



CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION

PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

Année académique 2018-2019

Promotion 18

Projet professionnel de fin d'études en vue de l'obtention du

Diplôme du Master en Banque et Finance

Option : Gestion Bancaire & Maîtrise des Risques

**SAVANES TECH : CENTRE D'INFORMATIQUE
ET DE GESTION DANS LA REGION DES
SAVANES AU TOGO**

Par :

M. Tchablimane LALLE



Sous la supervision de :

M. Ibrahima Mboulé FALL

Enseignant associé au CESAG

Soutenu publiquement à Dakar, le 28 Juin 2019

Devant le Jury constitué de :

Président du jury : Dr Alassane OUATTARA

Membre du jury : M : Emile Mano ALLADE

Membre du jury : M. Nanhoubassaou Alain DAH

« Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) n'entend donner ni approbation ni improbation sur les opinions émises dans les Projets Professionnels rédigés par les stagiaires (étudiants) de Master en Banque et Finance. Ces opinions sont propres à leurs auteurs ».

DEDICACE

Ce modeste travail est dédié à notre Père LALLE Sakpani, à notre mère BONDAN MOATIDJA Arzouma, à mes frères et sœurs, Souguilmane Gilles, Féikandine et Edith, à la Famille KONGNAH-LALLE et à mon ami GNAMA Kossi pour leur soutien inconditionnel durant toute ma formation au CESAG.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCEMENTS

Au terme de cette formation, les remerciements vont à l'endroit de toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce modeste travail :

- ✚ Monsieur Ibrahima Mboulé FALL, enseignant associé au CESAG pour avoir accepté de consacrer une grande partie de son temps à l'encadrement de ce document ;
- ✚ le Professeur Ababacar SECK, Coordonnateur du Programme Master en Banque et Finance, pour ses précieux conseils durant la formation ;
- ✚ Madame Chantal OUEDRAOGO, Assistante et Chargée du Marketing du Programme Master en Banque et Finance pour sa disponibilité durant la formation ;
- ✚ tout le corps professoral et administratif du programme Master en Banque et Finance qui nous a donné l'opportunité d'accéder à une formation de qualité à travers les différents enseignements qu'ils nous a transmis ;
- ✚ notre très cher enseignant-chercheur, le Docteur Alassane OUATTARA pour sa présence, ses conseils et son soutien pendant la rédaction ce projet professionnel ;
- ✚ Monsieur Damehane YARK, pour ses précieux conseils et son soutien inestimable tout au long de notre formation.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- ✚ BID : Banque Islamique de Développement
- ✚ BTS : Brevet de technicien supérieur
- ✚ CEPES : Conseil des établissements privés d'enseignement supérieur
- ✚ CAMES : Conseil Africain et Malgache pour l'enseignement supérieur
- ✚ CEDEAO : Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
- ✚ CESAG : Centre Africain d'études supérieures en gestion
- ✚ EESP : Etablissements d'enseignement supérieur privés
- ✚ IP : Indice de profitabilité
- ✚ MESR : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche du Togo
- ✚ MEPSA : Ministère de l'enseignement primaire, secondaire et de l'alphabétisation
- ✚ UNESCO : Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture
- ✚ OHADA : Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
- ✚ OCDE : Organisation de coopération et de développement économique
- ✚ PNUD : Programme des nations unies pour le développement
- ✚ PIB : Produit intérieur brut
- ✚ PME : Petites et moyennes entreprises
- ✚ PMI : Petites et moyennes industries
- ✚ RGPH : Recensement général de la population et de l'habitat
- ✚ RCCM : Registre du commerce et du crédit mobilier
- ✚ SWOT : Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats

- ✚ SARL : Société anonyme à responsabilité limitée
- ✚ SARLU : Société anonyme à responsabilité limitée unipersonnelle
- ✚ TRI : Taux de rentabilité interne
- ✚ TIC : Technologie de l'information et de la communication
- ✚ VAN : Valeur actuelle nette

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1: Récapitulatif des différentes réalisations du ministère de l'enseignement au Togo	11
Tableau 2: Importance des filières dans les universités publiques et privés au Togo	12
Tableau 3 : Projections sur l'évolution de la population dans la région des savanes au cours des 7 années	14
Tableau 4 : Plan de mise en œuvre des activités de SAVANES TECH pour la première année (Année de démarrage)	20
Tableau 5 : Liste des investissements de SAVANES TECH	26
Tableau 6: Evaluation des frais de constitution	34
Tableau 7 : Evaluation des immobilisations incorporelles et corporelles	35
Tableau 8 : Dépôts et cautionnements versés	36
Tableau 9 : Total des dépenses en investissement du centre	36
Tableau 10 : Estimation du BFR	37
Tableau 11 : Résumé des modalités de financement du centre	39
Tableau 12 : Tableau d'amortissement de l'emprunt (6%)	39
Tableau 13 : Amortissement des immobilisations corporelles	39
Tableau 14 : Amortissement des immobilisations incorporelles	40
Tableau 15 : Compte de résultat prévisionnel du centre	41
Tableau 16 : seuil de rentabilité du centre	42
Tableau 17: Chiffre d'affaire détaillé	42
Tableau 18 : CASH FLOW ACTUALISE	43
Tableau 19 : Taux de rentabilité des capitaux propres	46
Tableau 20 : Taux de Rentabilité économique	46
Tableau 21 : Taux de croissance du CA	47
Tableau 22 : Ratio de remboursement des dettes financières	47
Tableau 23 : Test de sensibilité	48

TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET

<i>Intitulé du projet</i>	SAVANES TECH
<i>Forme juridique</i>	Société à responsabilité limitée (SARL)
<i>Capital social</i>	10 000 000 FCFA
<i>Localisation</i>	Dapaong (Chef-lieu de la région des savanes au Togo)
<i>Promoteur</i>	Tchablimane LALLE
<i>Coût du projet</i>	25 665 000 FCFA
<i>Modalités de financement</i>	Apport du promoteur : 58,45% Emprunt familial : 41,55%
<i>TRI</i>	40,01%
<i>VAN (SAVANES TECH)</i>	41 969 864 F CFA
<i>Indice de profitabilité (IP)</i>	2,635

SOMMAIRE

DEDICACES	II
REMERCEMENTS.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	IV
TABLE DES ILLUSTRATIONS	VI
TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET	VII
INTRODUCTION GENERALE.....	1
1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	5
1.1. Présentation du contexte du Togo	5
1.2. Etat de la situation et des opportunités	13
1.3. Présentation de l'idée	16
1.4. Résultats attendus du projet.....	19
1.5. Impact du projet.....	19
1.6. Plan de mise en œuvre.....	20
2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE	21
3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING.....	27
4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	33
CONCLUSION.....	49
BIBLIOGRAPHIE	50
ANNEXES	52

INTRODUCTION GENERALE

Contextualisation du projet (Contexte général)

L'éducation est un moyen de donner aux jeunes comme aux adultes la possibilité de devenir des participants actifs de la transformation des sociétés dans lesquelles ils vivent. Au Togo, le monde universitaire est caractérisé par la présence de deux (2) grandes universités publiques : l'université de Lomé et de Kara. A côté de ces deux grandes universités publiques foisonnent depuis quelques années, des centaines d'établissements d'enseignement supérieur privés (EESP). Si certains sont agréés par l'Etat et reconnus par le CAMES, d'autres opèrent dans l'illégalité la plus totale avec le risque, pour les étudiants, de se retrouver avec un diplôme non -reconnu. Ce problème contraint certains étudiants à arrêter en cours d'étude en raison de la faillite de l'établissement. Il n'est donc pas facile pour les étudiants et leurs parents de se retrouver face aux sirènes du marketing des différents EESP à chaque rentrée.

Selon les résultats d'une collecte de données effectuée par l'équipe technique de la direction de la prospective et de l'évaluation dans les structures de l'enseignement supérieur de juin à novembre 2015¹, le système d'enseignement supérieur du Togo comptait 72 129 étudiants dont 75,4% dans les universités publiques (Lomé et Kara) et 20,4% dans les EESP, un pourcentage en constante évolution. Une erreur dans le choix EESP pour une formation de qualité peut se révéler cruelle pour les étudiants, car, plus tard, munis des fameux "parchemins", ils peuvent se retrouver bloqués et contrariés au moment de l'insertion professionnelle.

Pour une meilleure insertion dans la vie socioprofessionnelle, il faut tout simplement des EESP agréés par le CAMES et reconnus par l'Etat offrant des taux d'insertion élevés. Ainsi, pour le compte de l'année universitaire 2017-2018, le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche à assurer une large diffusion médiatique de la liste des établissements privés agréés². Cette diffusion a permis de lister une soixante-dizaine d'EESP agréés au total sur toute l'étendue du territoire national.

¹ [http://numerique.gouv.tg/sites/mesr/files/2018-05/ANNUAIRE TOGO 2013-2014](http://numerique.gouv.tg/sites/mesr/files/2018-05/ANNUAIRE_TOGO_2013-2014) ; consulté le 10 juin 2019

² [http://numerique.gouv.tg/sites/mesr/files/2018-10/LISTE DES ETS PRIVES%20 ACTUALISES](http://numerique.gouv.tg/sites/mesr/files/2018-10/LISTE_DES_ETS_PRIVES%20ACTUALISES) ; consulté le 12 juin 2019

Problématique du projet

Pays en voie de développement avec une superficie de 56 600 Km² et une population estimée, en 2018, à environ 7,9 millions d'habitants³, le Togo fait partie des pays pauvres où l'enseignement supérieur ne dispose pas de suffisamment de ressources pour répondre à une demande grandissante de formation de qualité plus précisément celle liée à la maîtrise de l'informatique et des techniques de gestion.

En effet, d'après les résultats récentes (Juillet 2018) de l'annuaire statistique de l'enseignement supérieur au Togo dont les résultats ont été obtenus sur la base d'enquête effectuée de juin à novembre 2015 dans les universités publiques (Lomé et Kara) et les EESP au Togo, il existe une faible présence de centres offrant des formations en informatique et en gestion sur toute l'étendue du territoire (10%).

Dans le communiqué rendu public par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche pour le compte de l'année universitaire 2018-2019, sur les soixante-dix-huit (78) EESP reconnus officiellement par le gouvernement togolais, ne figurent que deux établissements dans la région des savanes : l'institut de recherche et de formation en développement local (IRFODEL-Dapaong) et l'institut BONITA HAUS installé à Dapaong.

En effet, les quatre régions situées à l'intérieur du pays (plateaux, centrale, Kara, savanes) ont un faible taux d'implantations des EESP pouvant permettre aux jeunes de bénéficier d'un enseignement supérieur de qualité pour mieux répondre aux besoins du marché de l'emploi.

Parmi les deux EESP reconnus par l'Etat dans la région des savanes, située à l'extrême Nord du pays, avec une population de 659 444 habitants⁴ à majorité jeune (Superficie : 8602 Km²), seul l'institut BONITAS HAUS offre aux jeunes de la région des formations⁵ de courte durée pour la maîtrise des techniques de gestion. (BTS, BT en commerce, comptabilité, assistant de gestion PME/PMI)

Il se pose alors le problème de l'absence d'un centre de formation spécialisé en informatique et en gestion dans la région pour une bonne maîtrise de l'outil informatique et des techniques

³ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Togo>; consulté le 10 juin 2019

⁴ [https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9gion_des_Savanes_\(Togo\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9gion_des_Savanes_(Togo)); consulté le 10 juin 2019

⁵ <http://www.bonitahaus.com/index.php?menu=4>; consulté le 25 mai 2019

de gestion par les jeunes de la région qui, après l'obtention du diplôme du BAC, sont obligés, pour la plupart, de faire des métiers qui ne les intéressaient pas, n'ayant pas eu les moyens pour aller étudier dans les centres informatiques et de gestion à Lomé (capitale togolaise).

C'est dans cette perspective qu'est axée le projet professionnel de fin d'études dont le sujet est : « SAVANES TECH : CENTRE D'INFORMATIQUE ET DE GESTION DANS LA REGION DES SAVANES AU TOGO »

Objectifs de l'étude

L'objectif global de l'étude est d'évaluer, le coût de la mise en place du centre de formation ainsi que le mode financement qui pourraient assurer une rentabilité.

Les objectifs spécifiques se déclinent comme suit :

- mettre en évidence l'opportunité que représente l'installation d'un centre d'informatique et de gestion dans la région des savanes ;
- présenter l'organisation et les moyens nécessaires à la mise en place de l'activité envisagée ;
- faire des projections financières de l'activité, à travers l'évaluation de son coût, de ses modalités de financement et de son niveau de rentabilité.

Intérêt du projet

L'installation d'un centre d'informatique et de gestion dans la région des savanes présente un intérêt spécifique pour plusieurs parties prenantes.

Pour le Centre africain d'Études supérieures en gestion (CESAG), ce document constituera un référentiel pour les potentiels promoteurs désireux d'évoluer dans ce secteur.

Du point de vue personnel, ce projet, en plus de développer les aptitudes en montage de dossiers d'études de faisabilité, est une ouverture au monde professionnel.

À terme, le centre de formation issu de ce projet, s'il est mis en place, contribuera à rehausser le niveau de l'enseignement professionnel dans la région des savanes et à une meilleure adéquation entre l'offre de formation et la demande, ce qui permettra aux jeunes et aux professionnels de la région d'être compétitifs sur le marché de l'emploi.

En outre, elle permettra, sur le plan macroéconomique, un renforcement de l'effectif des personnes maîtrisant l'outil informatique, une amélioration de la qualité des ressources humaines, une amélioration du résultat des entreprises et une croissance du pays sur toute l'étendue du territoire.

Enfin, elle contribuera sur le plan microéconomique au renforcement de l'auto-emploi et à un équilibre social.

Démarche méthodologique

L'étude, telle que décrite, s'est appuyée sur une méthodologie en deux grandes étapes : la collecte des données primaires et celle des données secondaires.

Pour la collecte de données primaires, un questionnaire est élaboré sous forme de Google Forms afin de permettre une fiabilité des données.

La collecte des données secondaires est faite via : tout document pédagogique et/ou articles traitant du financement de projet, de mise en place d'un centre de formation spécialisé en informatique et en gestion. Des recherches en ligne, spécifiquement sur les sites des établissements d'enseignement supérieur et d'autres centres informatiques et de gestion.

L'ensemble des observations et des données collectées ont permis d'effectuer des simulations financières du centre afin d'identifier son besoin en financement et les modalités les plus adaptées à son financement.

