisseur est perçu par l'activité en amont.

### 3. Elaboration des procédures

Une fois la cartographie des processus réalisée et l'enchaînement des tâches bien défini, nous procéderons à la rédaction des procédures.

C'est donc une formalisation de la succession des tâches d'une activité ou d'un processus, en indiquant les responsabilités, les différents contrôles à effectuer et leur matérialisation ainsi que les supports de traitement des informations.

Toute procédure également doit avoir un objectif et des règles de gestion.

Toutefois il importe de préciser que la cartographie des processus ne conditionne pas la rédaction d'une procédure. Elle facilite la compréhension de l'enchaînement des activités ou tâches et concerne plus les processus opérationnels.

Dans le cadre de nos activités et sur la base de la cartographie certaines procédures doivent être écrites, il s'agit de la :

- procédure d'autorisation des dépenses ;
- procédure de déclaration des recettes journalières,
- procédure de recrutement du personnel,
- procédure d'analyse et de gestion des performances,
- procédure de promotion de nos produits et services,
- des procédures de gestion du parc automobile qui tient compte de la procédure de mise en circulation des véhicules, de leur entretien etc.

### **III. Outils de suivi de nos activités**

Le suivi de nos activités se fera au moyen de tableaux de bord (TB) après que le budget soit voté et mis en exécution.

Il consiste en la surveillance de l'atteinte de l'objectif général et ceux spécifiques que nous aurons définis. La sélection d'indicateurs pertinents de suivi une fois les objectifs et les voies de succès tracés, permettrons de mieux apprécier l'évolution des activités.

#### **1. Sélection des indicateurs de suivi**

Les indicateurs à sélectionner doivent mesurer la performance en fonction de nos objectifs. Ils doivent être fiables et inciter à décider.

Pour l'objectif général, de rentabilité financière, de 12% chaque année, il est choisi comme indicateurs : le chiffre d'affaires et le niveau des charges de structure, qu'il faut suivre chaque jour.

La rentabilité financière se définit par le résultat net rapporté aux capitaux propres. Plus le montant du résultat est élevé, plus la rentabilité est forte.

Un bon niveau de résultat dépend à la fois des performances commerciales et d'une bonne maîtrise de nos charges.

Les objectifs commerciaux de NITORO Transport sont en phase avec cet objectif général. Ils seront déclinés en mois puis en jours de chiffre d'affaires à réaliser.

Relativement au taux de satisfaction de 80% de la clientèle, l'indicateur choisi est le nombre de plaintes de la clientèle et le taux d'occupation des véhicules.

Il faut cependant préciser que l'atteinte de ces objectifs généraux dépend d'autres dits spécifiques, qu'il importe aussi de mesurer la réalisation.

Il s'agit par exemple de l'objectif de réduction du nombre de pannes mensuelles à 2 qui peut être mesuré par le nombre de fois qu'un véhicule tombe en panne.

Après le choix des indicateurs, suit la conception du tableau de bord de gestion.

#### **2. Le tableau de bord de suivi des activités**

Le tableau de bord (TB) est un outil de prise de décision, à la disposition d'un responsable.

Il est conçu en fonction de l'objectif à atteindre et des besoins de l'utilisateur.

Le TB, regroupe quelques indicateurs significatifs sur la base desquels les décisions de gestion seront prises.

Il doit donc être synthétique et déclencher l'action d'agir ou pas.

Dans le cas par exemple d'un objectif journalier de chiffre d'affaires, il peut être fixé comme montant minimum, 500 000 f/mois/conducteur ou 5000 passagers/mois à transporter.

A la fin de chaque journée de travail, l'assistant administratif fera le point de la réalisation de chaque conducteur et renseignera les données à l'ordinateur.

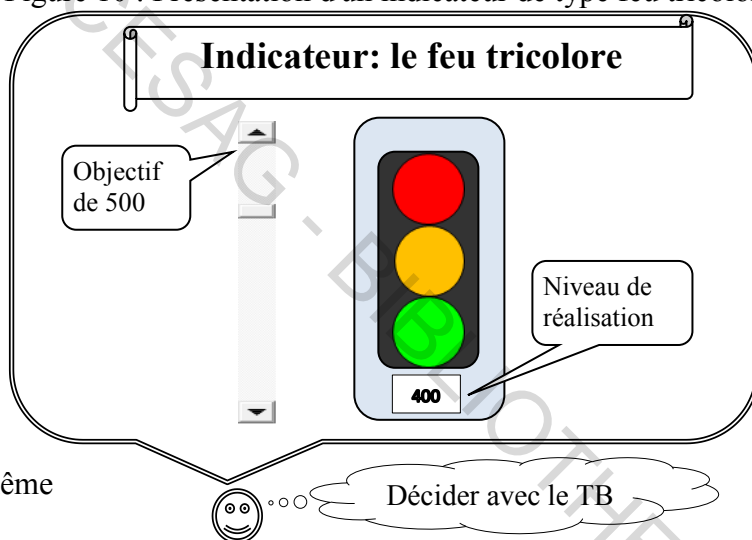
Si nous avons choisi le feu tricolore comme modèle de visualisation des performances, l'écran prendra la couleur verte si l'objectif est atteint avant la fin du mois, orange si nous sommes à 50% de l'objectif au 20 du mois, plus tôt que le 15 et rouge si l'objectif n'est pas atteint à la fin du mois.

En ce moment, nous chercherons à comprendre les causes des contreperformances et mènerons des actions qui peuvent être soit de renforcer les capacités des conducteurs, de réduire les pannes ou de mener des campagnes publicitaires.

Plusieurs modèles de TB peuvent être à la portée du décideur.

La visualisation peut-être numérique, sous forme de signaux comme présenté dans la figure 10 suivante.

Figure 10 : Présentation d'un indicateur de type feu tricolore



Source : nous même

### SECTION 3 : OBJECTIFS COMMERCIAUX ET STRATEGIE MARKETING

*« Il n'y a point de vent favorable pour celui qui ne sait où il va. »* disait Sénèque.

Cette citation encore d'actualité est valable pour toute entité, qui lorsqu'elle ne définit pas les objectifs réalistes et mesurables, suivis de stratégie marketing, cours le risque d'être en faillite. Mais, il importe avant toute action commerciale et marketing d'analyser son champ de compétition.

#### I. Analyse de l'intensité concurrentielle

##### 1. La clientèle

La clientèle convoitée est toute la population d'AM quelque soient le sexe, l'âge la profession, ainsi que les personnes qui s'y rendent à nouveau où pour la première fois.

Notre diagnostic révèle la probable influence négative que certains clients exerceront sur nos prix et prévisions de chiffre d'affaires.

En effet, à AM, vivent des populations qui depuis longtemps entretiennent des valeurs de solidarité et de respect des personnes âgées. Celles-ci ne se verront peut-être pas obliger de payer ou bien par respect pour ces personnes, le transporteur ne voudra peut-être pas les encaisser.

## **2. La concurrence actuelle et potentielle.**

Il convient de distinguer la concurrence actuelle de la potentielle puis les services ou moyen de substitution.

### **a. La concurrence actuelle**

Pour rappel, la concurrence entre transporteurs s'exerce au sein de deux compartiments que sont le transport lagunaire et celui terrestre.

Ce dernier type est subdivisé en transport local et inter-villes.

Le transport inter ville est assuré par des particuliers beaucoup plus expérimentés, qui se partagent la desserte des villes d'Abidjan, de Bassam, de Bonoua et Assouindé (village touristique), suivant une organisation bien définie.

Les tarifs aux différentes destinations ont été homologués. Il est de 700 f sur Assouindé et respectivement 1500 f sur Bonoua et 1500 f / 2000 f sur Abidjan.

Relativement au transport local ou inter-quartiers, convoité, il n'est actuellement pas exploité. Certains opérateurs l'avaient par le passé essayé sans succès.

Le diagnostic de leur échec met en évidence des faiblesses d'ordre stratégique et contextuel.

En fait, cette initiative a été prise à un moment où la mobilité de la population n'était pas assez élevée ; ce fut avant l'an 2000.

Les moyens de transport utilisés ont également favorisé cet échec. Il avait été utilisé des véhicules ordinaires de type Toyota, (plus consommateurs en carburant que ceux que nous proposons) qui devraient être chargés avant leur départ, alors que la population ne pouvait pas attendre, surtout pour des distances qu'elle pouvait parcourir à pied sans grande difficulté.

### **b. La concurrence potentielle**

La mise en circulation des tricycles de transport de personnes est une innovation à AM et même en Côte d'Ivoire. Son probable succès pourrait attirer d'autres acteurs avec qui nous disputerons le marché.

### c. Les services de substitution

La population est habituée dans sa majorité à la marche, à défaut d'alternative.

De ce fait, nos services mettront certainement du temps à être adoptés et à entrer dans les habitudes. Dans les stratégies marketing, seront menées des actions visant à modifier les comportements de la population.

### 3. Les fournisseurs

Les tricycles à mettre en circulation ne sont pas commercialisés en Côte d'Ivoire. D'où des difficultés probables, liés au coût et au temps d'approvisionnement en pièces de rechange, s'il n'est pas exigé des véhicules avec des moteurs vulgarisés.

Le carburant, notre matière première, conditionne l'exploitation de nos activités. Son prix s'est stabilisé ces dernières années et les fournisseurs satisfont aux besoins des consommateurs. Toutefois, en raison de la dépendance des activités de cette matière, il serait souhaitable que de disposer d'un stock de sécurité de sept (7) jours d'exercice.

### 4. L'Analyse SWOT

L'analyse SWOT, présentée ci-dessous met en exergue les forces et faiblesses ainsi que les opportunités et menaces auxquelles doit faire face NITORO Transport.

Tableau 3:Présentation des données de l'analyse SWOT

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Primeur de la mise en place du projet qui justifiera notre expérience future</li> <li>✓ Compétence et motivation de l'équipe dirigeante et du personnel</li> <li>✓ Prix bas et connaissance de la localité</li> <li>✓ Disponibilité et rapidité de nos véhicules</li> <li>✓ Bon système d'organisation, d'information et de communication</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manque d'expérience dans le transport</li> <li>✓ Dépendance à l'égard des banques (72,9 % du financement par emprunt bancaire)</li> <li>✓ Impossibilité de gagner la confiance absolue de nos employés</li> </ul>
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Augmentation démographique et développement des activités</li> <li>✓ Absence de concurrence actuelle</li> <li>✓ Augmentation de la mobilité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrée de nouveaux concurrents sur ce segment</li> <li>✓ Rejet des services du fait des habitudes à la marche</li> <li>✓ Retard dans la livraison des pièces de rechange</li> <li>✓ Augmentation du coût du carburant ou rupture</li> </ul>

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Disparité des motifs de déplacement</li> <li>✓ Le cadre enchanteur qu'offre AM</li> <li>✓ La stabilité politique de la Côte d'Ivoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La mauvaise qualité de la voirie</li> <li>✓ Influence négative des personnes âgées et des affinités sur les prix proposés.</li> <li>✓ Concurrence des transporteurs inter-villes</li> <li>✓ Plainte de bruits sonores</li> </ul>

Source: synthèse de l'auteur

## II. Les objectifs commerciaux

Les objectifs de productions concernent le nombre de personnes à transporter par année et les facteurs de production et leur répartition.

### 1. Le programme de transport

Nos prévisions commerciales tiennent sur les 5 années et s'établissent respectivement à **255 000; 807 450, 799 350, 791 250 et 783 150 passagers** à transporter. (cf. détail à l'annexe 3 page 58)

Le détail de la production de la première année est le suivant :

A une vitesse moyenne de 30 km/h, supposons qu'un véhicule de type V4 transporte huit (8) passagers et un véhicule de type V7, vingt-trois (23) passagers par heure.

Faisons ensuite une deuxième supposition de temps de travail de dix (10) heures par jour par véhicule, pour un intervalle de temps compris entre 6 heures du matin et 16 heures.

Cela revient à  $[(08*10*2) + (23*10*3)] = 850$  passagers par jour pour l'ensemble des cinq (5) véhicules (2 véhicules de types V4 et 3 V7).

La troisième hypothèse porte sur le nombre de jours de travail par mois.

Nous l'évaluons à 25 pour un mois de trente jours, soit 300 jours sur une année de 360, compte tenu d'éventuelle périodes d'inactivité, due à des pannes où évènements non maîtrisables.

Enfin, il se déduit de nos suppositions un total de  $(300*850) = 255 000$  passagers à transporter la première année (Cf. tableau 4).

Pour les années suivantes, il est considéré un taux d'usure des véhicules de 1% chaque année (Cf. annexe 3 page 58).

Les moyens humains et matériels permettant d'assurer les productions, sont présentés dans les paragraphes de la page suivante.

**NB** : le mot passager ici représente la fois qu'un individu emprunte un véhicule. Ainsi lorsqu'une personne emprunte deux (2) fois le même véhicule, il s'agit de deux passagers dans notre entendement.

Tableau 4: Programme de production quotidienne par type de véhicule

Rubriques	Valeur V4	Unité	Valeur V7	Unité	Total v4, v7
Catégorie véhicule	4	places	7	places	
Temps de travail /jour/véhicule	10	heures	10	heures	10
Nombre de Passagers/heure /véhicule	8	personnes	23	personnes	23
Nombre de Passagers/jour/véhicule	80	personnes	230	personnes	310

Source : Synthèse de l'auteur

## 2. Les facteurs de production

Comme présenté dans le tableau d'évolution des facteurs de production, NITORO Transport disposera de cinq (5) véhicules et conducteurs, au démarrage de ses activités.

Ces véhicules seront affectés aux principales voies qui desservent les quartiers Sagbadou, Mafia, Pango et Dowahi, comme suit :

- deux véhicules de 5 places seront affectés au quartier Sagbadou avec pour principales lignes Sagbadou-Marché et / ou les autres quartiers ;
- un véhicule de 7 places pour les quartiers Pango et Donwahi ;
- un autre de 7 places au quartier Mafia et
- le dernier véhicule de 7 places, affecté au marché, lieu où se trouve la gare routière.

Ces répartitions tiennent compte de la densité des populations des quartiers correspondants.

Pour répondre aux objectifs commerciaux, dix (10) véhicules complémentaires dont sept (7) de type V7 de type seront acquis au cours de la deuxième année. Ils sillonneront toute la commune.

Ci-dessous le tableau d'évolution des facteurs de production

Tableau 5: Evolution des facteurs de production

Evolutions	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Matériel roulant	5	15	15	15	15
Conducteurs	5	15	15	15	15

Source : nous même



### **III. Les stratégies marketing**

Pour Michael Porter, toute la subtilité de la stratégie réside dans le choix réfléchi d'accomplir ses activités différemment de ses concurrents. Conscient de cela, nous avons décidé de focaliser notre stratégie marketing sur la satisfaction de nos clients, de manière à les acquérir et les fidéliser.

Mais avant l'implémentation de nos actions, il importe de comprendre le comportement de chacun des clients ou groupes et de les catégoriser.

#### **1. La segmentation de la clientèle**

Deux principaux segments se dégagent de notre analyse des habitudes : les jeunes et moins jeunes.

##### **a. Les jeunes**

Nous définissons les jeunes par les personnes ayant au plus quarante ans.

De manière générale, ils se déplacent beaucoup, n'ont aucune aversion à la marche et n'aiment pas attendre longtemps.

Parmi eux, nous distinguons les travailleurs et les élèves, composés d'écoliers et de lycéens.

Par souci de ponctualité, ceux-ci, devront avoir à leur disposition, des moyens de transport disponibles et rapides. Donc, nous nous positionnerons comme l'entreprise qui rallonge leur temps de sommeil et qui trouve la solution à leur retard quotidien.

##### **b. Les moins jeunes**

Ils sont les moins nombreux, et n'aiment pas beaucoup se déplacer, soit parce qu'ils sont malades ou parce qu'ils sont affaiblis par le poids de l'âge.

Dans cette catégorie se situent les personnes souffrant d'arthrose au genou, majoritairement composées de femmes.

#### **2. La politique commerciale**

##### **a. Nos services**

Pour rappel, notre mission procède de notre volonté de faciliter la mobilité des populations et par ricochet leur offrir une satisfaction durable. Cela passe par un personnel compétent et la mise en circulation de véhicule de qualité. La qualité suppose ici que nos véhicules soient confortables, rapides et qu'ils offrent des garanties de sécurité.

Donc nos transporteurs disposeront tous de permis de conduire, ils assureront un service rapide, mais ne conduiront pas au-delà d'une certaine vitesse, que nous définirons à l'essai des véhicules.

Ils devront disposer de connaissances en technique de dépannage de véhicule.

Aussi pour faire naître dans l'esprit du client le sentiment de changement, les véhicules feront l'objet d'un « branding » tous les deux ans.

#### b. Le prix.

*« Lorsque de plus en plus de monde lorgne sur votre business, il est vital de donner aux clients une solide raison de se fournir chez vous. Dans le cas contraire, vos prix ont intérêt à être plus que concurrentiels... »*  
*Mark Burton.*

Cette leçon a si bien été comprise que nous proposons un tarif de 100 f par passager et par destination.

C'est un tarif réfléchi qui tient compte des facteurs suivants :

- la volonté des populations : 55% des répondants de l'étude de marché, sont intéressés par ce prix ;
- du fait des habitudes à la marche, nous craignons que la population rechigne à utiliser nos moyen si le prix est élevé ;
- à ce prix, nous pensons, avec nos moyens et actions commerciales, satisfaire nos objectifs de rentabilité.

Toutefois, notre politique de tarification sera revue en fonction de l'évolution des activités.

A partir de l'année 03, notre tarif passager passera de 100 f à 150 f car nous estimons qu'en ce moment la population aura adopté nos moyens.

Aussi des politiques spécifiques de prix seront appliquées à nos différents segments de marché.

Les élèves par exemple, du fait de la régularité de leurs déplacements pourront opter pour un abonnement mensuel à 6000 f CFA.

Les clients des « quick moov » si le marché existe paieront à partir de 300 f CFA.

Mais ces deux dernières propositions ne seront retenues qu'en fonction de l'évolution du marché une fois le projet réalisé.

#### c. La distribution

Les activités débuteront à six (6) heures du matin pour éviter les retards aux élèves et aux travailleurs.

Il y a lieu d'ajouter que 10 hangars d'abris pour les clients.

Ces hangars se situeront le long des voies les plus empruntées par la population.

Les véhicules sillonneront ces points d'abris à des intervalles de temps réduits (en fonction de la consommation en carburant et de l'affluence) afin d'éviter aux clients d'attendre longtemps.

Des heures précises de passage seront définies pour les élèves.

d. La politique de communication

Pour nous faire connaître, nous optons pour la double communication média et hors média

- Communication média

La radio d'Assinie Mafia et les haut-parleurs de longue portée, dont dispose chaque quartier, serviront à faire passer nos annonces. Il sera prévu des annonces mensuelles.

Toutefois, l'intensité de nos communications sera fonction du degré d'atteinte de nos objectifs et des actions de la concurrence.

En plus de ces moyens, nous ferons connaître nos services via internet. C'est-à-dire par les réseaux sociaux.

- La communication hors média

4 affiches publicitaires de grand format serviront au lancement de nos activités. Sur celles-ci seront présentées les images des chefs, des élèves, des malades qui empruntent nos véhicules.

Une affiche sera placée à l'entrée d'Assinie, les trois autres seront respectivement placées aux entrées principales du marché public, de Sagbadou et Mafia.

### 3. Autres actions marketing

Les véhicules seront gratuitement utilisés pendant les deux (2) premiers jours du lancement des activités, pour que la population s'imprègne de nos services.

Pour attirer le maximum d'écoliers, il sera offert, à ceux qui emprunteront nos véhicules des bonbons ou jus de fruits, cela pendant les 3 mois du début de nos activités. Cette action se répétera sur un mois chaque trimestre soit quatre fois dans l'année.

Par ailleurs, en vue d'accroître sa visibilité, l'image de la société sera associée aux événements culturels tels que le « beach » d'Assinie Mafia, le bal de fin d'année des élèves, les activités sportives, dans la limite de notre budget.

## CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Avant la phase la réalisation d'un projet, le promoteur doit d'abord connaitre son coût et prévoir des modalités de son financement, étudier sa viabilité économique et financière.

Une fois débutée, les activités sont exposées à des risques de natures diverses qu'il convient de bien analyser et prévoir des scénarios de de leur gestion.

### SECTION 1 : EVALUATION ET FINANCEMENT DU COUT DU PROJET

Seront décrits dans cette section le coût et les modalités de financement du projet

#### I. Le coût du projet

Ci- dessous le budget du projet présenté d'abord dans un tableau et ensuite décrit littéralement.

##### 1. Récapitulatif des dépenses du projet

Le coût global du projet est estimé à **34 283 400 f CFA**.

Il se compose de frais de constitution, de dépenses d'investissements, et de besoins en fonds de roulement.

Le tableau suivant est la synthèse de ces dépenses.

Tableau 6: Présentation du coût du projet

<b>Elément du coût</b>	<b>Montant</b>
Frais de constitution	470 000
Besoin initial de trésorerie	2 763 400
Immobilisations corporelles	31 050 000
<b>Coût du projet</b>	<b>34 283 400</b>

Source : synthèse de l'auteur

##### 2. Description du montant de l'investissement

Seront successivement présentés, les montants des frais de constitution, du besoin en fonds de roulement et celui des immobilisations corporelles.