Plan de rédaction

Afin de mener à bien l'étude, le rapport de ce projet s'articule autour de quatre (04) points :

- le premier porte sur la présentation d'ensemble du projet ;
- le deuxième présente les études organisationnelle et technique ;
- le troisième aborde l'étude de marché et la stratégie marketing ;
- et enfin, le quatrième porte sur l'évaluation du coût, la présentation des modalités de financement et l'étude de la rentabilité du projet.

1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET

Sont évoqués ici la présentation du contexte du pays, l'état de la situation et des opportunités, la présentation de l'idée, les résultats attendus du projet, l'impact du projet et le plan de mise en œuvre.

1.1. *Présentation du contexte du Togo*

La présentation du contexte a pour objectif de faire ressortir les facteurs pertinents qui constituent des opportunités de la mise en place du présent projet au Togo. Sont évoqués ici les priorités nationales du gouvernement, la situation de la formation professionnelle, la réglementation du secteur de l'enseignement supérieur privé, la place de la technologie et des techniques de gestion dans la formation, l'état de l'entrepreneuriat et les réalisations du gouvernement dans le secteur de l'enseignement au Togo.

1.1.1. **Priorités nationales du gouvernement**

L'enseignement supérieur en général et la formation professionnelle en particulier constitue l'une des priorités majeures du gouvernement togolais. En effet, en novembre 2013, une grande concertation sur l'enseignement supérieur au Togo dénommé "Conseil présidentiel sur l'avenir de l'enseignement supérieur et de la recherche au Togo" ⁶ avait été lancé par le Président de la république ayant pour objectif d'aboutir à une synthèse des multiples réflexions approfondies sur l'enseignement supérieur au Togo.

Cette réflexion a abouti à une liste des grandes lignes stratégiques du gouvernement pour une formation supérieur de qualité. Il s'agit :

- ✚ de la promotion des centres de formation spécialisé en Technologie de l'Information et de la Communication pour des ressources humaines qualifiés ;
- ✚ du développement des infrastructures et équipements universitaires sur toute l'étendue du territoire nationale ;
- ✚ du financement de la recherche et de l'innovation ;
- ✚ de l'octroi des bourses nationales aussi bien dans les universités publiques que dans les EESP pour la promotion de la culture de l'excellence ;
- ✚ de la réglementation du secteur de l'enseignement supérieur privé.

⁶ <http://www.togoreforme.com/fr/>; consulté le 10 juin 2019

L'objectif principal du gouvernement est de renoncer définitivement au modèle de l'université publique de masse qui ne favorise pas assez les filières professionnalisantes. L'université togolaise doit avoir pour vocation de former des acteurs responsables, capables de répondre à des degrés divers à l'impératif de développement de leur pays. Elle doit être capable de former des entrepreneurs, des créateurs d'emplois et des porteurs de projets pour eux même et pour leur pays.

1.1.2. Situation de la formation professionnelle au Togo

Le gouvernement a engagé depuis, quelques années, un processus de réforme de la formation professionnelle au Togo en mettant en place une stratégie de développement de la formation professionnelle, avec un accent particulier sur la formation de type dual/coopératif, pour permettre à ce sous-secteur de l'éducation de mettre à la disposition de l'économie nationale des ressources dotées de compétences adaptées aux besoins socioéconomiques et capables d'impulser significativement la croissance économique.

L'objectif est de clarifier le rôle de tous les acteurs intervenant dans la formation professionnelle duale, de construire une feuille de route permettant de délimiter le champ d'action de chaque acteur et de mettre en place un comité technique de suivi de la mise en œuvre de la feuille de route.

Ainsi, le développement et la diversification des filières professionnalisantes est une nécessité impérieuse pour le gouvernement togolais qui veut doter les diplômés de l'enseignement supérieur sur toute l'étendue du territoire des outils nécessaires pour affronter le marché du travail. A ce titre, le gouvernement entend mettre en œuvre dans un premier temps les recommandations de l'OCDE par la promotion de la création de filières professionnelles en lien avec les filières académiques.

En second lieu, il s'agit de rééquilibrer l'offre de formation. A ce titre le nouveau programme compte :

- ✚ Porter les effectifs d'étudiants des établissements publics d'enseignement supérieur de 60 000 en 2011 à 90 000 en 2025 ;

- ✚ Faire passer le nombre des étudiants dans les filières technologiques de 2 100 en 2011 à 12 000 en 2025 ;
- ✚ Ramener le nombre d'étudiants des filières littéraires de 27 000 en 2011 à 17 000 en 2025 ;
- ✚ Ramener le nombre d'étudiants des filières juridiques de 23 000 en 2011 à 17 000 en 2025 ;
- ✚ Porter le nombre d'étudiants des filières scientifiques de 5 000 en 2011 à 12 000 en 2025.

1.1.3. Réglementation du secteur de l'enseignement supérieur privé au Togo

Le secteur de l'enseignement supérieur privé au Togo est régi par la loi d'orientation de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche adopté en 2017 ⁷ par l'assemblée nationale.

L'adoption de cette loi d'orientation vise à instaurer une réglementation générale du secteur de l'Enseignement supérieur et à donner un élan à la recherche scientifique, ainsi qu'à l'innovation technique, technologique et culturelle, actuellement parents pauvres du système éducatif togolais.

Cette loi répond également au défi actuel de la mondialisation ; elle promeut le développement des technologies de l'information et de la communication (TIC), leur introduction comme outil de formation à distance face à la massification des effectifs dans les universités, et l'harmonisation des politiques d'enseignement supérieur basées sur le système LMD (Licence, Master, Doctorat) adopté comme système d'enseignement supérieur au Togo par le décret n°2008-066 du 21 juillet 2008.

Un système qui implique un recentrage des activités pédagogiques, une mobilité des enseignants, une redéfinition des modalités d'enseignement et de délivrance des diplômes universitaires, une reconnaissance internationale des diplômes.

Il faut également souligner la mise en place du Conseil Présidentiel pour l'Enseignement Supérieur qui définit la politique globale de financement de l'Enseignement Supérieur par la création d'un Fonds de Soutien à l'Enseignement Supérieur pour l'accompagnement des universités publiques et EESP

⁷ www.ens-superieur.gouv.tg/sites; consulté le 10 juin 2019

1.1.4. Institutions d'appui des PME/PMI au Togo

Les petites et moyennes entreprises (PME) et petites et moyennes industries (PMI) du Togo bénéficient de l'accompagnement de l'African Guarantee Fund (AGF West africa), ex-Fonds Gari, pour lever près de 150 millions de dollars auprès des institutions bancaires sur les cinq prochaines années. Cet accompagnement du secteur privé togolais est consécutif à un accord de siège conclu entre le gouvernement togolais et l'AGF dans la capitale togolaise.

Dans son engagement, l'AGF entend octroyer, sur cinq ans, un peu plus de 75 millions de dollars, soit 41,25 milliards de francs CFA, de garanties aux banques et institution financières du Togo. Cela permettra de lever et d'aider au financement de 82,5 milliards de francs CFA (près de 150 millions de dollars) que les banques vont octroyer directement aux PME et PMI togolaises. L'AGF apportera, en plus, une assistance technique pour accroître les capacités des banques ainsi que des PME et PMI du Togo, avec l'installation d'un incubateur de projets à cet effet dans le pays.

L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE), l'Agence Nationale de Garantie, de Promotion et de Financement (ANPGF) et le Fonds d'appui aux Initiatives Economiques des Jeunes (FAIEJ), soutenu par le PNUD depuis 2012 sont également des structures très actives dans la promotion de l'emploi par des soutiens techniques et financiers à la création des petites et moyennes entreprises ; et qui constitue des points focaux pour les actions du gouvernement en matière de réduction de la pauvreté à travers une réduction du chômage en garantissant l'emploi surtout à la tranche de la population jeune.

Le Conseil Présidentiel pour l'Enseignement Supérieur a mis en place une politique globale de financement de l'Enseignement Supérieur par la création d'un Fonds de Soutien à l'Enseignement Supérieur pour l'accompagnement des universités publiques et EESP

1.1.5. Etat de l'entreprenariat au Togo

Une analyse approfondie des facteurs pertinents qui expliquent l'état de l'entreprenariat (la création d'entreprises, et leur croissance) a été effectuée par le Fonds de Recherche sur le

Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA) en 2015. Elle a permis de faire ressortir les caractéristiques suivantes de l'entrepreneuriat au Togo :

- ✚ Les promoteurs de PME au Togo ne sont pas jeunes. La majorité des promoteurs a l'âge situé entre 40-49 ans, soit une proportion de 42%. De surcroit, 70% de ces promoteurs ont l'âge supérieur à 40 ans. Ceci explique les différents programmes en vigueur dans le pays pour la promotion de l'entrepreneuriat de la tranche jeune.
- ✚ Les résultats montrent que les promoteurs ont un niveau d'instruction ou d'éducation acceptable ; soient 37% des enquêtés ont le niveau de l'enseignement supérieur, 27% ont atteint le niveau du deuxième cycle du secondaire.
- ✚ Les principaux motifs de la création de leurs entreprises révélées à travers l'enquête sont : « être indépendant » et « la perception d'une opportunité de marché », soit 30%, et 23% respectivement. Un rapprochement de ce résultat et de l'âge des promoteurs peut nous conduire à conclure que plus les individus prennent de l'âge, plus ils créent leurs entreprises pour devenir indépendant.
- ✚ les promoteurs ne sont pas forcément d'origine entrepreneuriale et le fait de créer l'entreprise pour être indépendant a pour conséquence que les togolais s'associent rarement pour mener ou conduire leurs affaires. Ainsi 49% des entreprises interrogées sont créées avec zéro associé et 88% avec un maximum de deux personnes.
- ✚ les hommes sont plus entreprenants que les femmes, 82% des promoteurs interrogés sont du sexe masculin ; ils sont de nationalité togolaise et majoritairement chrétiens.
- ✚ Les entreprises sont généralement créées sur les fonds propres du promoteur (75% des entreprises interrogées sont créées sur fonds propres) ; Au niveau de la forme juridique, les SA/SAU et les SARL/SARLU ont enregistrées les plus forts taux de croissance soient respectivement 78% et 71%.

1.1.6. Réalisations du gouvernement dans le secteur de l'enseignement au Togo

Le secteur de l'éducation au Togo a été marqué au cours de ces dix dernières années par des réformes considérables. Celles-ci ont permis au secteur de l'éducation de connaître de réelles évolutions.

Qu'il s'agisse des infrastructures d'accueil, de la formation et de l'encadrement des enseignants, du renforcement de la qualité du service éducatif, l'Etat n'a ménagé aucun effort pour améliorer ces différents aspects. Plus encore, le gouvernement a mis en place de bonnes conditions incitatives à la fonction enseignante.

En ce qui concerne l'émergence des EESP dans le domaine du TIC et des techniques de gestion, le gouvernement a mis en place des conditions favorables par l'instauration d'un cadre légal favorable à leur implantation sur toute l'étendue du territoire.

Le tableau 1 fait un récapitulatif des différentes réalisations constatées dans le secteur.

Tableau 1: Récapitulatif des différentes réalisations du ministère de l'enseignement au Togo

<i>Rubriques</i>	<i>Réalisations effectuées</i>
En matière d'infrastructures d'accueil :	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Construction de cinq (5) nouvelles Ecoles Normales d'Instituteurs pour porter l'effectif à six (06) afin de former en quantité et en qualité des enseignants pour une éducation de qualité ; ✚ Construction de plus de cinq mille (5000) salles de classes équipées sur ressources propres et sur les projets BID, PERI, PAREC ; ✚ Construction de 229 salles équipées et câblées pour les TIC dans le cadre du Programme d'Urgence de Développement communautaire ; ✚ Construction de laboratoires et de bibliothèques équipés dans les collèges bénéficiaires des projets BID III et PAREC ; ✚ Implantation de 308 Cantines scolaires en milieu très pauvres pour plus de quatre-vingt-cinq mille (85000) bénéficiaires en vue, d'accroître le taux de fréquentation et limiter la déperdition scolaire.
Conditions incitatives à la fonction enseignante :	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Revalorisation des salaires des enseignants dont l'accroissement du salaire brut de base, en 2015, était de 70,96% pour les plus hauts salaires (ancienne catégorie A1) et 114,51% pour les salaires les plus bas (ancienne catégorie C), ces taux sont nettement dépassés en 2018 ; ✚ Instauration et paiement permanent d'autres primes (rentrée, bibliothèque, incitation à la fonction enseignante) ; ✚ Création d'une coopérative d'épargne et de crédit des enseignants.

Source : Rapport du MEPSA

Ces différentes mesures prises par le gouvernement avaient pour but de renforcer le système éducatif mais force est de constater les grèves à répétition dans le secteur éducatif et l'absence de centre de formation de qualité dans certaines régions dont celle des savanes.

1.1.7. Place de la technologie et des techniques de gestion dans la formation

D'après les résultats récentes (Juillet 2018) de l'annuaire statistique de l'enseignement supérieur au Togo dont les résultats ont été obtenus sur la base d'enquête effectuée de juin à novembre 2015 dans les universités publiques et les EESP au Togo, la proportion des étudiants qui s'intéressent à la maîtrise de l'outil informatique et des techniques de gestion est d'autant plus importante par rapport aux autres filières. Le tableau 2 suivant montre l'importance des filières dans les universités publiques et privées au Togo.

Tableau 2: Importance des filières dans les universités publiques et privées au Togo

BRANCHE	FILIERE	EFFECTIF	PROPORTION
UNIVERSITE PUBLIQUE	COMPTABILITE AUDIT ET CONTRÔLE	4203	7,73%
	MARKETING ET STRATEGIE	1 917	3,53%
	LETTRES MODERNES	911	1,68%
	DROIT PUBLIC	620	1,14%
TOTAL		7 651	100%
ETABLISSEMENTS PRIVES	FINANCE COMPTABILITE CONTROLE	1 652	11,50%
	RESEAUX INFORMATIQUES ET TELECOM	153	1,07%
	ACTION COMMERCIALE ET FORCE DE VENTE	629	4,38%
	GENIE CIVIL	1 038	7,23%
TOTAL		14 361	100,00%

Source : Rapport MESR

1.2. Etat de la situation et des opportunités

Ce point est consacré à la présentation de la région des savanes, au contexte de l'enseignement dans la région des savanes et aux opportunités du secteur de l'enseignement supérieur dans la région des savanes.

1.2.1. Présentation de la région des savanes

Située au Nord du Togo avec une superficie de 8602 Km² et comme chef-lieu Dapaong, la région des savanes est la région la plus septentrionale avec une population⁸ estimée en 2017 à 828 224 habitants.

Cette population est originellement diversifiée et issue de part et d'autre des frontières entre le Togo et le Burkina-Faso le Bénin. La jeunesse occupe une grande part (60% de la population a moins de 25 ans) dans le paysage économique des différentes localités (Dapaong, Cinkassé, Korbongou, Kantindi, etc.). Elle est épanouie avec des acteurs qui pour la plupart constitue leurs propres patrons. La jeunesse y est entreprenante, avec notamment, la création de petits commerces.

Les hommes s'adonnent beaucoup plus aux activités économiques comme la restauration et bien d'autres encore. L'école n'est pas trop le propre des habitants de la ville. En effet, il existe un déficit réel en termes d'infrastructures scolaires et d'enseignement supérieur (Absence d'université publique dans la région et présence de EESP dans la région sur les 78 reconnus par l'Etat), malgré les efforts consentis par l'Etat pour une amélioration de la situation.

1.2.2. Contexte de l'enseignement dans la région des savanes

Le contexte de l'enseignement dans la région des savanes est divisé en deux parties : le préambule sur les données démographiques et l'évolution des effectifs aux différents niveaux d'enseignement.

⁸ <https://www.populationdata.net/pays/togo/>; consulté le 10 juin 2019

1.2.2.1. *Préambule sur les données démographiques*

Avant d'évoquer les performances du secteur de l'enseignement dans la région des savanes, il importe de faire une remarque liminaire importante sur les données démographiques disponibles dans cette région.

Les données démographiques sont importantes dans l'analyse des systèmes éducatifs puisqu'elles interviennent dans le calcul de nombreux indicateurs, notamment ceux qui visent à évaluer la couverture scolaire. Elles sont également importantes pour planifier les actions futures (constructions d'écoles, recrutement d'enseignants) visant à améliorer, dans le futur, la couverture du système.

Depuis le dernier recensement général de la population et de l'habitat effectué en novembre 2010 (4^{ème} RGPH) au Togo, aucun autre n'a été réalisé jusqu'à présent, ce qui signifie que les dernières données démographiques observées datent de neuf (09) ans. Les données utilisées donc pour les années récentes (en particulier pour le calcul du taux de scolarisation) sont des projections établies sur la base du dernier recensement général et sur des hypothèses concernant la fécondité, la mortalité et les flux migratoires à l'occasion d'une enquête sur les ménages.

La projection sur un tableau, la population de 3 à 29 ans de la région des savanes dans les données « officielles » (projections démographiques réalisées par la Direction de la statistique et de la comptabilité) pour 2011 à 2017, laisse voir, une évolution rapide de la population comme l'illustre le tableau 3 suivant :

Tableau 3 : Projections sur l'évolution de la population dans la région des savanes au cours des 7 années

Age/années	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017
4 ans	117 180	119 992	122 872	125 821	128 841	131 933	135 099
9 ans	157 204	160 977	164 840	168 797	172 848	176 996	181 244
12 ans	111 854	114 538	117 287	120 102	122 985	125 936	128 959
15 ans	78 188	80 065	81 986	83 954	85 969	88 032	90 145
Total des 3-29 ans	464 426	475 572	486 986	498 674	510 642	522 897	535 447

Source : Rapport INSEED 2015 (Perspectives démographiques du Togo 2011-2031)

Ce tableau résulte du rapport sur les perspectives démographiques du Togo de 2011 à 2031 avec un taux de croissance annuel moyen estimé à 2,4% l'an.

1.2.2.2. Evolution des effectifs aux différents niveaux d'enseignement dans la région des savanes

Avant toute chose, il est nécessaire de présenter un bilan le plus récent possible de certaines caractéristiques du système éducatif dans la région des savanes, en particulier le nombre d'élèves aux différents niveaux plus précisément le préscolaire, le primaire, le secondaire 1^{er} et 2nd cycle, l'enseignement technique et professionnel et l'enseignement supérieur.

Le tableau 4 fait un récapitulatif du niveau d'enseignement en fonction de l'évolution des effectifs dans la région des savanes (Annexe E)

1.2.3. Les opportunités du secteur de l'informatique et de la gestion dans la région des savanes

Les opportunités du secteur de l'enseignement supérieur dans la région des savanes sont relatives à la hausse de la demande et à la forte demande en ressources humaines compétentes en informatique.

1.2.3.1. Une demande en potentielle de formation (Besoin élevé)

L'augmentation des effectifs dans l'enseignement supérieur est inévitable pour les prochaines années en raison de beaucoup de facteurs.

- ✚ L'enseignement est démocratisé (plus de 90% des enfants en âge d'aller à l'école fréquentent les écoles primaires afin d'atteindre l'un des objectifs du Millénaire pour le Développement)
- ✚ La pyramide des âges de la population de la région des savanes (taux d'accroissement démographique de l'ordre de 2.4% par an et plus de 55% de la population ont moins de 20 ans). Elle permet de pouvoir compter sur une cible nombreuse
- ✚ Le taux de réussite au BAC dans la région des savanes est en constante évolution : reste de l'ordre de 25% en 2006 contre 61,37% en 2014

- ✚ Le nombre d'étudiants togolais à l'étranger aura tendance à baisser au fur et à mesure que se développent sur le territoire national des offres de formation de qualité car étudier dans les pays de la sous-région coute plus cher.
- ✚ Quant à aller se former en Europe ou aux USA, rares sont ceux qui tentent l'aventure en l'absence d'une bourse octroyée par l'Etat ou des organismes de coopération en raison des charges importantes que cela entraîne et des difficultés d'obtention des visas.
- ✚ Or l'Etat octroie de moins en moins de bourses à l'extérieur aux étudiants, l'essentiel de ses efforts étant tourné vers la mise en place des infrastructures (locaux, laboratoires,) et l'amélioration de la situation des professeurs.

1.2.3.2. *La forte demande en ressources humaines ayant des compétences en informatique et en gestion (Besoin élevé)*

Cette demande a été illustrée par une récente étude du ministère de la fonction publique qui révèle :

- ✚ qu'il existe actuellement 2245 employés travaillant dans le secteur des TIC ;
- ✚ que parmi ceux-ci, 39% ne disposent d'aucun diplôme ou leur formation n'est pas en rapport avec le poste occupé faute d'existence d'un centre de qualité ;
- ✚ que les besoins en spécialistes pour l'administration publique sont estimés actuellement à plus de 8 000 ingénieurs et techniciens.

Cela explique, en partie, la forte demande de formation dans les TIC en général et en informatique en particulier, notée actuellement chez les jeunes bacheliers.

1.3. Présentation de l'idée

La naissance de l'idée, les missions, valeurs et vision et le cœur de métier constituent les titres présentés dans ce point.

1.3.1. Naissance de l'idée

Deux facteurs ont favorisé la mise en place de ce projet dans la région des savanes : le chômage et la faiblesse de l'offre de formation

Le premier facteur (le chômage) : Dans l'environnement d'aujourd'hui, le taux de chômage ne cesse de grimper (24,9% en 2015 contre 22,11% en 2011). Les jeunes diplômés ont de plus en plus de mal à se faire une place en entreprise. Il est donc évident que l'une des portes de sortie qui s'offre à la jeunesse africaine est sans aucun doute une formation de qualité et l'entreprenariat

Le second facteur (la faiblesse de l'offre de formation) : Dans un récent communiqué rendu public par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (2018), 78 établissements privés supérieurs ont été reconnus officiellement par le gouvernement togolais parmi lesquels ne figurent que deux centres de formation dans la région des savanes : l'institut de recherche et de formation en développement local (IRFODEL-Dapaong) qui est spécialisé dans le développement local et l'institut BONITA installé à Dapaong (région des savanes) qui offre des formations en comptabilité, secrétariat, Assistant PME/PMI, maçonnerie, menuiserie. Ces deux centres de formation n'offrent que des connaissances de base en informatique, ce qui ne permet pas aux jeunes de la région d'avoir de solides connaissances en informatique et en gestion. Comme le dit l'adage, "l'analphabète du 21^e siècle est celui qui ne sait pas manipuler un ordinateur".

C'est ainsi que l'idée est venue de créer un centre informatique et de gestion dans la région de savanes

Le tableau 5 présente la liste des établissements d'enseignement supérieur privés reconnus par l'Etat Togolais à l'intérieur du pays avec leurs régions d'origine (Annexe B)

1.3.2. Vision, mission et valeurs

1.3.2.1. Vision

Le centre a pour vision de devenir un centre de référence (Centre d'excellence) dans la région des savanes par la qualité de la formation accessible à toutes les couches sociales, dirigée par une équipe compétente et engagée, dans un environnement de travail paisible où règnent la transparence et l'équité, pour faire de la jeunesse togolaise en général et celle de la région des savanes en particulier, une élite professionnelle.

1.3.2.2. *Mission*

La vocation et la raison d'être de SAVANES TECH peuvent être déclinées en trois (3) points :

- ✚ mettre à la disposition de la jeunesse togolaise en général et celle de la région des savanes en particulier, des parcours de formation qui répondent aux besoins du marché de travail ;
- ✚ satisfaire les besoins des professionnels par un renforcement de capacité en informatique et en gestion ;
- ✚ Permettre aux jeunes de la région de devenir des leaders africains par leurs savoir, savoir-faire et savoir être.

1.3.2.3. *Valeurs*

Afin de respecter le niveau d'exigence pour une formation de qualité en informatique et en gestion, le centre se retrouve autour de valeurs telles que :

- ✚ **Le professionnalisme** : les meilleures pratiques de notre domaine d'activité sont appliqués avec un renforcement sans cesse des capacités pour exercer avec efficacité le métier ;
- ✚ **L'éthique** : les lois et règlements sont appliqués avec équité et transparence ; dans le strict respect de l'humanité et de la nature.
- ✚ **La satisfaction du client** : La satisfaction du client interne et externe guide nos actions de tous les jours.
- ✚ **Le travail** : un engagement à impacter positivement et significativement notre environnement pour nous rendre utiles à la société.
- ✚ **La culture de l'évaluation** : une évaluation en permanence de la qualité de nos services est faite ; la critique est acceptée avec un compte rendu de nos actions.

1.3.3. **Le cœur de Métier**

Le centre informatique et de gestion « SAVANES TECH » est un centre spécialisé dans la formation en informatique et en gestion et qui permet aux jeunes et aux professionnels de la

région d'être bien outillés et de bénéficier des mêmes chances que ceux de la capitale (Lomé). Il propose des services en deux branches :

- ✚ en informatique pour les niveaux débutant, intermédiaire et avancé.
- ✚ en gestion par des formations en comptabilité et gestion des entreprises et en gestion commerciale avec des diplômes de BTS et de licence professionnelle.

1.4. Résultats attendus du projet

SAVANES TECH a pour objectif de transformer la situation actuelle de manque de centre de qualité en informatique et en gestion dans la région des savanes. Ainsi, les résultats attendus du projet sont situés à deux niveaux : macroéconomique et microéconomique.

1.4.1. Résultats attendus sur le plan macroéconomique

Sur le plan macroéconomique, SAVANES TECH va contribuer au renforcement de l'effectif des personnes maîtrisant les techniques de gestion et l'outil informatique dans les différentes institutions publiques et privées du Togo à travers les différents programmes qui sont proposés, d'améliorer la qualité des ressources humaines provenant de la région des savanes et des autres régions et de contribuer à l'amélioration du résultat des entreprises à travers la formation de main d'œuvre qualifiée et à la croissance du pays par l'apport de chaque ressource formée à son développement.

Ainsi il s'agira pour tout apprenant de bénéficier des compétences en termes de savoir-faire et de savoir être.

1.4.2. Résultats attendus sur le plan microéconomique

Sur le plan microéconomique, il s'agit, dans un premier temps, de contribuer au renforcement de l'auto-emploi en permettant aux diplômés d'être mieux outillés pour entreprendre et, dans un second temps, au renforcement de l'équilibre social, ce qui permet une croissance inclusive.

1.5. Impact du projet

La mise en place de ce projet permettra :

- ✚ Une modification de la structure d'offre de formation dans la région des savanes ;

- ✚ Une amélioration de la productivité des entreprises en leur mettant à disposition des ressources humaines outillées.

1.6. Plan de mise en œuvre

Le projet sera réalisé en deux phases, sous la forme de deux investissements.

Le premier investissement concerne la construction des bâtiments, agencements, installations, matériels et outillages. Les matériels informatiques et les matériels et mobiliers seront acquis à hauteur de 90% de leur prévision. Le premier investissement doit être réalisé avant l'ouverture de SAVANES TECH c'est-à-dire la rentrée académique 2021-2022

Le second investissement se fera en fonction de l'évolution de l'activité au cours de la première année avec des équipements moins prioritaires (acquisition d'autres matériels informatiques et de matériels et mobiliers). Il doit être fait avant la rentrée académique 2022-2023.

Pour le compte de la première année (2021), un plan a été élaboré pour l'exécution du projet dans le tableau 4 suivant (Diagramme de Gantt) :

Tableau 4 : Plan de mise en œuvre des activités de SAVANES TECH pour la première année (Année de démarrage)

Plan d'activités de la première année de SAVANES TECH/ Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 Mise en place en place d'une feuille de route à atteindre par les directions	■											
2 Mise en place du site internet du centre		■	■									
3 Séances de publicités pour une connaissance du centre				■	■	■						
4 Partenariat avec les entreprises de la région des savanes (Banques, IMF, etc...)							■	■	■			
5 Lancements d'appels à candidature pour la sélection des apprenants								■				
6 Inscription des étudiants									■			
7 Test de présélection									■			
8 Démarrage des activités du centre (Rentrée officielle)										■		
9 Lancement d'autres programmes											■	
10 Lancement d'autres programmes												■
11 Lancement d'autres programmes												■
12 Lancement d'autres programmes												■

Source : Nous même

2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE

Ce point est consacré à l'étude organisationnelle et technique du projet avec comme éléments : le choix du statut juridique, la présentation du promoteur du projet, la structure organisationnelle et l'évaluation de la faisabilité technique.

2.1. Choix du statut juridique

La dénomination sociale du projet est SAVANES TECH et sera constitué sous la forme de société à responsabilité limitée (SARL) avec un capital d'un million de franc CFA (1 000 000FCFA). Mr LALLE Tchablimane, sera le gérant de la société. Il aura la responsabilité vis-à-vis des tiers (Etats, bailleurs de fond, client, fournisseur, etc). Une assemblée générale sera convoquée chaque année et la répartition du bénéfice sera effectuée à la troisième année d'existence de la société

La Société à Responsabilité Limitée (SARL) est la forme la plus simple et la plus courante de sociétés commerciales. Son capital social est au minimum d'un million de francs CFA, divisé en parts sociales d'un montant nominal au moins égal à cinq mille francs CFA. Les modalités de cession des parts doivent être prévues par les statuts. La SARL est constituée par un ou plusieurs associés qui ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leur apport en capital.