###### a. Les frais de constitution

Ceux sont les dépenses engagées en vue de la constitution de la société. Elles se composent en frais d'acte notarié, de redevance d'autorisation, de frais d'établissement de registre de commerce, etc. Le montant de ces charges est estimé à **400 000 f CFA** (Cf. Annexe 2 page 57 pour le détail)

b. Le besoin initial de trésorerie

Une fois, les premiers investissements réalisés, il faudra à notre organisation, un minimum de fonds nécessaires à l'exploitation de ses activités, en attendant qu'il soit généré des recettes suffisantes pour la couverture des charges dites de fonctionnement.

Ce besoin s'évalue à un (1) mois de consommation de carburant pour les cinq (5) véhicules de la première année, deux (2) mois de salaire du personnel et une réserve permanente en carburant de sept (7) jours. Soit un montant total de **2 763 400 f CFA**.

c. Les immobilisations corporelles

Un montant total de **30 000 000 f CFA** est destiné au financement du matériel d'exploitation.

Il s'agit de 15 véhicules dont 5 seront mis en circulation la première année; les 10 autres l'année suivante. En plus de cet investissement, nous comptons allouer **550 000 f CFA** à l'acquisition d'un ordinateur de bureau (250 000f), d'une imprimante (150 000f) et mobiliers de bureau (150 000f).

## II. Le financement du projet

Ce titre traite des modalités et du plan de financement du projet.

### 1. Les modalités du financement

Deux modes serviront au financement du projet : l'apport personnel et un emprunt bancaire.

Le schéma du financement est présenté ci-après.

a. Le financement sur fonds propres

Le projet sera financé à hauteur de **9 283 400 f CFA** sur fonds propres. Soit **27,1%** de son coût total. **1 000 000 f FCA** de ce montant est consacré définitivement à la société en guise de capital social de la société.

Les **8 283 400 f CFA** restant seront un apport en compte courant d'associé. C'est-à-dire mis temporairement à la disposition de la société.

La libération de ces fonds se fera en deux temps : 4 283 400 f CFA au début de l'exécution du projet et les 5 000 000 f CFA, au début de l'année suivante.

## b. Le financement par emprunt bancaire

Le banquier sera sollicité, pour un emprunt bancaire de **25 000 000 f CFA**, remboursable en **cinq (5) ans**. Cet emprunt servira au financement des véhicules.

**10 000 000 f CFA** seront mis à disposition en début de période c'est-à-dire avant le début des activités et le solde l'année suivante.

Les associés espèrent obtenir l'engagement du banquier avec un taux d'intérêt de douze pourcent (12%) l'an avec un (1) an de différé pour le premier décaissement.

Cet emprunt sera remboursé suivant l'amortissement constant.

## c. Les garanties proposées

Les garanties qui soutiendront notre engagement de remboursement aux termes convenus sont :

- un engagement irrévocable de domiciliation des revenus de l'exploitation de l'activité dans cette banque.
- la mise en gage de nos véhicules et
- un engagement de non remboursement, sur trois (3) ans du montant total du compte courant d'associé.

Tableau 7:Présentation des modes de financement du projet

Nature		Montant	Pourcentage
Apport des promoteurs	Capital	1 000 000	2,9%
	Compte courant	8 283 400	24,2%
	Total apport des promoteurs	9 283 400	27,1%
Emprunts bancaire	Emprunt bancaire	25 000 000	72,9%
	Total des emprunts	25 000 000	72,9%
coût du projet		34 283 400	100,0%
Durée de l'emprunt		5 ans	
Demande de différé de paiement souhaité		1 an	
<b>Taux d'intérêt TTC</b>		<b>12%</b>	

## 2. Le plan d'investissement

L'ordinateur de bureau, l'imprimante, le mobilier de bureau, les hangars ainsi que cinq (5) véhicules d'exploitation seront acquis à la première année avant le début de l'exploitation.

Il s'ensuivra l'acquisition de dix (10) véhicules complémentaires au cours de la deuxième année.

Le tableau suivant rend compte du programme des investissements.

Tableau 8: Plan de financement du projet

Désignation	Total	Période		
		Année 00	Année 01	Année 02
<b>Besoins</b>				
Frais de constitution	470 000	470 000		
Hangars	500 000	500 000		
Matériel d'exploitation	30 000 000	10 000 000		20 000 000
Matériel de bureau	150 000	150 000		
Matériel informatique	250 000	250 000		-
Mobilier de bureau	150 000	150 000		
Besoins de début d'exploitation	2 763 400	349 650	2 413 750	
<b>Total besoins</b>	<b>34 283 400</b>	<b>11 869 650</b>	<b>2 413 750</b>	<b>20 000 000</b>
<b>Ressources</b>				
Capital	1 000 000	1 000 000		
Compte courant d'associés	8 283 400	869 650	2 413 750	5 000 000
Emprunt bancaire	25 000 000	10 000 000		15 000 000
<b>Total ressources</b>	<b>34 283 400</b>	<b>11 869 650</b>	<b>2 413 750</b>	<b>20 000 000</b>

Après la présentation du coût du projet et des modalités de son financement, la section 2 aborde les aspects de sa rentabilité.

## SECTION 2 : L'ETUDE DE LA RENTABILITE DU PROJET

Dans cette section, il sera mis en lumière la capacité de la future organisation à générer des ressources suffisantes, pour assurer sa pérennité et rembourser les emprunts contractés.

### I. Les résultats et la trésorerie

Dans cette partie seront décrits les produits, les charges, les résultats et le niveau de trésorerie de chacune des années.

#### 1. Les produits

Pour rappel, nos prévisions commerciales s'établissent au transport respectif de **850, 2 692, 2 665, 2 638 et 2 611 passagers** par jour, pour l'année 01 à 05. (Cf. Annexe 3 page 58).

Sur cette base et avec un tarif de 100 f CFA/passager, les années 01 et 02 puis 150 f CFA les autres années, nous obtenons les niveaux suivants de chiffre d'affaires (CA) : **25 500 000 f CFA, 80 745 000 f CFA, 119 902 500 f CFA, 118 687 500 f CFA et 117 472 500 f CFA** respectivement pour les années 01 à 05.

L'augmentation du CA constatée en année 02, tient au fait que 10 véhicules complémentaires ont été acquis en année 02, portant leur nombre à 15 contre 05 précédemment.

Malgré l'augmentation du tarif unitaire (150 f), le CA a légèrement augmenté en année 03 et a subi une baisse les années 04 et 05. Ce constat est imputable à l'usure des véhicules. Car il est considéré que les véhicules perdront jusqu'en année 05, quatre pourcents (4%) de leur capacité productive, bien qu'un budget conséquent en pièces de rechange et en entretien soit y soit consacré.

Le tableau suivant présente les évolutions du chiffre d'affaires.

Tableau 9: Synthèse du chiffre d'affaires

Période	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Total passagers/journée de 10 h de (de 6 heures à 16 heures)	850	2 692	2 665	2 638	2 611
Nombre de jour de travail/année de 360 jours	300	300	300	300	300
Nombre de passager/an	255 000	807 450	799 350	791 250	783 150
Tarif journalier/passager	100	100	150	150	150
Chiffre d'affaires annuel	25 500 000	80 745 000	119 902 500	118 687 500	117 472 500

Source : synthèse de l'auteur

**NB :** Rappelons que le mot passager ici désigne la fois qu'un individu emprunte un véhicule. Ainsi lorsqu'une personne emprunte deux (2) fois le même véhicule, il s'agit de deux passagers dans notre entendement.

## 2. Les charges

Les charges sont caractérisées par des montants élevés d'achat et de charges de personnel.

La raison de ces niveaux de charges tient au fait que, nous sommes une entreprise de transport. Comme telle, l'activité dépend beaucoup du carburant qui constitue notre matière première, de l'entretien de des véhicules et au personnel de transport. Ils s'y trouvent donc les montants des consommations en carburant et en lubrifiant, qui augmentent à mesure que nous travaillons, ainsi que le montant des pièces de rechanges. Les services extérieurs prennent en compte charges de publicité, d'assurance et celle de l'entretien et réparation du matériel d'exploitation. Ces dernières ont été estimées à 4% du coût d'acquisition des véhicules pour la première année.

Les charges de personnel concernent les rémunérations du gérant, de l'assistant administratif et des conducteurs sur l'ensemble de la période.

Ci-dessous le récapitulatif de ces charges



Tableau 10: Synthèse des charges

Eléments de charges	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	année 5
Achats	15 624 700	46 590 100	46 874 100	47 326 100	47 088 100
Transports	84 000	84 000	168 000	192 000	240 000
Service extérieurs	1 360 000	994 000	1 126 000	1 102 000	1 102 000
Impôts e taxes	165 160	1 345 480	1 110 600	1 110 600	1 110 600
Charges du personnel	6 840 000	16 920 000	24 600 000	24 600 000	24 600 000
Charges financières	1 200 000	3 000 000	2 250 000	1 500 000	750 000
Dotation aux amortissements	2 445 000	6 445 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000
<b>Total général charges</b>	<b>27 718 860</b>	<b>75 378 580</b>	<b>82 338 700</b>	<b>82 040 700</b>	<b>81 100 700</b>

Source : synthèse de l'auteur

### 3. Les résultats

Au premier exercice, il est réalisé une perte de **4 218 860 f CFA**. Il s'en est suivi successivement un bénéfice de **+4 024 815 f CFA**, **+28 172 850 f CFA**, **+27 485 100 f CFA** et **+27 278 850 f CFA**, les années suivantes. La perte observée est due en partie à la réticence de la population à emprunter nos véhicules, parce qu'habituee à la marche.

Malgré cette morosité, les véhicules ont été maintenus en circulation, pour assurer notre visibilité et être présent dans les esprits des passagers.

C'est donc notre présence couplée à nos efforts publicitaires qui feront changer les habitudes, ce qui se soldera par des performances assez satisfaisantes les quatre années suivantes, comme présenté dans le tableau 12 suivant.

Toutefois, il convient de rappeler ici encore la décroissance du résultat est due à la perte de productivité des véhicules.