La gérance de la SARL est assurée par une ou plusieurs personnes physique, associées ou non, nommée doit être décidée par les associés représentant la majorité du capital. Le gérant a à l'égard des tiers tous pouvoirs pour engager la SARL même au-delà de l'objet social.

Les décisions collectives sont prises en Assemblée Générale, à la majorité absolue du capital social en première consultation et à la majorité relative en seconde consultation. Les décisions extraordinaires doivent être adoptées à la majorité des trois quarts du capital social.

Le choix de cette structure juridique résulte de la dimension du projet, du gage de sécurité et de la crédibilité à donner à la société vis-à-vis de toutes les parties prenantes (Bailleurs de fonds, Etat, etc.). La société sera immatriculée au Registre du commerce et du crédit Mobilier du Togo.

2.2. Présentation du promoteur

Le promoteur du présent projet, LALLE Tchablimane est un jeune étudiant de nationalité Togolaise âgé de 24 ans titulaire d'un Master en Banque et finance option gestion bancaire et maîtrise des risques, qui concrétise son rêve d'entrepreneuriat, à travers la réalisation du présent projet.

Après l'obtention du baccalauréat deuxième partie en techniques quantitatives de gestion (Série G2) au lycée technique d'Attégou (Lomé) ; il effectua ses études supérieures (Cursus Licence) à l'institut universitaire de technologie de gestion de l'université de Lomé et obtenu une licence professionnelle en Finance comptabilité. En Septembre 2017, il effectua ses études de deuxième cycle universitaire (cursus Master) au Centre africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) et obtenu un Master en comptabilité et gestion financière (Niveau M1). En octobre 2018, il effectua ses études de Master en banque et finance au CESAG et décrocha un MBA option gestion bancaire et Maitrise des risques.

Le promoteur du présent projet dispose à son actif d'une expérience professionnelle d'un an deux mois (1an 2mois) au titre des stages effectués dans quatre institutions au Togo : cinq (05) mois de stage à la société togolaise des eaux (TdE), quatre (04) mois à la banque d'investissement et de développement de la CEDEAO (BIDC), un (01) mois de stage à l'Agence nationale de l'Aviation civile (ANAC-Togo) et quatre (04) mois à la Compagnie commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA (CICA-RE).

Il dispose, également, à son actif d'une certification en relations financières internationales délivrée par la Banque centrale allemande (Deutsche Bundesbank) et d'une certification en Reuters Eikon Version 4.

Il convient, cependant de préciser que ce projet constitue sa première expérience en termes d'entrepreneuriat.

2.3. Structure organisationnelle

La structure organisationnelle de SAVANES TECH est scindée en deux directions : une direction administrative et une direction pédagogique

Direction Administrative : SAVANES TECH est géré par un Directeur Général nommé par le Conseil d'Administration. Il est assisté dans ses fonctions par un Secrétaire Général et d'un (01) Conseiller.

Pour mener à bien ses activités, le centre s'est doté d'un organigramme composé des directions suivantes :

- ✚ la direction générale et ses structures rattachées (le Contrôle des Opérations, l'Audit Interne, la Cellule Assurance Qualité et Suivi-Evaluation, la Cellule Communication et Relations Extérieures) ;
- ✚ le secrétariat général auquel sont rattachés la Cellule Budget et Contrôle de Gestion ;
- ✚ la direction informatique ;
- ✚ la direction Administrative et Financière.

La direction pédagogique : La direction de la formation est chargée de mettre en place les différents programmes du centre en collaboration avec les professeurs.

SAVANES TECH regroupe en son sein cinq (05) programmes :

- ✚ Programme informatique débutant ;
- ✚ Programme informatique intermédiaire ;
- ✚ Programme informatique avancé ;
- ✚ Programme comptabilité et gestion des entreprises ;
- ✚ Programme gestion commerciale.

La figure 2 présente l'organigramme de SAVANES TECH (Annexe C)

2.4. Etude de la faisabilité technique

L'étude technique constitue l'une des étapes importantes de la conception et de l'analyse de faisabilité du présent projet. Elle apporte une clarification à un ensemble d'interrogations d'ordre technique telles que : en quoi consiste les produits de SAVANES TECH ? Comment les produire ? Quels sont les moyens nécessaires pour réaliser un produit compétitif en termes de qualité et de prix de revient ? Avec quoi produire ? Avec qui produire ? A quel prix produire (coût) ?

La réponse à l'ensemble de ces questions permet de mieux cerner la faisabilité technique du présent projet.

2.4.1. Définition des services de SAVANES TECH

Il s'agit d'évoquer les caractéristiques intrinsèques, extrinsèques et fonctionnelles des services avant d'en dresser la liste.

- ✚ Caractéristiques intrinsèques : Elles sont liées à la composition des services offerts par le centre : il s'agit ainsi d'élaborer des fiches de services contenant les caractéristiques liées à la composition du service. Ces fiches doivent inclure les caractéristiques les plus importantes qui illustrent les avantages recherchés par le client.
- ✚ Caractéristiques extrinsèques Ce type de caractéristiques n'est pas lié à la composition du service. La fiche de services doit également inclure les caractéristiques extrinsèques telles que la forme, le design, la couleur, etc... qui constituent des indices informationnels importants sur la qualité des produits.
- ✚ Caractéristiques fonctionnelles : sont cités dans ce cas : l'utilisation, la limite, l'installation, entretien, etc des différentes salles dans lesquelles les différents services sont proposés.

Le tableau 6 présente la liste des services offerts par le centre (Annexe D):

2.4.2. Le Choix du processus de production

Il s'agit d'expliquer le processus de production des services proposés par le centre pour les différentes catégories de clientèle, de justifier les choix de production et de présenter les partenariats techniques (marques étrangères, fournisseurs...).

2.4.2.1. Description du processus de production :

Le processus de production de SAVANES TECH est présenté d'une manière simple et détaillée. Un processus de production est une combinaison ordonnée des actions nécessaires à la mise en œuvre d'un processus pour la fabrication d'un produit.

Chaque étudiant et professionnel du centre constitue un produit qui doit subir un processus de transformation à travers la formation dans les différents programmes et l'obtention d'un diplôme

La figure 3 explique le processus de production de SAVANES TECH (Annexe F).

2.4.2.2. La capacité et le niveau de production de SAVANES TECH

En fonction des prévisions sur le nombre de personnes s'intéressant aux services offerts par le centre, sont établies les capacités et les niveaux de production et ce, pour les différentes catégories de services. Une attention doit être accordée à l'évolution de la production pour les premiers mois d'activité en tenant compte des possibilités de vente et des délais nécessaires pour le recrutement des enseignants de qualité et pour d'autres contraintes dues au démarrage.

2.4.2.3. Les besoins en moyens de production

Les besoins en moyens de production du centre sont listés sous forme d'investissement. En effet, il existe trois formes d'investissements :

- ✚ les investissements corporels : les achats de biens meubles et immeubles : terrains, bâtiments, usines, machines, matériels...
- ✚ les investissements incorporels : les achats qui augmentent la valeur du patrimoine de l'entreprise, mais qui ne sont pas palpables (contrairement aux investissements corporels), comme les brevets, licences, fonds de commerce ...)

- ✚ les investissements financiers : les achats d'actions, d'obligations, etc. qui augmentent le patrimoine financier de l'entreprise

Le tableau 5 suivant présente la liste des investissements du centre pour le démarrage des activités

Tableau 5 : Liste des investissements de SAVANES TECH

TYPES D'INVESTISSEMENTS	COMPOSITION
INVESTISSEMENTS INCORPORELS	<ul style="list-style-type: none"> – Brevets – Logiciel – Site internet
INVESTISSEMENTS CORPORELS	<ul style="list-style-type: none"> – Bureau – Imprimant – Etagère – Mini bureau – Bureau – Chaise – Ordinateur – Armoire de rangement – Bureau – Chaise – Ordinateur – Armoire de rangement – Equipement des salles de cours – Terrain

Source : Nous même

En définitive, cette étude technique a permis de mieux cerner le projet et de passer d'une idée à quelque chose de plus concret et mieux maîtrisé. Elle sera donc en perpétuelle changement pour être de plus en plus définie et précise au fur et à mesure de l'avancée de l'analyse de faisabilité du projet.

3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING

Ce point est composé de deux sections : la première est intitulée étude de marché et la seconde fait la description des grands axes de la stratégie marketing.

3.1. Etude de marché

Elle s'intéresse aux caractéristiques de l'offre de formation, à la cible, à l'emplacement de SAVANES TECH, aux choix des cours d'informatique et de gestion, à l'estimation des étudiants potentiels et aux concurrents de SAVANES TECH.

3.1.1. Analyse de l'offre de formation dans la région des savanes

L'offre de formation dans la région des savanes est caractérisée par l'absence d'un centre de formation spécialisé en informatique et en gestion pouvant permettre aux jeunes de la région de bénéficier des mêmes chances de formation que ceux de la capitale.

En dehors de l'institut BONITAS HAUS qui offre des formations de niveau BTS en comptabilité, secrétariat et commerce, il n'existe aucun centre dans la région spécialisé dans notre domaine d'activité. Il faut souligner que les jeunes de la région bénéficient des formations de courte durée dans les cybers situés à Dapaong pour la maîtrise de la bureautique

Les résultats de notre questionnaire nous ont permis d'aboutir aux résultats schématisés dans les annexes G, H, I, J.

Sur la période de 2013 à 2017, l'institut BONITAS HAUS a formé 375 étudiants et professionnels en comptabilité et gestion financière et 184 étudiants et professionnels en action commerciale. Les résultats sont illustrés dans le tableau suivant :

3.1.2. Analyse de la demande

Avec une superficie de 8470 km² et une population estimée en 2017 à 828 224 habitants (3^{ème} région la plus peuplée du Togo sur les cinq), la région des savanes est essentiellement jeune avec un taux de scolarisation élevé au primaire et au secondaire (65% en 2016). Chaque jeune de la région a pour objectif d'aider au développement de sa localité. L'absence de centre de formation en informatique et en gestion constitue un véritable frein pour les jeunes de la région.

En vue de recueillir les attentes des jeunes de la localité pour la mise en place d'un centre de formation en informatique et en gestion dans la région des savanes, un questionnaire a été élaboré. les données recueillies ont porté sur :

- ✚ les clients potentiels du centre;
- ✚ leurs attentes;
- ✚ la détermination des prix ;
- ✚ le lieu d'implantation du centre.

Les annexes G, H, I, J présentent les résultats des données recueillies. Les résultats montrent clairement que la clientèle potentielle est très jeune.

3.2. Plan stratégique général

Le plan stratégique général du présent projet consiste à mettre en évidence le marché, la clientèle, la concurrence, la matrice produit-marché et le diagnostic SWOT.

3.2.1. Le marché (le secteur de l'enseignement supérieur)

Le secteur de l'enseignement supérieur au Togo a été marqué par une évolution considérable des effectifs dans l'enseignement supérieur privé en raison :

- ✚ de la généralisation de l'enseignement et de sa démocratisation (Plus de 90% des enfants en âge d'aller à l'école fréquentent les écoles primaires) ;
- ✚ de la pyramide des âges de la population de la région des savanes (taux d'accroissement démographique de l'ordre de 2.4% par an et plus de 55% de la population ont moins de 20 ans) ;

- ✚ du taux de réussite au BAC dans la région des savanes reste certes faible (de l'ordre de 55,80 % en 2016 pour un nombre total de candidats qui s'élève à 24 938 dont 42% de filles) mais il est en constante évolution.
- ✚ du nombre d'étudiants togolais à l'étranger aura tendance à baisser au fur et à mesure que se développent sur le territoire national des offres de formation de qualité car étudier dans les pays de la sous-région coûte plus cher. Quant à aller se former en Europe ou aux USA, rares sont ceux qui tentent l'aventure en l'absence d'une bourse octroyée par l'Etat ou des organismes de coopération en raison des charges importantes que cela entraîne et des difficultés d'obtention des visas. Or, l'Etat octroie de moins en moins de bourses à l'extérieur aux étudiants, l'essentiel de ses efforts étant tourné vers la mise en place des infrastructures (locaux, laboratoires) et l'amélioration de la situation des professeurs.

La hausse des effectifs dans l'enseignement supérieur privé a conduit le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche à réguler le secteur. Ainsi sur 128 établissements privés qui dispensaient des cours, seuls 78 ont été retenus car les autres ne respectant les directives du CAMES. Le marché de l'enseignement supérieur privé est très favorable compte tenu de la croissance des effectifs d'étudiants chaque année.

3.2.2. La concurrence

Du fait de l'absence de centre de formation spécialisé en informatique et en gestion dans la région des savanes, SAVANES TECH bénéficiera d'une concurrence très faible. En effet, malgré l'éclosion de plusieurs universités privées à Lomé ces dernières décennies tels que ESA, ISM, ESAG-NDE, ESAM etc. la demande de formations de qualité existe et n'est pas entièrement comblée. Il faut noter qu'en dehors de l'institut BONITAS HAUS de Dapaong qui offre des formations de courte durée dans la région des savanes, aucun autre centre n'est spécialisé en informatique et en gestion. SAVANES TECH a donc sa place à prendre ; il suffit que ses programmes soient performants et permettent une bonne insertion professionnelle.

3.2.3. Le diagnostic SWOT de SAVANES TECH

Le diagnostic SWOT permet de préciser les objectifs du présent projet et d'identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de ces objectifs. Le tableau 8 présente le résumé du diagnostic SWOT effectué (Annexe K).

3.3. Plan stratégique d'activités

Le plan stratégique d'activités consiste à faire ressortir le marché-cible, le positionnement et la segmentation, la stratégie de croissance, la stratégie commerciale et le plan d'actions commercial

3.3.1. Le marché-cible de SAVANES TECH

Un marché cible est un groupe clairement défini des personnes les plus susceptibles d'être clientes de l'entreprise. Les marchés cibles ont des tranches d'âges, des genres, des antécédents scolaires, des professions et des régions géographiques qui leur sont propre.

Le marché cible de SAVANES TECH correspond à l'ensemble des clients qu'elle choisit de servir parmi les clients potentiels de la région des savanes. La sélection de la clientèle permet au centre de se concentrer sur les occasions qui présentent les meilleures chances de succès et de rentabilité. Cet aspect importe, car aucune entreprise ne peut plaire à tout le monde.

Pour l'atteinte de son marché-cible, le centre se focalise sur les éléments suivants :

- ✚ la connaissance de la clientèle ;
- ✚ la motivation de la clientèle ;
- ✚ le choix d'un axe prioritaire.

Ainsi, dans le cadre de la réalisation du présent projet, le marché cible est essentiellement composé des étudiants et des professionnels désireux d'approfondir leurs connaissances en informatique et en gestion.

3.3.2. La stratégie commerciale

Elle consiste à mettre en œuvre des moyens marketing et commerciaux pour la conquête des clients. Cela passe par les sous catégories : la définition des objectifs commerciaux, la

stratégie produit, la stratégie de distribution, la stratégie de prix, la stratégie de communication, le webmarketing, la stratégie de fidélisation et l'identification des ressources.

3.3.2.1. Définition des objectifs commerciaux

Les objectifs permettent au centre de prévoir son chiffre d'affaire, et dans quelle mesure il dégagera des bénéfices. Il reste à faire en sorte que ces objectifs soient réalistes et atteignables. Ainsi, le centre se fixe pour objectif annuel, la formation de 900 personnes au cours de la première année avec une montée en puissance à partir de la deuxième année (Capacité maximale : 950 personnes)

3.3.2.2. La stratégie produit

Il s'agit de définir les détails de l'offre de formation. C'est-à-dire de travailler sur la manière de les présenter à la clientèle (design, packaging, etc...). Ainsi, le centre propose en plus des modules de formation au client, une offre gratuite de quatre heures de formation sur un module de son choix en informatique.

3.3.2.3. La stratégie de distribution

Cette stratégie consiste à définir les moyens par lesquels vendre les services et prestations. Il s'agit de voir par quel chemin passent les services pour atteindre les clients potentiels du centre.

Pour ce faire, SAVANES TECH utilise les canaux de distribution de type circuit direct (aller au contact du client directement sans intermédiaire), par des passages dans les entreprises à travers une campagne commerciale, ou de type circuit indirect (trouver un partenaire qui vendra les services du centre à des clients potentiels) c'est-à-dire, par des structures (les centres d'impôts, les districts, les conseils régionaux, les mairies, les maisons d'assurance) et des personnes (les notaires, les huissiers, les avocats, etc.) qui sont en contact avec des entreprises cibles.

3.3.2.4 La stratégie de prix (Définition)

Quel est le bon prix pour le centre en fonction des offres de formation ? Comment le fixer ? Comment le rendre cohérent avec le positionnement commercial et la concurrence ?

Telles sont des questions auxquelles il convient de trouver des réponses. Pour ce faire, les résultats de l'enquête emmènent à adopter un prix en fonction du programme choisit cité précédemment.

Les prix de la formation en informatique sont fixés en fonction du niveau d'apprentissage : 50 000 FCFA pour le niveau débutant, 100 000 FCFA pour le niveau intermédiaire et 175 000 Franc pour le niveau avancé. En ce qui concerne la formation en gestion, elle est de 250 000 Franc pour le niveau BTS et 500 000 Franc pour le niveau Licence professionnelle.

3.2.2.5. La stratégie de communication

Il s'agit de définir une stratégie de communication efficace, pour savoir à qui s'adresse les offres du centre afin de mieux présenter l'offre adéquate. C'est donc, comment atteindre la cible avec un objectif déterminé. Il s'agit aussi d'adresser un message précis, qui précise quelle valeur apporte la solution et de choisir des supports de communication adaptés.

Pour ce faire, le centre envisage une campagne commerciale d'une semaine chaque trimestre pour les deux premières années, avec des tables rondes ayant pour invités des entreprises cibles, des passages télévisés (Télévision Togolaise), avec l'utilisation des réseaux sociaux, la presse écrite et profiter de certaines tribunes événementielles, etc. pour se faire connaître.

3.2.2.6. Le webmarketing

Il s'agit d'assurer la visibilité de SAVANES TECH sur le web. Pour ce faire, le centre créera son site internet et des pages sur les réseaux sociaux (Facebook, YouTube, etc.). Cela permet aux clients de mieux visiter les offres de formation en informatique et en gestion et d'interagir avec le centre.

4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

L'étude économique et financière du centre comprend l'élaboration du business model, l'évaluation du coût des investissements, les modalités de financement du projet, l'analyse de l'exploitant, l'analyse de la rentabilité et enfin les scenarios et tests de sensibilité

4.1. Le Business Model de SAVANES TECH

Le business model ou modèle économique exprime de manière synthétique le processus de création de valeur ajoutée dans l'entreprise. Créer son entreprise ou démarrer un projet sans avoir établi, testé et validé le business model revient à prendre des risques sur sa réussite.

L'élaboration du business model permettra de mettre en évidence les éléments suivants :

- ✚ les partenaires clés du projet ;
- ✚ les activités clés du projet ;
- ✚ la proposition de valeur ;
- ✚ les segments de clients et la relation avec la clientèle ;
- ✚ les canaux de distribution ;
- ✚ les ressources clés ;
- ✚ la structure des coûts et les sources de revenus

Le tableau dans l'annexe L présente de façon synthétisé le business model à neuf blocs de SAVANES TECH en mettant en évidence les éléments précédemment cités .

4.2. Evaluation du coût des investissements

Le capital, la force de travail et la technologie sont les facteurs clés de la production. Leur maîtrise assure à l'entreprise une pérennité. La réussite de tout projet de création d'entreprise demeure fortement corrélée à son volet financier d'où la nécessité de lui accorder un traitement particulier.

Ce quatrième point est consacré à l'analyse et aux projections financières de SAVANES TECH Ainsi, sont d'abord traités les coûts inhérents à la mise place, ensuite les modalités de financement et enfin la rentabilité que dégage l'initiative.

L'estimation des investissements du centre est basée sur l'évaluation des frais de constitution du centre, l'évaluation des immobilisations corporelles et l'estimation des dépôts et cautionnements versés

Le tableau 6 suivant présente l'ensemble des frais de constitution du centre

Tableau 6: Evaluation des frais de constitution

ELEMENTS	MONTANT (FCFA)
Frais notariat	700 000
Frais d'enregistrement au RCCM	55 000
Droit fixe	25 000
Droit de greffe	10 000
Droits d'enregistrement	8 000
Frais de publication de l'avis de création au journal "Togo presse"	35 000
Frais de déclaration fiscale d'existence	25 000
Frais ouverture de compte	30 000
Frais d'enregistrement du procès-verbal de nomination des dirigeants	55 000
Autres frais de constitution	30 000
TOTAL	973 000

Source: Nous même

Après l'estimation des frais d'établissement du centre, une évaluation des immobilisations corporelles permettra d'avoir une idée un peu plus précise des dépenses d'investissements du centre. Le tableau 7 présente le coût des immobilisations du centre

Tableau 7 : Evaluation des immobilisations incorporelles et corporelles

RUBRIQUES D'IMMOBILISATIONS	ELEMENTS	MONTANT (FCFA)
IMMOBILISATION INCORPORELLES	Brevets	150 000
	Licences	300 000
	Logiciels	700 000
	Site Internet	300 000
	Sous Total	1 450 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (BLOC ADMINISTRATIF)	Aménagements de bureaux	1 000 000
	Armoire de rangement	70 000
	Bureau	500 000
	Cafetière	20 000
	Canapé de trois places	150 000
	Scanner	100 000
	Chaise	150 000
	Climatiseurs	450 000
	Coffre-fort	80 000
	Ecran TV (Bureau du DG)	200 000
	Etagère	220 000
	Frigo	80 000
	Groupe électrogène	200 000
	Imprimante	250 000
	Mini bureau	250 000
	Sous Total	3 720 000
IMMOBILISATION CORPORELLES (BLOC PEDAGOGIQUE)	Aménagement Salles de cours	2 100 000
	Onduleurs	350 000
	Ordinateur	150 000
	Ordinateur salle de cours	1 050 000
	Photocopieuse	100 000
	Siège des professeur	200 000
	Table banc	3 300 000
	Tableau blanc	160 000
	Ventilateurs	120 000
	Vidéo projecteur	800 000
	Sous Total	8 330 000
Total général	13 500 000	

Source: Nous même

Les dépenses en immobilisations corporelles coutent 13 500 000F

Tableau 8 : Dépôts et cautionnements versés

ELEMENTS	MONTANT (FCFA)
Installation wifi (15 mo)	350000
Caution pour loyer	2400000
Autres	100000
Total	2 850 000

Source: Nous même

En définitive, le tableau suivant présente l'ensemble des dépenses en investissements pour le démarrage des activités du centre :

Tableau 9 : Total des dépenses en investissement du centre

DESIGNATION	MONTANT (FCFA)
Immobilisation corporelles et incorporelles	13 500 000
DEPOTS ET CAUTIONNEMENTS	2 850 000
Total	16 350 000

Source: Nous même

Etant spécialisé dans la fourniture de prestation de service, nous avons choisi un délai de trois (03) mois de janvier à mars pour le calcul du besoin en fonds de roulement du centre.

Le tableau 10 suivant présente le détail du calcul du BFR du centre

Tableau 10 : Estimation du BFR

EXERCICE	EXERCICE N°				EXERCICE N°2 (Année de croisière)			
DESIGNATION	JANVIER	FEVRIER	MARS		JANVIER	FEVRIER	MARS	
Fournitures	Matières Consommables	50 000	30 000	20 000	Matières consommables	50 000	30 000	20 000
	Autres achats	50 000	30 000	30 000	Autres achats	25 000	20 000	20 000
	Eau	10 000	10 000	10 000	Eau	10 000	10 000	10 000
	Electricité	60 000	70 000	80 000	Electricité	60 000	70 000	80 000
	Fournitures d'entretien	25 000	-	25 000	Fournitures d'entretien	25 000	-	25 000
	Fournitures de bureau	50 000	-	10 000	Fournitures de bureau	40 000	-	10 000
	Sous total	245 000	140 000	175 000	Sous total	210 000	130 000	165 000
Services extérieurs	Assurances	20 000	20 000	20 000	Assurances	20 000	20 000	20 000
	Frais de téléphone	30 000	30 000	30 000	Frais Téléphone	50 000	50 000	50 000
	Personnel extérieur	40 000	40 000	40 000	Personnel extérieur	40 000	40 000	40 000
	Sous total	90 000	90 000	90 000	Sous total	110 000	110 000	110 000
Créances	Loyer	200 000	200 000	200 000	Loyer	200 000	200 000	200 000
	Wifi	45 000	45 000	45 000	Wifi	60 000	60 000	60 000
	Affiches	100 000	50 000	50 000	Affiches	100 000	50 000	50 000

SAVANES TECH : CENTRE D'INFORMATIQUE ET DE GESTION DANS LA REGION DES SAVANES AU TOGO

	Sous total	345 000	295 000	295 000	Sous total	360 000	310 000	310 000
Personnel	Employés	1 950 000	1 950 000	1 950 000	Employés	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Total		2 630 000	2 475 000	2 510 000		3 180 000	3 050 000	3 085 000
BFR		7 615 000				9 315 000		
Variation BFR		7 629 100				1 685 900		

Source: Nous même

BFR = 7 629 100+1 685 000

BFR= 9 315 000

Le besoin en fond de roulement estimé correspond à 9 315 000 FCFA

Ainsi le cout total du projet est estimé à :

Cout total du projet = Investissement + BFR

= 16 350 000 + 9 315 000

Cout total du projet = 25 665 000 FCFA

4.3. Modalités de Financement

Le montant total du financement est estimé à 25 665 000FCFA. Ce montant est constitué de 15 000 000 FCFA constituant l'apport du promoteur (58,45%), 10 665 000 FCFA (41,55%) constituant la dette extérieure provenant de la famille. Le pourcentage de financement se résume dans le tableau 11 suivant :

Tableau 11 : Résumé des modalités de financement du centre

DESIGNATION	MONTANT (FCFA)	POURCENTAGE
Apport des promoteurs	15 000 000	58,45%
Dette extérieur	10 665 000	41,55%
TOTAL	25 665 000	100,00%

Source: Nous même

Le taux d'emprunt de la famille est de 6% sur 5 ans, le plan d'amortissement de la dette se résume dans le tableau suivant avec des amortissements constants :

Tableau 12 : Tableau d'amortissement de l'emprunt (6%)

Période	Début en période	Intérêt	Amortissement	Annuité	Date de fin de période
1	10 665 000	639 900	2 133 000	2 772 900	8 532 000
2	8 532 000	511 920	2 133 000	2 644 920	6 399 000
3	6 399 000	383 940	2 133 000	2 516 940	4 266 000
4	4 266 000	255 960	2 133 000	2 388 960	2 133 000
5	2 133 000	127 980	2 133 000	2 260 980	-
	Total	1 919 700	10 665 000	12 584 700	

Source : Nous même

Quant aux immobilisations corporelles, On pratiquera un amortissement linéaire sur les immobilisations.

Tableau 13 : Amortissement des immobilisations corporelles

Eléments	Valeur	Durée amorti.	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Aménagements de bureaux	1 000 000	5	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Matériel et outillage	3 695 000	5	739 000	739 000	739 000	739 000	739 000
Matériel informatique	1 200 000	5	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Matériel bureautique	965 000	5	193 000	193 000	193 000	193 000	193 000
Mobilier de bureau	2 160 000	5	432 000	432 000	432 000	432 000	432 000
Matériel de transport	1 200 000	5	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Dotations aux amortissements			2 044 000				

Source : Nous même

Tableau 14 : Amortissement des immobilisations incorporelles

Eléments	Valeur	Durée amorti.	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Brevets	150 000	5	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Licences	300 000	5	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Logiciels	700 000	5	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000
Site Internet	300 000	5	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Dotations aux amortissements			290 000				

Source : Nous même

4.4. Analyse de l'exploitant

Il s'agira à ce niveau de mettre en évidence le budget de trésorerie et le compte de résultat prévisionnel de SAVANES TECH. Le budget de trésorerie est un document prévisionnel qui récapitule les flux annuels de trésorerie de l'entreprise (encaissement ou recette et décaissement ou dépense) pour une période donnée. Il fait apparaître à la fin de chaque période (mois) les soldes de trésorerie (excédents ou déficits)

L'annexe M présente de façon détaillé le budget de trésorerie du centre.

Toutes les prévisions sont synthétisées dans un compte de résultat prévisionnel pluriannuel (voir tableau ci-dessous). Il est alors possible de calculer, pour toutes les années du plan, la capacité d'autofinancement prévue, compte tenu du fait que le compte de résultat prévisionnel et la capacité d'autofinancement sont déterminés à partir d'un certain montant de charges financières qui dépendent pour une part des choix de financement opérés à partir du résultat et de la CAF élaborés.