Tableau 11: Synthèse du résultat net

Eléments de résultat	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	ANNEE 05
Chiffre d'affaires	25 500 000	80 745 000	119 902 500	118 687 500	117 472 500
<b>Total général charges</b>	<b>27 718 860</b>	<b>75 378 580</b>	<b>82 338 700</b>	<b>82 040 700</b>	<b>81 100 700</b>
<b>Résultat</b>	<b>-2 218 860</b>	<b>5 366 420</b>	<b>37 563 800</b>	<b>36 646 800</b>	<b>36 371 800</b>
Impôts BIC 25%	2 000 000	1 341 605	9 390 950	9 161 700	9 092 950
<b>Résultats nets</b>	<b>-4 218 860</b>	<b>4 024 815</b>	<b>28 172 850</b>	<b>27 485 100</b>	<b>27 278 850</b>
Amortissements	2 445 000	6 445 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000
<b>Cash-flow : résultat nets amortissements</b>	<b>-1 773 860</b>	<b>10 469 815</b>	<b>34 382 850</b>	<b>33 695 100</b>	<b>33 488 850</b>

Source : synthèse de l'auteur

#### 4. Le plan annuel de trésorerie

En début de période 01, le montant de la trésorerie se situe à **+2 413 750f CFA**. Celui-ci est le solde de l'apport des associés et de la banque après financement des immobilisations et du stock de sécurité en carburant.

La perte de **4 218 860 f CFA** enregistrée à la fin de la première année a eu une répercussion sur la CAF de cette année qui se situe à **- 1 773 860 f CFA**. D'où une baisse de la trésorerie initiale, qui est passée de **+2 413 750 f CFA**, à **+639 890 f CFA**.

Il faut aussi noter qu'au cours de cette même année, des véhicules d'un coût de 20 000 000 f CFA, ont été acquis, par un financement bancaire de 15 000 000 f CFA et 5 000 000 d'apport des associés.

En année 02 et 03, les activités, ont généré des CAF positifs de **+10 469 815 f CFA** et **+34 383 280 f CFA**, sur lesquelles se sont imputés les remboursements des emprunts bancaires de 6 250 000 f CFA.

Les années 04 et 05, sont également terminées avec des niveaux de CAF positive de **+33 695 100 CFA** et **+33 488 850f f CFA**. Mais les remboursements effectués au cours de ces années sont **10 391 700 f CFA** chacun. Ils se décomposent ainsi : 6 250 000 f CFA d'emprunt et 4 141 700 f FCA au titre du compte courant d'associés.

En définitive, outre les concours bancaire et apport des associés, les activités ont été financées par les flux de trésorerie générés par l'exploitation.

Le tableau ci-après présente la synthèse des niveaux de la trésorerie.

Tableau 12: Synthèse du plan de trésorerie

Eléments	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
<b>Emplois</b>						
Investissement fixes	11 520 000	20 000 000				
Remboursement d'emprunt			6 250 000	6 250 000	6 250 000	6 250 000
Remboursement compte courant d'associés					4 141 700	4 141 700
<b>Total emplois</b>	<b>11 520 000</b>	<b>20 000 000</b>	<b>6 250 000</b>	<b>6 250 000</b>	<b>10 391 700</b>	<b>10 391 700</b>
<b>Ressources</b>						
Capacité d'autofinancement (CAF)	-349 650	-1 773 860	10 469 815	34 382 850	33 695 100	33 488 850
Apport en capital	1 000 000					
Apport en compte courant d'associés	3 283 400	5 000 000				
Emprunt	10 000 000	15 000 000				
<b>Total ressources</b>	<b>13 933 750</b>	<b>18 226 140</b>	<b>10 469 815</b>	<b>34 382 850</b>	<b>33 695 100</b>	<b>33 488 850</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>2 413 750</b>	<b>-1 773 860</b>	<b>4 219 815</b>	<b>28 132 850</b>	<b>23 303 400</b>	<b>23 097 150</b>
<b>Trésorerie d'ouverture</b>		<b>2 413 750</b>	<b>639 890</b>	<b>4 859 705</b>	<b>32 992 555</b>	<b>56 295 955</b>
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>2 413 750</b>	<b>639 890</b>	<b>4 859 705</b>	<b>32 992 555</b>	<b>56 295 955</b>	<b>79 393 105</b>

Source : synthèse de l'auteur

## II. Mesure de la rentabilité du projet

Différentes méthodes permettent de mesurer la rentabilité d'un projet d'investissement.

La rentabilité de notre projet s'appréciera d'une part par des critères de choix d'un investissement et d'autre part par des ratios.

### 1. Appréciation de la rentabilité économique à travers les critères de choix

Nous retiendrons ici, la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP) et le taux de rentabilité interne (TRI).

#### a. Le choix du taux d'actualisation

Le taux d'actualisation défini à partir du coût moyen pondéré du capital, c'est la pondération des montants des différentes sources de financement à leur coût respectif.

Le coût respectif de chacun des sources de financement est définit ci-après :

- Le coût fonds propres ( $C_{cp}$ )

Le coût des fonds propres est obtenu par application du modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF) qui stipule que le taux de rendement espéré (ou que devrait exiger un investisseur, rationnel) d'un actif risqué doit être égal au taux de rendement de l'actif sans risque, plus une prime de risque.

$$E(R_A) = R_F + \beta * [E(R_M) - R_F];$$

Avec  $R_F$  = taux (rendement) de l'actif sans risque,  $R_M$  = rendement du marché,  $[E(R_M) - R_F]$  = prime de risque du marché et  $\beta * [E(R_M) - R_F]$  = prime de risque du projet.

Dans le cas d'espèce le rendement de l'actif sans risque est de 6,25 % correspondant au taux de l'emprunt obligataire BOAC. 02 pour la période 2012-2016, émis par la Banque Of Africa (BOA) Côte d'Ivoire.

Quant à la prime de risque du projet, nous l'estimons à 6,75%. D'où un coût de fonds propres de 13%.

$$(C_{cp} = 6,25\% + 6,75\% = 13\%).$$

- Le coût de la dette ( $C_d$ )

Nous espérons obtenir l'emprunt à un coût de 12% l'an eu égard garantie que nous proposons et des chances de succès de notre projet.

- Le coût du capital (CMPC)

Nous pouvons des informations précédentes, déterminer le coût du capital comme suit :

$$CMPC = D/V * C_d (1-T) + K/V * C_{cp}$$

$$CMPC = [(25\,000\,000 / 342\,834\,000) * 12\% * (1-0,25)] + [(9\,283\,400 / 34\,283\,400) * 13\%].$$

$$CMPC = 10,63\%$$

## b. La valeur actuelle nette (VAN)

Actualisée à un taux de neuf virgule quatre-vingt et un pourcent (**10,63%**), la somme des montants de cash-flows, se situe à **79 874 999 f CFA**.

Il est déduit ainsi une VAN positive de **45 591 599 f CFA** (voir tableau 13)

Il faut retenir que si nous devrions ramener à la date de départ de l'investissement c'est-à-dire à la date zéro (0), chacun des montants de cash-flows obtenus sur les cinq (5) ans et comparer la somme de ces montants à celui de l'investissement, il se dégagerait un profit de **45 591 599 f CFA** (79 874 999 – 34 283 400).

Le projet est donc rentable.

## c. L'indice de profitabilité (IP)

Quoi que positive, la VAN ne permet pas de mesurer l'ampleur réelle du gain dégagé par rapport au montant de l'investissement.

L'indice de profitabilité permet d'apprécier autrement la rentabilité du projet en relativisant le montant de la VAN.

Dans notre cas, il est **2,33 fois** le montant de l'investissement. Ce qui signifie que le surplus qui se dégage de ce projet est de **133%**.

Mais le calcul du taux interne de rentabilité permettra une autre appréciation de la rentabilité de du projet.

## d. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux maximum que l'entreprise doit supporter pour ne pas perdre est de **24,53%**.

En d'autre terme, si elle devrait emprunter à la date zéro pour investir, l'entreprise serait rentable à un taux inférieur à 24,53%. Ce taux est en plus supérieur au coût du capital.

Le tableau suivant présente les calculs de la VAN, de l'IP et du TRI.

Tableau 13: Calcul de l'indice de profitabilité (IP)

	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Somme
Cash-flows	-1 773 860	10 469 815	34 382 850	33 695 100	33 488 850	110 262 755
Valeur résiduelle véhicule					4 000 000	4 000 000
Cash-flows actualisés	-1 603 416	8 554 464	25 393 500	22 494 396	25 036 054	79 874 999
<b>Coût de l'investissement (VO)</b>						<b>34 283 400</b>
<b><math>VAN = \sum CFi (1 + t)^{-i} - I</math></b>						<b>45 591 599</b>
<b><math>IP = \sum CFi (1 + t)^{-i} / I</math></b>						<b>2,33</b>
<b><math>TRI = \sum CFi (1 + t)^{-i} - I = 0</math></b>						<b>24,53%</b>

Source : synthèse de l'auteur

## 2. Appréciation de la rentabilité économique à par les ratios

Les ratios sont des indicateurs qui rendent compte de la performance d'une entité ou celle de ses moyens.

### a. La rentabilité commerciale : (RN/CA)

La rentabilité commerciale de la société est satisfaisante au regard de son évolution sur les cinq (5) années de référence.

Elle est de 13 f pour 100 f de chiffre d'affaires réalisé en année 02 et a plus que doublé à la fin de la troisième année.

Comparée à la troisième année les rentabilités commerciales des années 04 et 05 sont presque restées constantes.

### b. La rentabilité financière : (RN/CP)

Sur la période des 05 années de référence, la rentabilité financière, connaît une dégradation.

Cette dégradation est attribuable à l'état de fonctionnement du matériel d'exploitation.

Car il est estimé que le matériel perdrait de sa capacité productive de 1%, 2% et 3% et 4% à partir de la deuxième année de son acquisition.

Il faut cependant noter que malgré cela, l'objectif de rentabilité de 13% chaque année est respecté.

### c. La capacité de remboursement : (CAF/DF)

La société dispose d'une bonne capacité de remboursement. D'un montant négatif à la première année, la capacité d'autofinancement (CAF) se situe à un niveau tel qu'il permet de rembourser plus de 1,83 fois, 2,70 fois et 5,36 fois le montant de l'emprunt des années 03, 04 et 05.

Ces données sont la preuve que la société dégage des ressources suffisantes pour son autofinancement et pour obtenir un accord de prêt du banquier sans difficulté.

Tableau 14: Ratios économiques et financiers

Rubrique	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Rentabilité commerciale (CAF/CAHT)	-0,07	0,13	0,29	0,28	0,29
Rentabilité financière (Résultat net/K propres)	1,31	4,99	0,97	0,49	0,33
Capacité de remboursement (CAF/dettes financières)	-0,18	0,42	1,83	2,70	5,36
Ratio de solvabilité (Ressources propres/total du bilan)	-0,11	0,03	0,58	0,84	1,00

Source : Synthèse de l'auteur

## **SECTION 3 : GESTION DES RISQUES ET LES AVANTAGES DU PROJET**

Tout projet quel que soit sa nature comporte des risques, qui peuvent être évités ou atténués si on s'en prend aux causes. Outre les risques, le projet procure des avantages tant économiques que sociaux.

Il sera présenté dans un premier temps les principaux risques auxquels est exposé l'activité et proposer des modalités de leur gestion, ensuite les avantages économiques et sociaux du projet.

### **I. Gestion des risques du projet**

Avant leur gestion, les risques doivent être identifiés. C'est ce dont il s'agit dans ce point.

#### **1. Identification des risques du projet**

Par définition, le risque est tout évènement, action ou inaction dont la survenance pourrait compromettre l'atteinte des objectifs que l'on s'est fixé.

Notre entreprise est exposée à des risques de natures diverses, mais nous nous bornerons à identifier ceux dont la survenance, pourraient durablement et négativement impacter nos activités.

Différents moyens, dont la cartographie des risques, permettent de les identifier. Pour nous, une seule question suffit : « what could go wrong ? » c'est-à-dire qu'est ce qui arriverait ? Ou qu'est ce qui ne marcherait pas ?

##### **a. Le risque d'échec du projet**

Notre entreprise pourrait ne pas voir le jour ou tomber en faillite après son lancement.

Ces évènements seraient inhérents à une mauvaise appréciation du marché potentiel de la future entreprise et à un manque de financement

La conséquence majeure associée à ces facteurs de risque serait la faillite de l'entreprise.

##### **b. La non-réalisation des objectifs**

Deux facteurs pourraient expliquer ce risque : les difficultés de management et les pertes financières.

Les difficultés de management concerneraient les objectifs mal définis et ou les moyens, les plans d'action et de contrôle mal planifiés.

Quant à la perte financière, elle se décline premièrement en fraude financière, qui est la possibilité qu'un conducteur ne déclare pas la totalité de la recette provenant du transport des passagers.

Ce risque procéderait d'une mauvaise rémunération, d'absence d'objectifs de recette journalière et d'un manque surveillance du travail de chaque conducteur.

La deuxième déclinaison est liée à la possibilité que la population n'emprunte pas nos véhicules du fait de l'état de ces véhicules ou des habitudes à la marche.

c. Le risque d'inactivité

C'est la perte que subirait l'entreprise du fait de l'immobilisation des véhicules c'est-à-dire de leur non mise en circulation.

Ce risque pourrait être causé par des pannes récurrentes, le mauvais état de la voirie et les plaintes de bruits sonores (rappelons qu'il n'y a pas de taxi inter-quartier à AM).

Si ce risque devrait se produire, l'entreprise tendrait à la faillite.

d. Le risque d'accident de la circulation

Ce risque est la probabilité que les véhicules entre en collision avec un objet matériel (voiture, arbre, maison) ou percutent un piéton.

Ce risque proviendrait d'un manque de vigilance qui résulterait de la consommation de stupéfiant, d'excès de vitesse, de communication téléphonique ou d'un manque compétence du conducteur.

Les dommages causés seraient entre autre la destruction de biens d'autrui et de nos véhicules, les blessures corporelles ou la perte en vie humaine, ainsi que des pertes financières de la réparation du préjudice causé.

e. Les actions de la concurrence

Il se pourrait que la société soit fortement concurrencé par l'entrée sur le marché de nouveaux prestataires, offrant les mêmes services qu'elle ou proposant d'autres alternatives à l'utilisation des véhicules de l'exploitation et avec des stratégies différentes que les nôtres.

Le manque d'innovation de notre part et les opportunités de gain qu'offrirait le secteur pourraient justifier les actions des concurrents.

Ces actions effriteront notre part de marché.

## 2. La gestion des risques

Après l'identification des risques, il nous incombe de prévoir des modalités de leur gestion.

Avant d'adopter une attitude face au risque et de choix des moyens appropriés, il faudrait l'apprécier c'est-à-dire mesurer son niveau de criticité.

Mais les risques énumérés présentent tous des niveaux de criticité assez élevés car leurs occurrences et impacts conduiraient notre société à la faillite.

Le tableau suivant récapitule ces différents risques et des modalités associées à leur gestion.

Tableau 15: Récapitulatif des risques du projet et les modalités de leur gestion.

Risques	Causes	Actions
Echec du projet	Mauvaise appréciation du marché	-Réaliser des Investissements successifs pour limiter l'ampleur de l'échec probable -Observer le comportement du marché lors du premier investissement et décider de la suite à donner
	Manque de financement	-Recherche de caution personnelle Report des investissements et définition d'un calendrier de collecte de fonds
	Déficit de compétence	-Former au métier de transporteur -Exiger 2 années d'expérience pour les conducteurs.
Non atteinte des objectifs	Mauvaise définition des objectifs, des moyens et activité de contrôle	-Impliquer les opérationnels dans la définition des objectifs et recherche des causes des échecs -Tenir des réunions hebdomadaires d'évaluation des objectifs
	Fraude financière	-Fixer des objectifs de recette journalière -Mettre en place un système de motivation et de satisfaction du personnel -Alterner les conducteurs sur les différentes lignes
	Echignement de la population	-Accentuer les actions promotionnelles -Instituer des jours de transport gratuit
Inactivité	Pannes techniques	-Effectuer les visites techniques périodiques -Se doter de pièces de rechange
	Mauvais état de la voirie	-Conduire à une vitesse réduite sur les voies dégradées s'il s'y trouve notre clientèle -Convaincre la municipalité de l'intérêt de l'entretien de la voirie
	Plainte de bruit sonore	-Définir des horaires de circulation des véhicules -Utiliser les pouvoirs des chefs de quartiers pour convaincre la population



Risques	Causes	Actions
Accident de circulation	Consommation de stupéfiant	Recruter des non consommateurs de stupéfiant ou en interdire la consommation aux horaires de travail
	Excès de vitesse	Définir une vitesse maximum à ne pas dépasser
	Communication téléphonique	-Inciter les conducteurs à filtrer leurs réceptions d'appels et à immobiliser le véhicule avant de communiquer
	Déficit de compétence	-Recruter les conducteurs ayant 2 années expériences au moins -Organiser des formations de mise à niveau au besoin
Action de la concurrence	Manque d'innovation	-Etre attentifs aux plaintes et aux besoins de la population puis définir des stratégies appropriées -Faire une veille concurrentielle et agir à cet effet
	Opportunité du marché	-Augmenter notre capacité de transport pour assurer notre présence à tous les endroits -Développer notre image de marque

## II. Avantages économiques et sociaux du projet

Citons ici, la contribution à la valeur ajoutée nationale, la réduction du taux de chômage et les actions sur la mobilité.

### 1. La contribution à la valeur ajoutée nationale

La contribution de notre projet à la valeur ajoutée s'entend par la rémunération allouée aux facteurs de production.

La richesse créée par NITORO Transport, ne se répartit pas uniquement entre les salaires et les dépenses de fonctionnement, mais intègre également le remboursement des emprunts, le versement des dividendes, et les impôts et taxes à destination de l'État de la commune d'Assinie.

La commune donc disposera de recette fiscale pour assurer les dépenses d'intérêt général.

## **2. Contribution à la réduction du taux de chômage d'Assinie.**

NITORO Transport prévoit d'embaucher 17 personnes. Ce nombre représente une contribution non négligeable à la réduction du taux de chômage des jeunes. Donc une contribution à la croissance économique d'Assinie.

En effet, la croissance économique est davantage stimulée la vitesse de consommation des ménages.

Pour qu'il y ait consommation, les agents économiques doivent disposer de revenus.

Puisque le personnel de NITORO Transport sera rémunéré, chacun pourra subvenir aux besoins d'achat de sa famille et permettra au commerçant à leurs tours d'effectuer des dépenses, et ainsi de suite.

## **3. Action sur la mobilité de la population**

L'action sur la mobilité de la population s'apprécie par un gain de temps.

La perte de temps est souvent définie comme de l'agent qui se perd.

Cette assertion tire sa justification par le fait qu'en arrivant pas à l'heure au travail, le commerçant pourrait perdre des clients, le délai de production des biens de consommation par les ouvriers, pourrait être dépassé et de ce fait les dates d'achats des clients différées.

NITORO Transport par ses moyens permet aux personnes de vaquer rapidement à leur occupation et de mettre à profit leur journée.

## CONCLUSION

Une idée est une vision d'une chose en esprit qui émerge en général de l'observation et l'analyse de besoins non satisfaits.

L'idée de création d'une société de transport à Assinie Mafia est née de la présomption de difficulté de transport compte tenu de l'évolution des facteurs dits de mobilité.

Pour prendre la mesure de la mobilité de la population et percevoir son intérêt pour ce projet, une enquête mobilité a été conduite. Il est ressorti de celle-ci que la population est majoritairement jeune et marche beaucoup pour divers motifs d'achat.

Les répondants ont en outre exprimé leur souhait de bénéficier de moyen de mobilité à tarif de cent (100) franc FCA ou cent cinquante (150 f) à défaut par personne et par destination.

Le diagnostic de l'environnement du transport et de notre situation actuelle révèle aussi bien, des opportunités, menaces, forces que de faiblesses que nous comptons nous comptons prendre la mesure exacte.

Nous nous inscrivons comme une organisation dont la vision est d'être une entreprise de référence, de premier choix vers laquelle se tournent les « assiniens » pour leurs besoins en transport. Notre mission est de faciliter durablement la mobilité des populations.

Sur la base de toutes ces informations un objectif de rentabilité financière de 13% chaque année a été fixé. Cinq (5) véhicules la première année, qui seront portés à 15 à la deuxième année permettront d'atteindre ces objectifs. En plus de cela, des actions marketing bien réfléchies axées sur les jeunes dont les élèves seront menées

Aussi, il est défini une organisation dont le fonctionnement est basé sur des procédures et des tableaux de bord de suivi d'activité clairement définis.

La rentabilité de notre organisation est approuvée par une valeur actuelle nette (VAN) de **45 591 599 f CFA** et un taux de rentabilité interne (TRI) de **24,53%**

Tous cela pour un coût de trente-quatre millions deux cent quatre-vingt-trois mille quatre cent francs (**34 283 400 f CFA**), obtenu à hauteur de 25 000 000 f CFA par emprunt bancaire à 12% de taux d'intérêt annuel; le solde sous fonds propres en plus de de la de la capacité d'autofinancement dégagées par l'exploitation des activités.

En définitive, la viabilité technique, économique et financière de notre projet est assurée.