Tableau 15 : Compte de résultat prévisionnel du centre

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CHIFFRE D'AFFAIRES	44 625 000	62 475 000	71 221 500	78 343 650	84 219 424
Charges d'exploitations	6 576 400	7 234 040	7 957 444	8 753 188	9 628 507
Services extérieurs	2 520 000	2 520 000	2 772 000	2 772 000	2 772 000
Charges de personnel	23 400 000	28 000 000	31 000 000	33 000 000	36 000 000
EBE	12 128 600	24 720 960	29 492 056	33 818 462	35 818 917
Dotations aux amortis	2 334 000	2 334 000	2 334 000	2 334 000	2 334 000
RESULTAT D'EXPLOITATION	9 794 600	22 386 960	27 158 056	31 484 462	33 484 917
Frais financiers	639 900	511 920	383 940	255 960	127 980
RESULTAT FINANCIER	639 900	511 920	383 940	255 960	127 980
RESULTAT BRUT AVANT IMPOT	10 434 500	22 898 880	27 541 996	31 740 422	33 612 897
IMPOT SUR LE BENEFICE	3 026 005	6 640 675	7 987 179	9 204 722	9 747 740
RESULTAT NET	7 408 495	16 258 205	19 554 817	22 535 699	23 865 157
CAPACITE D'AUTO-FINANCEMENT	9 742 495	18 592 205	21 888 817	24 869 699	26 199 157

Source : Nous même

4.5. Analyse de la rentabilité

L'analyse de la rentabilité consiste à faire ressortir les éléments suivants en vue d'apprécier la rentabilité du centre. Il s'agit :

- ✓ de la période de récupération (ou pay-back period)
- ✓ de la valeur actuelle nette (VAN)
- ✓ du le taux de rentabilité interne (TRI)

Avant de déterminer ces trois indicateurs, déterminons le seuil de rentabilité de l'entreprise qui est le chiffre d'affaires pour lequel elle couvre la totalité de ses charges (charges variables + charges fixes) et donc dégage un résultat nul.

Le tableau 16 suivant présente le seuil de rentabilité du centre pour le compte de l'année de croisière :

Tableau 16 : seuil de rentabilité du centre

Désignation	Montant
A-Chiffre d'affaires (CA)	62 475 000
1. Frais financiers	511 920
2. Amortissement des immobilisations	2 334 000
3. Charges du personnel	28 000 000
B- Charges fixes (1+2+3)	30 845 920
4. Charge d'exploitation	6 576 400
5. Services extérieurs	2 520 000
C- charges variables (4+5)	9 096 400
D- Marge sur coût variable (A-C)	53 378 600
E- Taux de marge sur coût variable (D/A)	85,44%
F- Seuil de rentabilité (B/E) en CA	36 102 462

Source : Nous même

Déterminons la date à laquelle le seuil de rentabilité sera atteint en calculant le Chiffre d'affaire cumulé dans le tableau suivant

Tableau 17: Chiffre d'affaire détaillé

Mois du CA	CA mensuel	CA cumulé
Janvier	5 206 250	5 206 250
Février	5 206 250	10 412 500
Mars	5 206 250	15 618 750
Avril	5 206 250	20 825 000
Mai	5 206 250	26 031 250
Juin	5 206 250	31 237 500
Juillet	5 206 250	36 443 750
Août	5 206 250	41 650 000
Septembre	5 206 250	46 856 250
Octobre	5 206 250	52 062 500
Novembre	5 206 250	57 268 750
Décembre	5 206 250	62 475 000

Source: Nous même

Le seuil de rentabilité est atteint dans le courant du mois juillet de l'année de croisière.

CA de début de mois : 31 327 500 FCFA

CA de fin de mois : 36 443 750 FCFA

Pour atteindre le seuil de rentabilité, il a fallu réaliser un chiffre d'affaires de : 36 102 402 – 31 327 500, soit 4 774 902 F CFA.

D'où : $(4\,774\,902 \times 30) / 5\,206\,250 = 27.5144$ soit le **27 juillet**.

En conclusion, le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires est de 36 102 402 FCFA et est atteint le 27 juillet.

Pour le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons décidé d'actualiser les Cash flows en retenant la méthode du Coût moyen pondéré du capital (CMCP)

$$\text{CMPC} = \frac{\text{Fonds propres} \times R_{fp}}{\text{Capital+Dettes}} + \frac{\text{Dette} \times C_d}{\text{Capital+ Dettes}} \times (1-IS)$$

Avec : R_{fp} : rendement du fond propre ; C_d : Coût de la dette et IS : le taux d'impôt sur les sociétés.

Le taux de la rentabilité des fonds propres est estimé sur la base de la rentabilité attendue par les actionnaires dans un autre secteur au Togo auquel un risque de 3% a été ajouté.

Ainsi, $R_{fp} = 16,5\% + 3\%$

$R_{fp} = 12\%$; Le cout de la dette correspond à 6%

$\text{CPMC} = (58\% \times 19,5\%) + 42\% \times 6\% \times (1-29\%)$

$\text{CMPC} = 13,10\%$

Tableau 18 : CASH FLOW ACTUALISE

Eléments	ANNEE 0	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Investissement	25 665 000					
CAF	0	9 742 495	18 592 205	21 888 817	24 869 699	26 199 157
CF actualisé $(1,131)^{-n}$	0	8 614 054	14 534 687	15 129 845	15 199 178	14 157 100
Flux actualisé (VAN)	-25 665 000	-17 050 946	-2 516 259	12 613 586	27 812 764	41 969 864

Source : Nous même

Avec l'actualisation, la récupération va s'opérer entre la 2^{ème} et la 3^{ème} année.

Soit X= 2, 08052762 ; c'est-à-dire 2ans 28 jours

En conclusion, Le délai de récupération du projet avec actualisation est de 2 ans 28 jours.

Le calcul de la VAN présenté dans le calcul ci-dessus est détaillé comme suit :

Soit, I l'investissement final ;

Soit, CF_n, les flux de trésorerie de chaque année à actualiser.

Alors : CF₁ = 9 742 495 ; CF₂ = 18 592 205 ; CF₃ = 21 888 817; CF₄ = 24 869 699 et CF₅ = 26 199 157

$$VAN = \sum CF_n (1+i)^{-n} - I$$

$$VAN = 9\,742\,495 (1,131)^{-1} + 18\,592\,205 (1,131)^{-2} + 21\,888\,817 (1,131)^{-3} + 24\,869\,699 (1,131)^{-4} + 26\,199\,157 (1,131)^{-5}$$

$$VAN = 41\,969\,864$$

Notre VAN étant positive alors on peut dire que notre projet est rentable.

Après le calcul de la VAN, nous allons déterminer le taux de rentabilité interne (TRI) :

$$9\,742\,495 (1+TRI)^{-1} + 18\,592\,205 (1+TRI)^{-2} + 21\,888\,817 (1+TRI)^{-3} + 24\,869\,699$$

$$(1+TRI)^{-4} + 26\,199\,157 (1+TRI)^{-5} = 0$$

$$TRI = 40,013\%$$

Le TRI égale à 32,89% veut dire que le taux de rentabilité correspondant au point neutre de la décision d'investissement.

Passons à la détermination de l'indice de profitabilité (IP). Ce dernier mesuré au taux d'actualisation t est :

$$IP = 1 + \frac{VAN}{I_0}$$

$$IP = 2,635$$

Pour une unité de Franc CFA investi, le gain est de 2,635 Francs CFA. L'avantage par Franc CFA investi est de 1,635 F CFA.

Nous allons analyser la rentabilité financière et la rentabilité économique. Commençons par la rentabilité financière. Soit R_f , la rentabilité financière, on la détermine par le calcul du ratio de la Rentabilité nette des capitaux propres. On a donc la formule suivante :

$$\text{Rentabilité nette des capitaux propres } R_f = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

D'où Capitaux propres = Capital social + Résultat net (n-1)

Il est à noter que dans le montant des capitaux propres, le résultat doit être exclu (en effet, pour mesurer le rendement d'un capital, au cours d'une période, on rapporte le résultat obtenu à la fin de la période au capital engagé au début de cette période).

Tableau 19 : Taux de rentabilité des capitaux propres

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	7 408 495	16 258 205	19 554 817	22 535 699	23 865 157
Capital social	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Résultat net (n-1)	-	7 408 495	16 258 205	19 554 817	22 535 699
Capitaux propres	10 000 000	17 408 495	26 258 205	29 554 817	32 535 699
Taux de rentabilité nette des CP (Rf)	74,08%	93,39%	74,47%	76,25%	73,35%
Taux de rentabilité nette moyen	78,31%				

Source : Nous même

A l'analyse du tableau, on se rend compte que la rentabilité financière moyenne du projet est de 61,24 %.

Déterminons ensuite la rentabilité économique

Soit R_e , la rentabilité économique, on la détermine par le calcul du ratio dont la formule est la suivante

$$\text{Rentabilité économique } R_e = \frac{\text{Résultat d'Exploitation}}{\text{Capital économique}}$$

Avec capital économique = Immobilisations brutes + BFRE

Tableau 20 : Taux de Rentabilité économique

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat d'exploitation	9 794 600	22 386 960	27 158 056	31 484 462	33 484 917
Immobilisations brutes	13 500 000	13 500 000	13 500 000	13 500 000	13 500 000
BFRE	7 615 000	9 315 000	0	0	0
Capital économique	21 115 000	22 815 000	13 500 000	13 500 000	13 500 000
Taux de rentabilité économique (R_e)	46,39%	98,12%	201,17%	233,22%	248,04%
Taux moyen	165,39%				

Source : nous même

4.6. Analyse de la sensibilité et des scénarios

L'analyse de la sensibilité et des scénarios consiste à faire ressortir le taux de croissance

du chiffre d'affaire, le ratio d'autonomie financière du centre et enfin les tests de sensibilité.

Mesurons le taux de croissance. Soit c , le taux de croissance, on le détermine par le calcul du ratio suivant :

$$c = \frac{CA_n - CA_{n-1}}{CA_{n-1}}$$

Tableau 21 : Taux de croissance du CA

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	44 625 000	62 475 000	71 221 500	78 343 650	84 219 424
Taux de croissance du CA	-	40,0%	14,0%	10,0%	7,5%
Taux de croissance moyenne	17,88%				

Source : Nous même

Le centre affiche pendant les cinq années d'activités une croissance dont la moyenne est de 10%. Déterminons ensuite la capacité d'autofinancement du centre.

Soit R_{CAF} , le ratio dont la formule est la suivante :

$$R_{CAF} = \frac{\text{Dettes financières}}{CAF}$$

Tableau 22 : Ratio de remboursement des dettes financières

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Dettes financières	8 532 000	6 399 000	4 266 000	2 133 000	-
CAF	9 742 495	18 592 205	21 888 817	24 869 699	26 199 157
Rcaf	87,58%	34,42%	19,49%	8,58%	

Source: Nous même

Le ratio de la capacité d'auto financière montre clairement la bonne capacité d'autofinancement du centre.

Pour les tests de sensibilité, du fait de l'incertitude des données utilisées, une vérification de l'impact de la variation de certains déterminants de la rentabilité est nécessaire.

Le test de sensibilité effectué sur une diminution de 10% du chiffre d'affaires simultanément avec une augmentation de 10% des charges d'exploitation donne des toujours des résultats positifs comme le montre le tableau suivant :

Tableau 23 : Test de sensibilité

Paramètres	Avant test	Après test (-10% CA et +10% DE)
Délai de récupération	2 ans 28 jours	3 ans 15 jours
VAN projet	41 969 864	28 365 789
TRI	40,01%	34,32%
IP	2,635	1,875

Source: Nous même

CONCLUSION

En définitive, SAVANES TECH apparaît comme une solution au problème de l'absence de centre de formation spécialisé en informatique et en gestion permettant ainsi aux jeunes comme aux professionnels de la région des savanes de bénéficier des mêmes chances que ceux de la capitale sur le marché de l'emploi.

Il contribuera à rehausser le niveau de l'enseignement professionnel dans la région des savanes et une meilleure adéquation entre l'offre et la formation, ce qui permettra aux jeunes et aux professionnels de la région d'être compétitif sur le marché de l'emploi. En outre, elle permettra sur le plan macroéconomique un renforcement de l'effectif des personnes maîtrisant l'outil informatique, une amélioration de la qualité des ressources humaines, une amélioration du résultat des entreprises et une croissance du pays l'étendue du territoire togolais.

La réalisation de ce projet a conduit d'abord, à faire le point sur les opportunités dans le domaine de la formation, ensuite à peaufiner les bases organisationnelles et économiques de la structure et enfin à proposer un modèle de financement. L'analyse des résultats issus de ce processus montre que les indicateurs de mesure de la rentabilité sont positifs. Ils correspondent à une VAN de 28 018 861 FCFA à 8,74%, à un TRI de 32,89 %, et à un l'IP de 2.0917.

Il convient alors de mentionner que la réussite d'un tel projet ne saurait être évident sans les facteurs de production requis que sont les équipements de haute qualité, une force de travail représentée par un personnel bien choisi et bien formé et la disponibilité des moyen financiers adéquats.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- ✚ VERNIMEN Pierre, (2009), *Finance d'Entreprise*, 7^{ème} édition, Paris, 1184 Pages
- ✚ HELFER Jean Pierre, KALIKA Michel, ORSONI Jacques, (2013), *Management Stratégique*, 9^{ème} édition, Paris, 473 Pages
- ✚ SION Michel, BRAULT David, (2009), *Réussir son Business Plan : méthodes, outils et astuces*, 2^{ème} édition, Paris-Dunod, 275 Pages
- ✚ **Jack FORGET**, (2005), *Gestion de trésorerie : Optimiser la gestion financière de l'entreprise à court terme Préparer le choix, Sélectionner l'investissement, Financer le projet*, Paris, Editions d'organisation, 24-50 pages.
- ✚ **Hubert de la BRUSLERIE**, (2010), *Analyse financière : Information financière, évaluation, diagnostic*. 4^e Edition, Gestion-finance, Paris, DUNOD, 529 pages.