Sa réalisation en générera des effets tant économiques que sociaux, appréciés en termes de création d'emploi, facilitation de la mobilité de la population et la contribution aux recettes fiscales d'Assinie et par ricochet au développement de la côte d'Ivoire.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- Alain Fernandez, L'essentiel du tableau de bord, (2011), 3<sup>e</sup> édition, Editions d'Organisation 2011, 252 p
- Claude Demeure, Aide-mémoire marketing, (2008), 6<sup>e</sup> édition, Dunod , 426 p
- Henri-Pierre Maders• Etienne Clet, (2005) Pratiquer la conduite de projet, Éditions d'Organisation,
- Manuel Bridier, et Serges Michailof, 5 e édition, Economica, 329 p
- Nathalie Taverdet-Popiolek, Guide du choix d'investissement, Éditions d'Organisation 2006, 413 p
- Raphaël Cohen, (2006), Concevoir et lancer un projet, Éditions d'Organisation, 241 p
- René Sens, (2003), Je crée mon entreprise : 15 pièges à éviter avant de se lancer, Edition Maxima ,156 p
- Robert Houdayer, Evaluation financière des projets, 2e édition, Collection Techniques de Gestion, 460 p
- Robert Papin, (2003), Stratégie pour la création d'entreprise, (2003), Dunod, 404 p

### Mémoires et rapports

- Aminata KABORE, (2010), Le transport urbain de personne dans les ménages à Bobo-Dioulasso, 74 p
- Doudou SONKO, (2013), La mobilité et le transport dans la commune de SEDHIOU, 111 p
- Seybatha Vanessa Diane NACRO, (2015), Modalité de financement d'une société de transport privé à Ouagadougou : Wak' at ni laafi, 75 p
- Yao Godefroy KONAN, (2012) Régulation des transports urbains dans l'agglomération d'Abidjan : bilan et perspectives, 25 p
- Yao Godefroy KONAN, (2012) Régulation des transports urbains dans l'agglomération d'Abidjan : bilan et perspectives, 25 p

### Webographie

- Ministère des transports de la Cote d'Ivoire, [www.transports.gouv](http://www.transports.gouv)

**ANNEXES**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1:Questionnaire sur la mobilité des assiniens

**ENQUÊTE MOBILITE-TRANSPORT A ASSINIE MAFIA**

**Contexte de l'enquête :** Cette enquête est effectuée dans le cadre de la rédaction d'un projet professionnel

**Objectif :** Obtenir des informations sur la mobilité des personnes venant à Assinie Mafia

**I. INFOMATIONS GENERALES**

Veillez remplir le tableau ci-dessous en cochant, pour chaque moyen, la case qui correspond à votre choix.)

- 1.Quartier du répondant O.1.Dowahi. O.2. Mafia. O.3.Pango. O.4.Sagbadou. O.5. Autres-----  
 2.Quel est votre tranche d'âge? O 1.moins de 35ans. O 2. [35 - 44 ans]. O 3. [45 - 60ans].  
 O 4. plus de 60ans.  
 3.Quel est votre sexe? O 1.Masculin. O 2.Féminin  
 4.Quelle activité exercez-vous? O 1.Commerce. O 2.pêche. O 3 Ménage O 4 Enseignement  
 O 5 Elève. O 6 Autres : -----

**II. MOTIFS ET MOYENS DE DEPLACEMENT**

- 5.Vous déplacez souvent dans la commune ?  1. Oui.  2. Non.  
 6.Oui quelle est votre principale destination ?  1.Dowahi.  2. France.  3. Mafia.  4.Pango.  5.Sagbadou.  
 6. Autre -----  
 7.Qu'est-ce qui a motivé ce déplacement?  1. Achat.  2. Ecole.  3. Visites.  4.Funerailles.  6.Voyages  
 7.Travail  8.Autres-----  
 8.Quelle est la fréquence de vos déplacements?  1. Tous les jours.  2. Semaine. O Autres-----  
 9. A quelle distance se trouve ces destinations de votre lieu résidence?  1. Moins d'un km.  2. Plus d'un km.  
 10. L'accès à votre destination est-elle facile?  1. Oui.  2. Non.  
 11. Si non, pourquoi? -----  
 12. Quel moyen utilisez-vous le plus souvent pour effectuer vos déplacements? (Une seule réponse par ligne)

	Toujours	Au plus 3 jours par semaine	Rarement	Je n'utilise pas ce moyen
Marche				
Vélo/ Moto				
Voiture personnel				
Autres.....				

**III. OPINION SUR LA MOBILITE**

13. Par quel moyen vous rendez-vous à la gare ou à votre destination à l'intérieur d'Assinie O 1.A pied. O 2.C'est le transporteur qui est venu me chercher.  
 O 3.Véhicule personnel. O 4.Autres-----  
 14. Eprenez-vous des difficultés vous déplacer à pied? O 1.Oui. O 2.Non.  
 15. Si oui, lesquelles? O 1.Maladie. O 2.Chaleur. O 3.Poids de l'âge.  
 O 4 Pas habitué à marcher O 5.Autres à préciser. -----  
 16. Souhaiteriez-vous bénéficier d'un service de transport inter-quartiers ? O 1.Oui. O 2.Non. O 3.Indifférent.  
 17. Donner les raisons de votre choix -----

18. Si oui, quel prix souhaiteriez-vous payer pour les distances suivantes : (mettre une croix dans la case correspondante)

Distances	100 f	150 f	200 f	250f	300 f	Autres
Quai Mafia-Pango						
Quai Mafia-Sagbadou						
Quai Mafia-Marché/gare						
Marché/gare-Sagbadou						
Marché/gare-Pont Donwaï						
Sagbadou-Pont-Donwaï						

19. Quel caractère attendez-vous de ce service de transport O 1 Rapide O 2.Disponible O 3.Peu importe 4.Autres-----

## Annexe 2: Calcul du coût du projet

<b>FRAIS DE CONSTITUTION</b>			
<b>Libellé</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix unitaire</b>	<b>Montant</b>
Frais de constitution de dossier de création dont transport	1	30 000	30 000
Etablissement de registre de commerce	1	20 000	20 000
Droits de timbre	1	5 000	5 000
Frais d'annonce légale	1	10 000	10 000
Frais d'ouverture de compte	1	10 000	10 000
Droits de recherches	1	5 000	5 000
Frais de formation du personnel	7	20 000	140 000
Acte notarié de constitution	1	150 000	150 000
Redevance d'autorisation	1	100 000	100 000
<b>Total charges administratives</b>			<b>470 000</b>
<b>BESOIN INITIAL DE TRESORERIE</b>			
<b>Libellé</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix unitaire</b>	<b>Montant</b>
Consommation en carburant (1 mois)/5 véhicules	5	249 750	1 248 750
Lubrifiant (1 mois)/10 véhicules	5	5 000	25 000
Stock de sécurité en carburant (7 jours)	5	69 930	349 650
Salaire gérant (2 mois)	2	120 000	240 000
Salaire assistant administratif (2 mois)	2	100 000	200 000
Salaire des conducteurs (2 mois)/5conducteurs	10	70 000	700 000
<b>Total besoin en fonds de roulement</b>			<b>2 763 400</b>
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>			
Mobilier de bureau	1	150 000	150 000
Ordinateur	1	250 000	250 000
Imprimante	1	150 000	150 000
Hangars d'abris	10	50 000	500 000
Véhicules d'exploitation	15	2 000 000	30 000 000
<b>Total investissement</b>			<b>31 050 000</b>

## Annexe 3: Programme de transport des véhicules

Programme de production des véhicules de type V4					
Période	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Nombre de Passagers/jour/véhicule (1)	80	80	80	80	80
Nombre de véhicules (2)	2	5	5	5	5
Capacité de transport théorique (3) = (1) * (2)	160	400	400	400	400
Productivité réelle (4)	100%	99%	98%	97%	96%
Capacité de transport réelle (5) = (3) * (4)	160	398	394	390	386
Programme de production des véhicules de type V7					
Période	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Nombre de Passagers/jour/véhicule	230	230	230	230	230
Nombre de véhicule	3	10	10	10	10
Capacité de transport théorique	690	2 300	2 300	2 300	2 300
Productivité réelle	100%	99%	98%	97%	96%
Capacité de transport réelle (6)	690	2 293	2 270	2 247	2 224
Total de passagers et chiffre d'affaires par année					
Période	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Total passagers/jour de 10 heures de travail (de 6 heures à 16 heures) (7) = (5) + (6)	850	2 692	2 665	2 638	2 611
Nombre de jour de travail/année de 360jours (8)	300	300	300	300	300
Nombre de passager/an (9) = (7) * (8)	255 000	807 450	799 350	791 250	783 150
Tarif journalier/passager (10)	100	100	150	150	150
Chiffre d'affaires annuel (11) = (9) * (10)	25 500 000	80 745 000	119 902 500	118 687 500	117 472 500



## Annexe 4: Amortissement financier (montants cumulés)

Années	Capital Restant Dû	Taux	Montants Intérêts	Amortissements	Annuités
Année 01	10 000 000	12%	1 200 000	0	1 200 000
Année 02	25 000 000		3 000 000	6 250 000	9 250 000
Année 03	18 750 000		2 250 000	6 250 000	8 500 000
Année 04	12 500 000		1 500 000	6 250 000	7 750 000
Année 05	6 250 000		750 000	6 250 000	7 000 000
<b>Total</b>	-		<b>8 700 000</b>	<b>25 000 000</b>	<b>33 700 000</b>

Source : synthèse de l'auteur

## Annexe 5: Amortissement du premier emprunt

Années	Capital Restant Dû	Taux	Montants Intérêts	Amortissements	Annuités
Année 01	10 000 000	12%	1 200 000		<b>1 200 000</b>
Année 02	10 000 000		1 200 000	2 500 000	<b>3 700 000</b>
Année 03	7 500 000		900 000	2 500 000	<b>3 400 000</b>
Année 04	5 000 000		600 000	2 500 000	<b>3 100 000</b>
Année 05	2 500 000		300 000	2 500 000	<b>2 800 000</b>
<b>Total</b>			<b>4 200 000</b>	<b>10 000 000</b>	<b>14 200 000</b>

Source : synthèse de l'auteur

## Annexe 6: Amortissement du deuxième emprunt

Années	Capital Restant Dû	Taux	Montants Intérêts	Amortissements	Annuités
Année 02	15 000 000	12,00%	1 800 000	3 750 000	<b>5 550 000</b>
Année 03	11 250 000		1 350 000	3 750 000	<b>5 100 000</b>
Année 04	7 500 000		900 000	3 750 000	<b>4 650 000</b>
Année 05	3 750 000		450 000	3 750 000	<b>4 200 000</b>
<b>Total</b>			<b>4 500 000</b>	<b>15 000 000</b>	<b>19 500 000</b>

Source : Synthèse de l'auteur

## Annexe 7: Amortissement des investissements

Libellé	Coût investissement	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
		Dotations					
Frais de constitution	470 000	235 000	235 000				
Mobilier de bureau	150 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	
Ordinateur	250 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	-
Imprimante	150 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	-
Hangars	500 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	
Matériel de transport (année1)	10 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	-
Matériel de transport (année 2)	20 000 000	0	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
<b>Total général dotations aux amortissements</b>	<b>31 520 000</b>	<b>2 445 000</b>	<b>6 445 000</b>	<b>6 210 000</b>	<b>6 210 000</b>	<b>6 210 000</b>	<b>4 000 000</b>

Source : synthèse de l'auteur

## Annexe 8: Calcul de la consommation journalière d'un véhicule en essence

Eléments	Quantité	Unité
Consommation standard au 100 km (a)	3,7	L/100km
Consommation au Km (b)	0,037	L/km
Vitesse moyenne de conduite (c)	30	Km/h
Durée moyenne de conduite (d)	15	h
Distance parcourue par jour par véhicule (e) = (c) * (d)	450	Km
Consommation carburant/jour/véhicule (f) = (b)* (e)	17	L
Coût du carburant (g)	600	F/L
Consommation moyenne par véhicule (h) = (f)* (g)	9 990	F

Source : synthèse de l'auteur

**NB** : Les consommations annuelles sont obtenues comme suit :  $Consommation = (9\,990 * N * 300)$  ; avec  $N =$  nombre de véhicule en circulation et 300 le nombre de jour de travail pour une année de 360 jours.

## Annexe 9: Détail des charges

Rubrique	Périodicité	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
eau	2000 f chaque 3 mois	-	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
électricité	5000 f chaque 2 mois	-	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
carburant (Gasoil)	En raison de 9990 f/jour/véhicule 5véhicules en année 01 et 15 véhicules à partir de l'année 2 pour 300 jours	-	14 985 000	44 955 000	44 955 000	44 955 000	44 955 000
Carburant (stock de sécurité)	7 jours de consommation en carburant	349 650	349 650	699 300	-	-	-
Lubrifiants	2% de la consommation en carburant	-	299 700	899 100	899 100	899 100	899 100
Pneumatique	Renouvellement chaque 2 ans 3 pneus par véhicule	-	-	150 000	-	450 000	-
Fourniture d'entretien	3000 f par mois les 2 premières années et 5 000 f, 6 000 f et 7 000 f/mois les 3 années suivantes	-	36 000	36 000	60 000	72 000	84 000
Fournitures de bureau	≈ 18 500 f chaque 2 mois à partir de la 2 ème année	-	56 000	112 000	112 000	112 000	112 000
Petit matériel et outillage	2000 f par année	-	10 000	-	10 000	-	-
Voyages et déplacements	7000 f/mois les années 01 et 02, 14 000f/mois l'année 03; 16 000 f/mois l'année 04 et 20 000/mois l'année 05	-	84 000	84 000	168 000	192 000	240 000

Création d'un service de transport à Assinie Mafia: "NITORO Transport"

Rubrique	Périodicité	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Location magasin	10 000 f/mois l'année 01; 12 000 f/mois la 2 <sup>ème</sup> année et 16 000 f/mois à partir de la 3 <sup>ème</sup> année	-	120 000	144 000	192 000	192 000	192 000
Entretiens et réparation des véhicules	2% du coût des véhicule seulement à la 1 <sup>ère</sup> année et embauche de 2 mécaniciens les années suivantes	-	200 000	-	-	-	-
Achat de pièces de rechange	5% de la valeur du véhicule la première année d'acquisition et 10% les autres	-	200 000	400 000	800 000	800 000	1 000 000
Assurances des véhicules	17 000/6 mois par véhicule Chaque trimestre	-	170 000	510 000	510 000	510 000	510 000
Publicité	Montant forfaitaire en année 01 10 000 f/mois en année 02 17 000 f/mois en année 03 15 000 f/mois en année 04 et 05	300 000	540 000	120 000	204 000	180 000	180 000
Cadeau à la clientèle (Bonbon et jus)	Montant forfaitaire	-	150 000	100 000	100 000	100 000	100 000
téléphone	15 0000/mois en année 01 et 10 000 f/mois les années suivantes	-	180 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Patente automobile	paiement annuel par véhicule	-	70 160	810 480	825 600	825 600	825 600

Création d'un service de transport à Assinie Mafia: "NITORO Transport"

Rubrique	Périodicité	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Vignette	19000 par an et par véhicule	-	95 000	285 000	285 000	285 000	285 000
Taxe d'inscription	A la constitution et à l'acquisition des véhicules complémentaire	50 000	-	250 000	-	-	-
Redevance d'autorisation	A la constitution	100 000	-	-	-	-	-
Rémunération du personnel	Mensuel	-	6 840 000	16 920 000	24 600 000	24 600 000	24 600 000
Intérêt des emprunts bancaires	Annuel	-	1 200 000	3 000 000	2 250 000	1 500 000	750 000
Dotations aux amortissements	Annuel	-	2 445 000	6 445 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000

## Annexe 10: Bilans prévisionnels sur les 5 années

	Eléments	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	Charges immobilisées	470 000	235 000	235 000			
	Immobilisations corporelles	11 050 000	28 840 000	22 395 000	16 420 000	10 210 000	4 000 000
	<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE NET</b>	<b>11 520 000</b>	<b>29 075 000</b>	<b>22 630 000</b>	<b>16 420 000</b>	<b>10 210 000</b>	<b>4 000 000</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>	Stocks de carburant	349 650	349 650	349 650	349 650	349 650	349 650
	Trésorerie	2 413 750	639 890	4 859 705	32 992 555	56 295 955	79 393 105
	<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	<b>2 763 400</b>	<b>989 540</b>	<b>5 209 355</b>	<b>33 342 205</b>	<b>56 645 605</b>	<b>79 742 755</b>
	<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>14 283 400</b>	<b>30 064 540</b>	<b>27 839 355</b>	<b>49 762 205</b>	<b>66 855 605</b>	<b>83 742 755</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	Capital	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
	Réserve légale				402 481	3 219 767	5 968 277
	Report à nouveau			-4 218 860	-596 527	24 759 039	49 495 629
	Résultat		-4 218 860	4 024 815	28 172 850	27 485 100	27 278 850
	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>1 000 000</b>	<b>-3 218 860</b>	<b>805 955</b>	<b>28 978 805</b>	<b>56 463 905</b>	<b>83 742 755</b>
<b>DETTES FINANCIERES</b>	Emprunts	10 000 000	25 000 000	18 750 000	12 500 000	6 250 000	0
	<b>TOTAL DETTES FINANCIERES</b>	<b>10 000 000</b>	<b>25 000 000</b>	<b>18 750 000</b>	<b>12 500 000</b>	<b>6 250 000</b>	<b>0</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>	associés, comptes courants	3 283 400	8 283 400	8 283 400	8 283 400	4 141 700	0
	<b>TOTAL PASSIF CIRCULANT</b>	<b>3 283 400</b>	<b>8 283 400</b>	<b>8 283 400</b>	<b>8 283 400</b>	<b>4 141 700</b>	<b>0</b>
	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>14 283 400</b>	<b>30 064 540</b>	<b>27 839 355</b>	<b>49 762 205</b>	<b>66 855 605</b>	<b>83 742 755</b>

Source : synthèse de l'auteur

## Annexe 11: Comptes de résultats prévisionnels sur les 5 années

<b>COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>					
	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Prestations de service (Chiffre d'affaires)</b>	<b>25 500 000</b>	<b>80 745 000</b>	<b>119 902 500</b>	<b>118 687 500</b>	<b>117 472 500</b>
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>25 500 000</b>	<b>80 745 000</b>	<b>119 902 500</b>	<b>118 687 500</b>	<b>117 472 500</b>
Carburant	14 985 000	44 955 000	44 955 000	44 955 000	44 955 000
Lubrifiant	299 700	899 100	899 100	899 100	899 100
Produit d'entretien	36 000	36 000	60 000	72 000	84 000
Pneumatique	0	150 000	0	450 000	0
Pièces de rechange	200 000	400 000	800 000	800 000	1 000 000
Fournitures de Bureau	56 000	112 000	112 000	112 000	112 000
Petit matériel et outillage	10 000	-	10 000	-	-
Eau	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Electricité	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
<b>Achats</b>	<b>15 624 700</b>	<b>46 590 100</b>	<b>46 874 100</b>	<b>47 326 100</b>	<b>47 088 100</b>
Transport	84 000	84 000	168 000	192 000	240 000
<b>Transports</b>	<b>84 000</b>	<b>84 000</b>	<b>168 000</b>	<b>192 000</b>	<b>240 000</b>
Location de bâtiments et matériel	120 000	144 000	192 000	192 000	192 000
Entretien véhicules	200 000	0	0	0	0
Assurance véhicule	170 000	510 000	510 000	510 000	510 000
Publicité	690 000	220 000	304 000	280 000	280 000
Frais de télécommunication mobile	180 000	120 000	120 000	120 000	120 000
<b>Services extérieurs A</b>	<b>1 360 000</b>	<b>994 000</b>	<b>1 126 000</b>	<b>1 102 000</b>	<b>1 102 000</b>
<b>Impôts et taxes</b>	<b>165 160</b>	<b>1 345 480</b>	<b>1 110 600</b>	<b>1 110 600</b>	<b>1 110 600</b>
<b>Valeur Ajoutée (VA)</b>	<b>8 266 140</b>	<b>31 731 420</b>	<b>70 623 800</b>	<b>68 956 800</b>	<b>67 931 800</b>
Salaires et avantages du personnel	6 840 000	16 920 000	24 600 000	24 600 000	24 600 000

<b>COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>					
	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b><u>Charges de personnel</u></b>	<b>6 840 000</b>	<b>16 920 000</b>	<b>24 600 000</b>	<b>24 600 000</b>	<b>24 600 000</b>
<b><u>EBE</u></b>	<b>1 426 140</b>	<b>14 811 420</b>	<b>46 023 800</b>	<b>44 356 800</b>	<b>43 331 800</b>
Dotations aux amortissements des charges immobilisées	235 000	235 000	0	0	0
Dotations aux amortissements des immobilisations corporelles	2 210 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000
<b><u>Dotations aux amortissements</u></b>	<b>2 445 000</b>	<b>6 445 000</b>	<b>6 210 000</b>	<b>6 210 000</b>	<b>6 210 000</b>
<b><u>Résultat d'exploitation</u></b>	<b>-1 018 860</b>	<b>8 366 420</b>	<b>39 813 800</b>	<b>38 146 800</b>	<b>37 121 800</b>
Charges financières	1 200 000	3 000 000	2 250 000	1 500 000	750 000
<b><u>Charges financières</u></b>	<b>1 200 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>2 250 000</b>	<b>1 500 000</b>	<b>750 000</b>
<b><u>Résultat des activités ordinaires</u></b>	<b>-2 218 860</b>	<b>5 366 420</b>	<b>37 563 800</b>	<b>36 646 800</b>	<b>36 371 800</b>
<b><u>BIC</u></b>	<b>2 000 000</b>	<b>1 341 605</b>	<b>9 390 950</b>	<b>9 161 700</b>	<b>9 092 950</b>
<b><u>Résultat net</u></b>	<b>-4 218 860</b>	<b>4 024 815</b>	<b>28 172 850</b>	<b>27 485 100</b>	<b>27 278 850</b>
<b><u>CAF</u></b>	<b>-1 773 860</b>	<b>10 469 815</b>	<b>34 382 850</b>	<b>33 695 100</b>	<b>33 488 850</b>