Articles de revue

- ✚ SHIEB BIENFAIT Nathalie, (2000), *Création d'entreprise et analyse du marché : une problématique à explorer*, *Revue Internationale PME*, PP. 89-118

LES RAPPORTS

- ✚ Ministère de l'économie et des Finances du Togo, (2014), *Rapport sur le plan sectoriel de l'éducation PSE 2014-2025*, 172 pages.
- ✚ TRUST AFRICA, (2012), *Rapport sur les déterminants de l'entrepreneuriat au Togo*, page 26
- ✚ Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche du Togo (2015), *Annuaire statistique de l'enseignement supérieur de 2013 à 2014*, 168 pages
- ✚ Direction des Statistiques/Ministère de l'économie et des finances, (2010-2014), *Annuaire Statistique du Togo*, 3 Pages
- ✚ Ministère de l'enseigneemt primaire et secondaire *rapport étude diagnostique de l'enseignement*, 2015, 180 Pages

LES MEMOIRES

- ✚ KONAN Kouakou (2003), Création d'une crèche « les bout's choux » en CÔTE D'IVOIRE (projection financière) page 53 à 70

LA WEBGRAPHIE (consulté du 15/05/2019 au 14/06/2019)

<http://www.stat-togo.org/>

https://fr.wikipedia.org/wiki/Enseignement_sup%C3%A9rieur_au_Togo

<http://www.togoreforme.com/fr/>

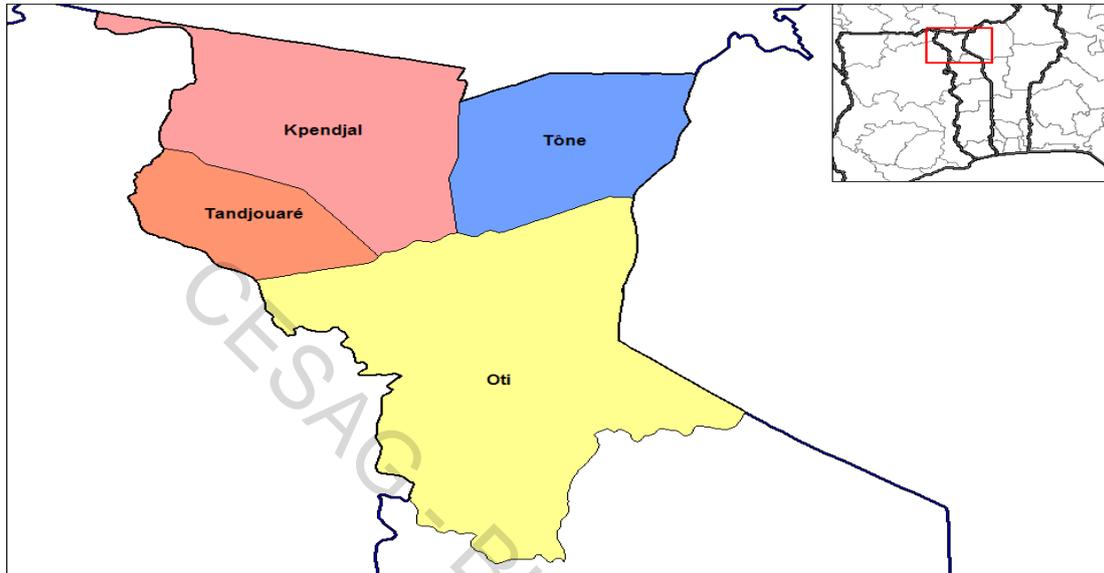
<http://www.afriquinfos.com/article/togo>

<http://www.ens-superieur.gouv.tg>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

Annexe A : Localisation de la région des savanes au Nord du Togo

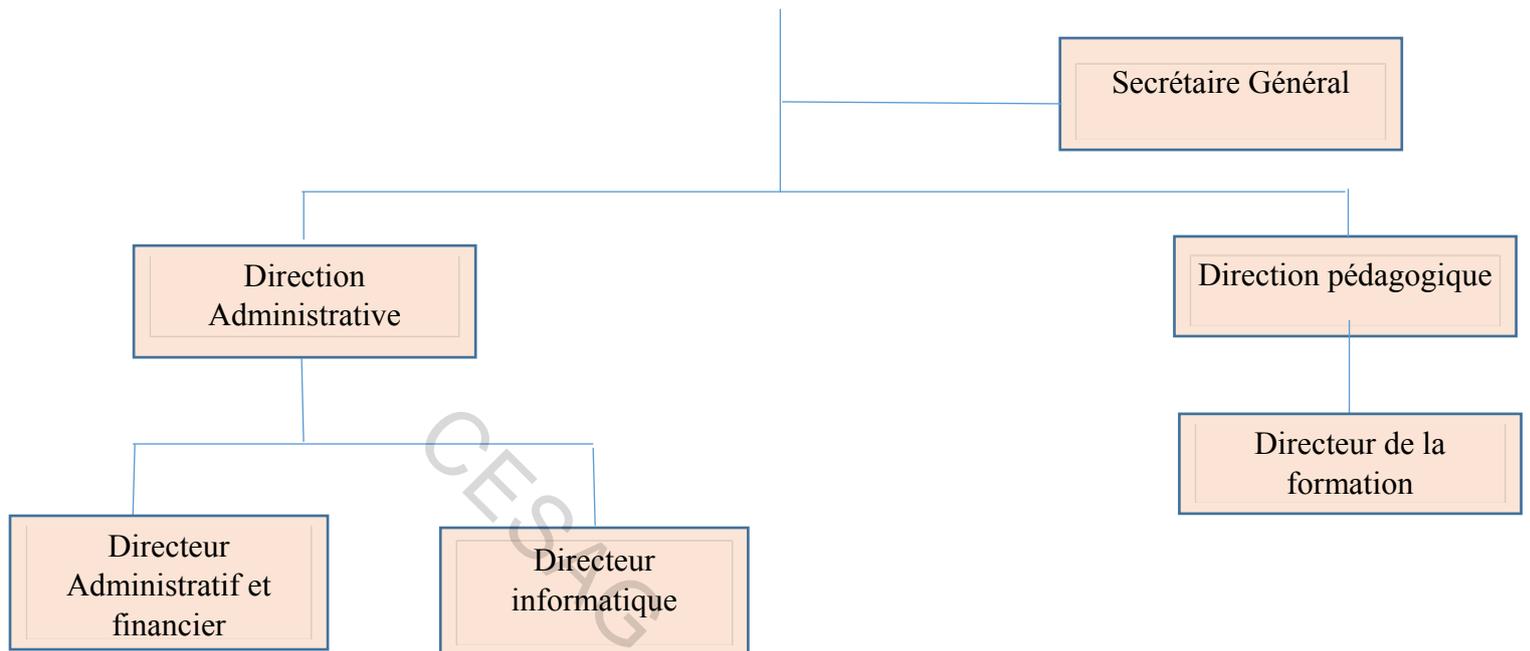


Source : Nous même

1	Carrefour Informatique et Bureautique (CIB-INTA-Kpalimé)	Région des Plateaux
2	Haute technologie d'informatique et bureautique Atlantis (HTIB-ATLANTIS-Atakpamé)	Région des Plateaux
3	Institut Supérieur de Management Adonai (ISM ADONAI-Atakpamé)	Région des Plateaux
4	Centre informatique de formation et d'orientation professionnelle (CIFOP-Sokodé)	Région centrale
5	Institut de formation aux normes et technologies de l'informatique (IFNTI-Sokodé)	Région centrale
6	Ecole des micro-entrepreneurs du centre (EMC-Sokodé)	Région centrale
7	Institut supérieur de management Adonai (ISM ADONAI-Kara)	Région de la Kara
8	Carrefour Informatique et Bureautique —Institut des Nouvelles Technologies Appliquées Kara	Région centrale
9	Institut Supérieur de Management Mgr BAKPESSI, Kara	Région de la Kara
10	Ecole supérieure des Ponts et chaussés Kara	Région de la Kara
11	Institut des sciences Technologies et d'art Kara	Région de la Kara
12	Northern institute of Technology BONITAS HAUS Dapaong	Région des Savanes
13	Ecole Supérieure de Communication de Gestion (ESCG-Tsévié)	Région Maritime
14	Institut de Recherche et de Formation en développement local (IRFODEL-Dapaong)	Région des savanes
15	CIB-INTA sokodé	Région centrale

Annexe B : Liste des EESP reconnus par l'Etat togolais à l'intérieur du pays

Annexe C : Organigramme de SAVANES TECH



Annexe D : Liste des services proposés par SAVANAES TECH

FILIERE	NIVEAUX	PERSONNES CIBLES	SERVICES OFFERTS
INFORMATIQUE	DEBUTANT	<p>Personnes qui rencontrent très rapidement des difficultés quand elles utilisent un appareil informatique ;</p> <p>Personnes qui utilisent l'informatique de façon occasionnelle ou exceptionnelle.</p>	<p>Initiation à l'informatique ;</p> <p>Maîtrise de la bureautique.</p>
	INTERMEDIAIRE	<p>Personnes qui ont une utilisation limitée de l'informatique ;</p> <p>Personnes qui ont acquis un minimum d'autonomie et de critique réflexive sur leurs propres pratiques (auto-correction).</p>	<p>Maîtrise des logiciels WORD, EXCEL, Powerpoint, Publisher ;</p> <p>Maîtrise du logiciel de gestion SAARI.</p>
	AVANCE	<p>Personnes qui ont une expérience et une connaissance élargies de l'informatique ;</p> <p>Personnes ayant suivi une formation qualifiante dans le domaine de l'informatique de gestion</p>	<p>Cours de certification en Excel, WORD Powerpoint</p> <p>Maitrise des logiciels de programmation : VBA Word, VBA Excel.</p>
	BTS EN COMPTABILITE ET GESTION DES	Personnes qui s'intéressent à la gestion de l'entreprise et des	Cours du jour ou du soir en comptabilité et gestion des entreprise (Présentation de

GESTION	ENTREPRISES	activités comptables ; Personnes ayant obtenu le BAC toutes séries	l'ensemble des unités d'enseignement à valider par les étudiants et les professionnels)
	BTS EN GESTION COMMERCIALE	Personnes s'intéressant à la gestion commerciale de l'entreprise ; Personnes ayant obtenu le BAC toutes séries.	Cours du jour ou du soir en gestion commerciale (Présentation de l'ensemble des unités d'enseignement à valider par les étudiants et les professionnels).
	LICENCE PROFESSIONNELLE EN COMPTABILITE ET GESTION DES ENTREPRISES	Personnes qui s'intéressent à la gestion de l'entreprise et des activités comptables ; Personnes ayant obtenu le BAC toutes séries et ceux ayant obtenu le BTS.	Cours du jour ou du soir en comptabilité et gestion des entreprises (Présentation de l'ensemble des unités d'enseignement à valider par les étudiants et les professionnels)
	LICENCE PROFESSIONNELLE EN GESTION COMMERCIALE	Personnes s'intéressant à la gestion commerciale de l'entreprise ; Personnes ayant obtenu le BAC, toutes séries et ceux ayant obtenu le BTS.	Cours du jour ou du soir en gestion commerciale (Présentation de l'ensemble des unités d'enseignement à valider par les étudiants et les professionnels)

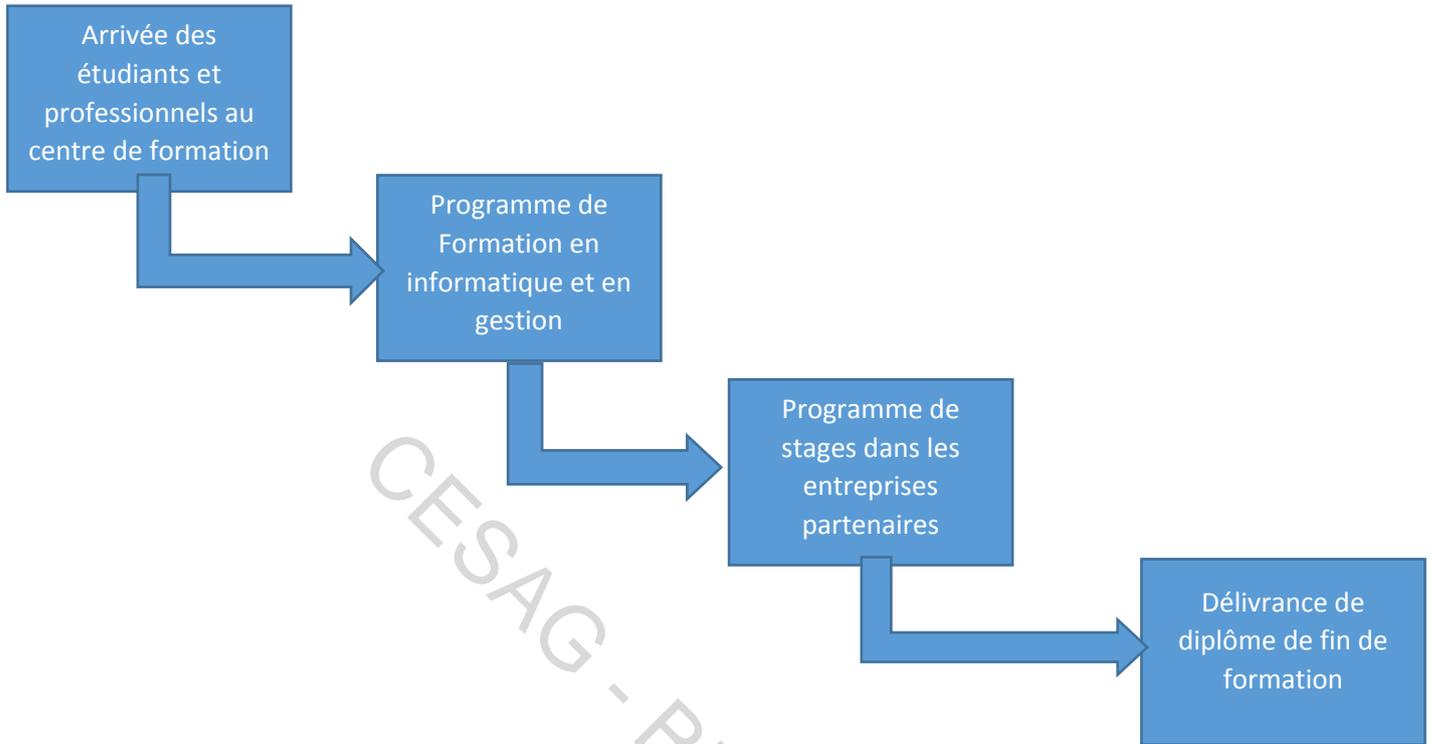
Annexe E : Evolution des effectifs de l'enseignement dans la région des savanes