Sources : synthèse de l'auteur



Annexe 12:Tableau des flux de trésoreries

	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
<b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>						
RÉSULTAT D'EXPLOITATION		-1 018 860	8 366 420	39 813 800	38 146 800	37 121 800
Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité						
Amortissements et provisions (1)		2 445 000	6 445 000	6 210 000	6 210 000	6 210 000
Transfert de charges au compte de charges à répartir						
Résultat brut d'exploitation		1 426 140	14 811 420	46 023 800	44 356 800	43 331 800
Moins : variation du besoin en fonds de roulement d'exploitation						
Stocks de carburant	-349 650					
<b><i>Flux net de trésorerie d'exploitation</i></b>	<b>-349 650</b>	<b>1 426 140</b>	<b>14 811 420</b>	<b>46 023 800</b>	<b>44 356 800</b>	<b>43 331 800</b>
Frais financiers		-1 200 000	-3 000 000	-2 250 000	-1 500 000	-750 000
Impôt sur les sociétés, hors impôt sur les plus-values de cession		-2 000 000	-1 341 605	-9 390 950	-9 161 700	-9 092 950
<b><i>Flux net de trésorerie généré par l'activité</i></b>	<b>-349 650</b>	<b>-1 773 860</b>	<b>10 469 815</b>	<b>34 382 850</b>	<b>33 695 100</b>	<b>33 488 850</b>
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement						
Acquisitions d'immobilisations	-11 520 000	-20 000 000				
<b><i>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</i></b>	<b>-11 520 000</b>	<b>-20 000 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement</b>						

Création d'un service de transport à Assinie Mafia: "NITORO Transport"

	Année 00	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Apport en Capital	1 000 000					
Apport en compte courant d'associés	3 283 400	5 000 000				
Emprunt bancaire obtenu	10 000 000	15 000 000				
Remboursement d'emprunt		0	-6 250 000	-6 250 000	-6 250 000	-6 250 000
Remboursement compte courant d'associé	0				-4 141 700	-4 141 700
<b><i>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</i></b>	<b>14 283 400</b>	<b>20 000 000</b>	<b>-6 250 000</b>	<b>-6 250 000</b>	<b>-10 391 700</b>	<b>-10 391 700</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>2 413 750</b>	<b>-1 773 860</b>	<b>4 219 815</b>	<b>28 132 850</b>	<b>23 303 400</b>	<b>23 097 150</b>
Trésorerie d'ouverture		2 413 750	639 890	4 859 705	32 992 555	56 295 955
Trésorerie de clôture	2 413 750	639 890	4 859 705	32 992 555	56 295 955	79 393 105

Source : synthèse de l'auteur

## TABLE DES MATIERES

<b>DEDICACE</b>	<b><i>i</i></b>
<b>REMERCIEMENTS</b>	<b><i>ii</i></b>
<b>LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</b>	<b><i>iii</i></b>
<b>LISTE DES TABLEAUX-FIGURES ET ANNEXES</b>	<b><i>iv</i></b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b>	<b><i>1</i></b>
<b>CHAPITRE I : OPPORTUNITE D'UNE OFFRE DE TRANSPORT A ASSINIE</b>	<b><i>5</i></b>
<b>SECTION. 1 : SITUATION DEMOGRAPHIQUE, SPATIALE ET ECONOMIQUE D'ASSINIE MAFIA (AM)</b>	<b><i>5</i></b>
I. L'évolution démographique d'Assinie Mafia	<i>5</i>
II. L'extension de l'espace d'Assinie Mafia	<i>6</i>
III. Le développement des activités économiques et culturelles	<i>7</i>
1. Les activités touristiques	<i>7</i>
2. Les activités commerciales	<i>7</i>
3. Autres activités	<i>8</i>
<b>SECTION. 2 : ANALYSE DE LA MOBILITE DES ASSINIENS</b>	<b><i>9</i></b>
I. Eléments de vocabulaire	<i>9</i>
1. Déplacement, distance et durée d'un déplacement	<i>9</i>
2. Marche à pied, mobilité et taux de mobilité	<i>10</i>
3. Mode de transport, motif de déplacement et transport	<i>10</i>
II. Objectifs et méthodologie de l'analyse de la mobilité des assiniens	<i>11</i>
1. Objectifs de l'analyse de la mobilité des assiniens	<i>11</i>
2. Méthodologie de l'analyse de la mobilité des assiniens	<i>11</i>
III. Résultats de l'analyse de la mobilité des assiniens	<i>11</i>
1. Informations générales	<i>12</i>
2. Motifs et moyens de déplacement	<i>13</i>
3. Opinion sur la mobilité	<i>14</i>

**SECTION. 3 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU TRANSPORT A ASSINIE \_\_\_\_\_ 15**

I. Cadre règlementaire du transport _____	15
1. Textes règlementaires _____	16
2. Les acteurs du transport _____	16
3. Les conditions d'exercice et documents administratifs de transport _____	17
II. La demande de transport _____	18
III. L'offre de transport à Assinie Mafia _____	19
1. Le transport routier de personnes _____	19
2. Le transport lagunaire _____	20

**CHAPITRE II : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU PROJET \_\_\_\_\_ 21**

**SECTION 1 : PRESENTATION DU PROJET \_\_\_\_\_ 21**

I. Forme-objet-dénomination sociale-siège social-durée _____	21
II. Les services et type de moyen _____	22
1. Le service : le transport de personnes _____	22
2. Le matériel de transport _____	22
3. Nos moyens de transport en image _____	23
III. L'intention stratégique _____	23
1. Notre vision et mission _____	23
2. Les objectifs généraux _____	24

**SECTION 2 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET SUVI DES ACTIVITES \_\_\_\_\_ 24**

I. L'organisation administrative de la société _____	24
1. La gérance _____	24
2. L'assistant administratif _____	25
3. Le niveau opérationnel _____	25
II. Le contrôle interne et les procédures _____	26
1. Le contrôle interne _____	26
2. La cartographie des processus _____	26
3. Elaboration des procédures _____	28
III. Outils de suivi de nos activités _____	29
1. Sélection des indicateurs de suivi _____	29
2. Le tableau de bord de suivi des activités _____	29

<b>SECTION 3 : OBJECTIFS COMMERCIAUX ET STRATEGIE MARKETING</b>	<b>30</b>
I. Analyse de l'intensité concurrentielle	30
1. La clientèle	30
2. La concurrence actuelle et potentielle.	31
3. Les fournisseurs	32
4. L'Analyse SWOT	32
II. Les objectifs commerciaux	33
1. Le programme de transport	33
2. Les facteurs de production	34
III. Les stratégies marketing	35
1. La segmentation de la clientèle	35
2. La politique commerciale	35
3. Autres actions marketing	37
<b>CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b>	<b>38</b>
<b>SECTION 1 : EVALUATION ET FINANCEMENT DU COUT DU PROJET</b>	<b>38</b>
I. Le coût du projet	38
1. Récapitulatif des dépenses du projet	38
2. Description du montant de l'investissement	38
II. Le financement du projet	39
1. Les modalités du financement	39
2. Le plan d'investissement	40
<b>SECTION 2 : L'ETUDE DE LA RENTABILITE DU PROJET</b>	<b>41</b>
I. Les résultats et la trésorerie	41
1. Les produits	41
2. Les charges	42
3. Les résultats	43
4. Le plan annuel de trésorerie	44
II. Mesure de la rentabilité du projet	45
1. Appréciation de la rentabilité économique à travers les critères de choix	45
2. Appréciation de la rentabilité économique à par les ratios	47

<b>SECTION 3 : GESTION DES RISQUES ET LES AVANTAGES DU PROJET</b>	<b>48</b>
I. Gestion des risques du projet	48
1. Identification des risques du projet	48
2. La gestion des risques	49
II. Avantages économiques et sociaux du projet	51
1. La contribution à la valeur ajoutée nationale	51
2. Contribution à la réduction du taux de chômage d'Assinie.	52
3. Action sur la mobilité de la population	52
<b>CONCLUSION</b>	<b>53</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>54</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>55</b>
<b>TABLE DES MATIERES</b>	<b>69</b>
<b>RESUME</b>	<b>73</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>73</b>

## RESUME

### CREATION D'UN SERVICE DE TRANSPORT A ASSINIE MAFIA : « NITORO TRANSPORT »

Partant du constat de l'évolution démographique, spatial et des activités de la commune d'Assinie Mafia (Côte d'Ivoire), nous avons présumé des difficultés actuelles et futures de mobilité.

Etant donné qu'il n'existe pas de moyen de transport inter quartier dans cette localité, nous avons muri l'idée de créer une société de transport - une SARL dénommée « NITORO Transport » et faire bénéficier la population, de ses services.

Ce document transcrit l'étude de faisabilité de ce projet.

Nous y avons dépeint les facteurs qui militent en faveur de sa mise en place et réalisé une enquête de mobilité-transport.

En plus de cela l'analyse des opportunités, menaces, forces et faibles de l'environnement notre société a été effectuée. Puis sa rentabilité économique a été appréciée.

En définitive, il se dégage de notre étude qu'en plus d'être techniquement faisable, le projet est économiquement rentable.

**Mots clés** : Assinie Mafia, Financement, Mobilité, Projet, Transport,

---

## ABSTRACT

### CREATION OF A TRANSPORT COMPANY AT ASSINIE MAFIA: «NITORO TRANSPORT»

Based on the demographic evolution, the spatial expansion and the activities' development of Assinie Mafia (Ivory Coast), we assumed current and coming problems of mobility.

Since there are no inter- district transportation in this municipality, we have thought about creating a transport company, a limited liability company named «NITORO Transport "to facilitate people mobility.

This document transcribes the feasibility study of this project.

We have described the factors that explain its establishment and conducted a mobility/transport survey.

In addition, the analysis of the opportunities, threats, strengths and weaknesses of our future company's environment was carried out. And its profitability was appreciated.

Finally, it shows from this study that, in addition to being technically feasible, the project is economically viable.

**Keywords**: Assinie Mafia, Financing, Access, Project, Transport,