SAVANES TECH : CENTRE D'INFORMATIQUE ET DE GESTION DANS LA REGION DES SAVANES AU TOGO

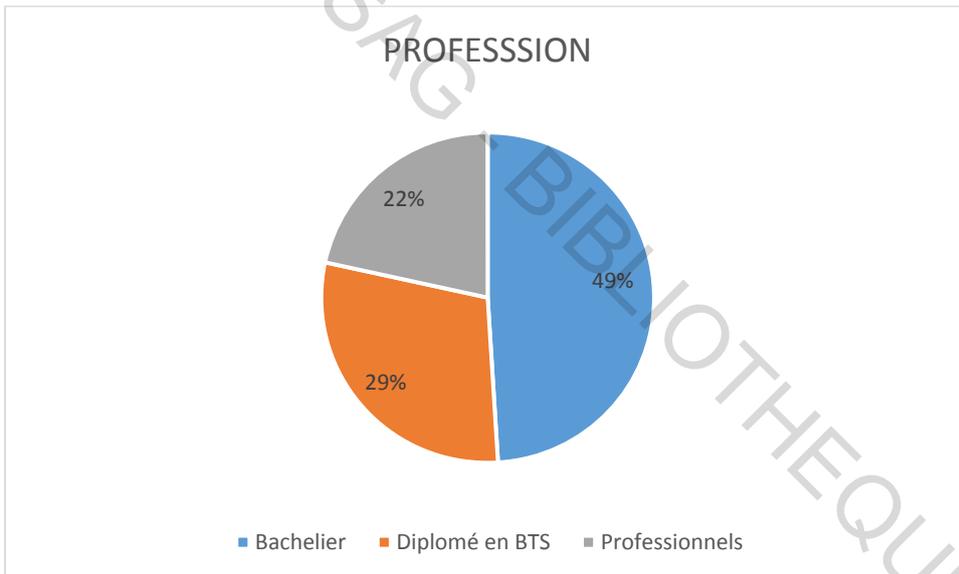
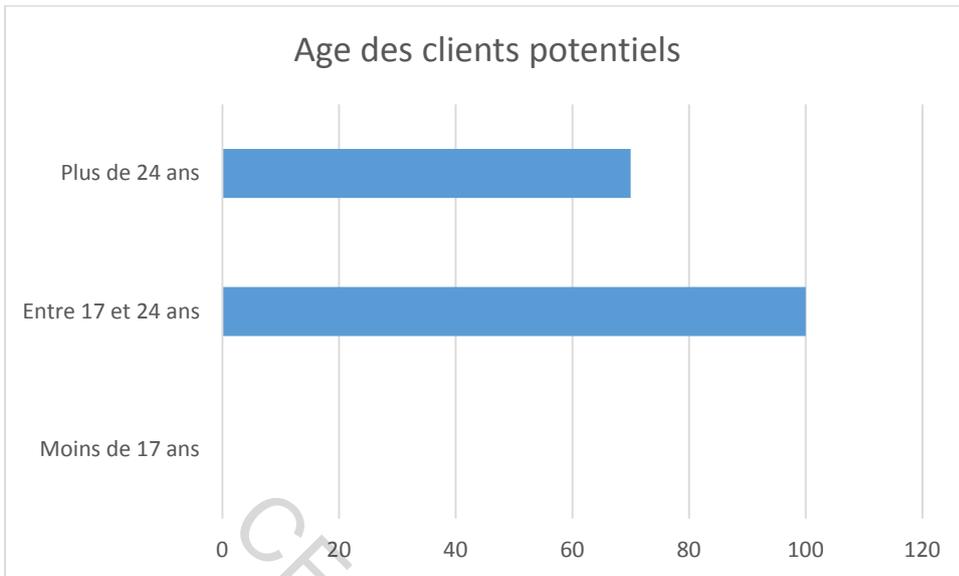
Rubriques	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
Préscolaire :	108 620	113 370	94 320	104 840	120 940	127 730	121 630	NA
Public	44 820	52 260	45 070	40 310	46920	52830	62 590	
Privé EDIL	63 800	61 110	49 250	55 490	63880	68710	55 680	
Primaire :	884 313	953 886	925 907	945 103	977 534	975 063	948 846	NA
Public	613347	614649	584 178	569768	578 048	578 017	589 158	
Privé	208 502	256 827	277 855	291976	3054 31	305 431	300 579	
EDIL	62 464	82 410	63 874	83359	91 615	91 615	95109	
Secondaire 1 ^{er} cycle	155 202	178 326	204 088	225 758	262 274	285 356	303 860	NA
Public	141 491	151 108	168 474	183 063	205 828	220 646	229 767	
Privé								
Secondaire 2 nd Cycle	32 862	38 158	39 502	44 018	47 277	49 508	53 084	NA
Public	28 069	33 083	30 373	34 467	37 698	38 731	41 698	
Privé	4793	5 075	9 129	9371	9579	10 777	11 386	
Techniq	10 792	12 275	12 363				19 838	NA
Public	6 487	7 806	6 829	NA	NA	NA	8 604	
Privé	4 305	4 469	5 534				11 234	
Enseignement supérieur				15 779	12 037	16 535	18 690	17 222
Public	15 385	16251	15 388	14 711	10 068	14 229	15 393	17 222
Privé				1 068	1 969	2 306	3 297	3 865

Source : Rapport MESR

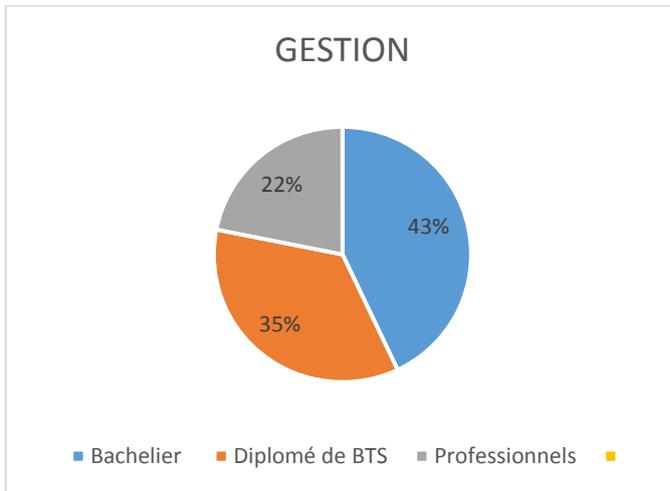
Annexe F : Processus de Production de SAVANES TECH



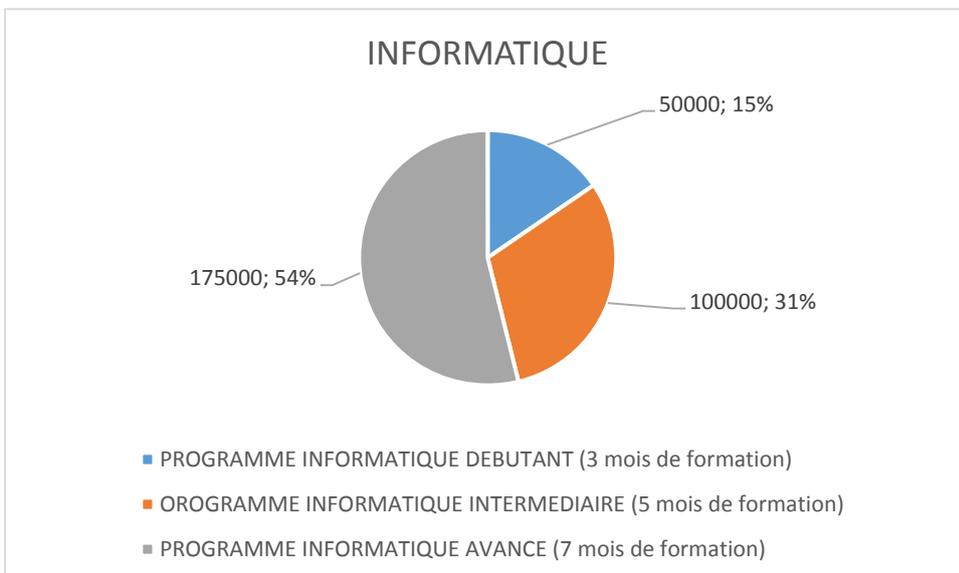
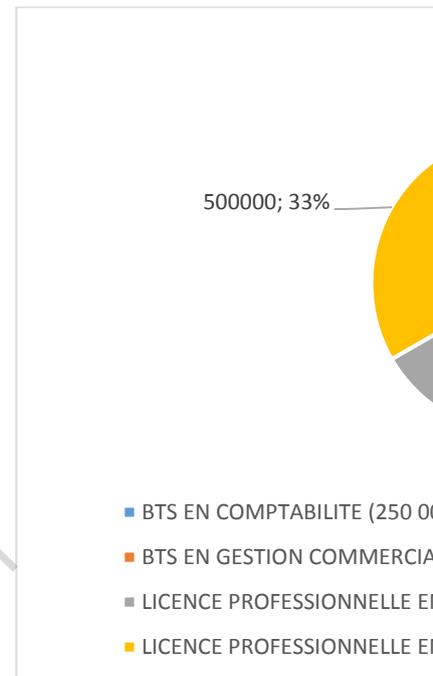
Annexe G : Age des clients potentiels et leurs professions



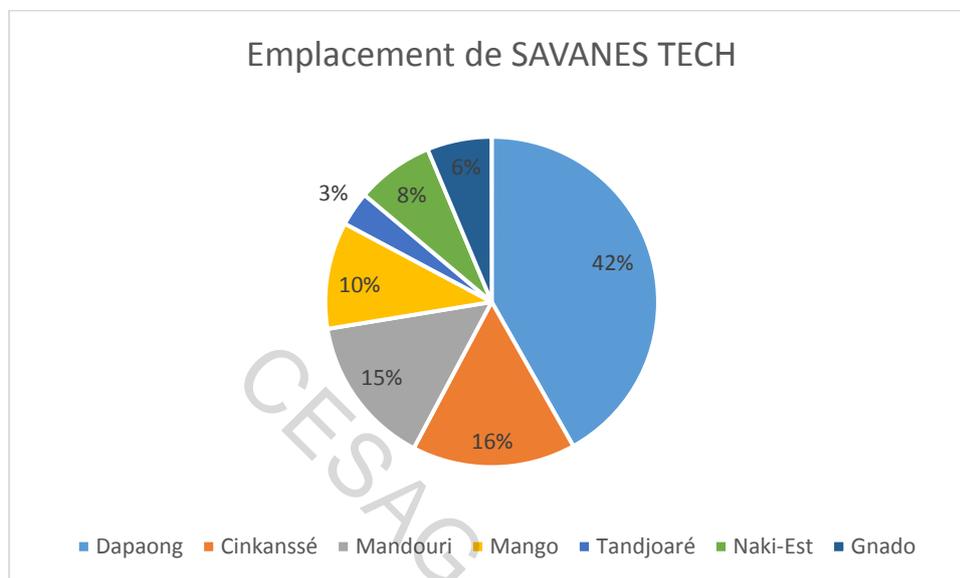
Annexe H : Intérêt pour les programmes de formation en informatique et gestion



Annexe I : Estimation des coûts de formation



Annexe J : Emplacement de SAVANES TECH



Annexe K : Analyse SWOT de SAVANES TECH

Diagnostic	Forces	Faiblesses
Diagnostic interne	<ul style="list-style-type: none"> ✚ La qualité de la formation universitaire du promoteur de même que ses compétences ; ✚ La qualité des ressources humaines pour assurer la viabilité du projet ✚ La forte détermination pour la réussite du projet ; ✚ Le positionnement de SAVANES TECH au centre de la région des savanes ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Le manque de ressources financières pour le financement du coût total du projet ; ✚ Les frais élevés de certains matériels

	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Le développement du chiffre d'affaires ; ✚ La politique de fidélisation de la clientèle ; 	
	Opportunités	Menaces
Diagnostic externe	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Une population jeune dans la région des savanes ; ✚ Un fort taux d'alphabétisation (de 60%) ; ✚ Un manque de centres qui proposent les mêmes services ; ✚ la présence de la fibre optique au Togo ; ✚ Absence de concurrents réels dans la région des savanes ; ✚ Soutien Financier du gouvernement togolais. 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Diversification client ; ✚ Absence de connexion internet haut débit

Annexe L : Business model de SAVANES TECH

<p><u>Partenaires clés :</u></p> <p>Les chaînes de télévision et les radios,</p> <p>Les professeurs et les professionnels pour des cours de qualité,</p> <p>Les entreprises pour des contrats de stage à la fin de chaque cycle formation,</p> <p>Etat ,collectivités territoriales</p> <p>Patronat</p>	<p><u>Activités clés</u></p> <p>Programme de formation en informatique pour débutant ;</p> <p>Programme de formation en informatique pour intermédiaire ;</p> <p>Programme de formation en informatique pour les avancés ;</p> <p>Programme de formation en gestion (BTS et licence professionnelle)</p>	<p><u>Proposition de valeur (Offre)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cours du jour et du soir en initiation à l'informatique ; - Cours du jour et du soir en bureautique - Cours du jour et du soir en Excel, Word, PowerPoint ; - Cours de logiciels de programmation : VBA Excel, VBA Word 	<p><u>Relation client :</u></p> <p>Mise en place d'une plateforme (Site web) qui permettra aux étudiants et professionnels formés de faire des retours sur la qualité de la formation à la fin de chaque module</p>	<p><u>Segments de clientèle :</u></p> <p><u>Catégorie 1:</u> Nouveaux bacheliers (Elèves ayant obtenu le bac au démarrage des activités en 2022)</p> <p><u>Catégorie 2 :</u> Anciens étudiants (Ceux ayant obtenu le BAC avant le démarrage des activités du centre)</p> <p><u>Catégorie 3 :</u> Les professionnels pour un renforcement de compétences</p> <p><u>Etc.</u></p>
	<p><u>Ressources clés</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Humaines (Personnel du centre) - Matériels (meublement de bureau, informatique, véhicule, etc...) - ADSL pour la connexion de qualité 		<p><u>Canaux de distribution :</u></p> <p><u>pour atteindre la cible nous misons sur</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bouche à oreille ; - Blog & réseaux sociaux ; - Salons, forum, etc 	

Evolution du Chiffre d'affaires : :	Sources de revenus
Chiffre d'affaire 1 : 44 625 000 FCFA	<ul style="list-style-type: none">- Scolarité perçus de la section informatique du centre (Scolarité du niveau débutant, intermédiaire et avancé)- Scolarité perçue de la section gestion du centre (Comptabilité et gestion des entreprises ; gestion commerciale)
Chiffre d'affaire 2 : 62 475 000 FCFA	
Chiffre d'affaire 3 : 71 221 500 FCFA	
Chiffre d'affaire 4 : 78 343 650 FCFA	
Chiffre d'affaire 5 : 84 219 424 FCFA	

Source : Nous même

Annexe M : Budget de trésorerie

Recette	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Effectif des étudiants et professionnels (informatique)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Effectif des étudiants et professionnels (Gestion)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Inscription	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	218 750	2 625 000
Formation en informatique avec attestation	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	270 833	3 250 000
Formation en comptabilité	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	1 770 833	21 250 000
Formation en gestion commerciale	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	1 458 333	17 500 000
Total	3 718 750	44 625 000											
Depense	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Matières consommables	50 000	30 000	20 000	60 000	40 000	30 000	70 000	50 000	40 000	80 000	60 000	10 000	580 000
Autres achats	50 000	30 000	30 000	55 000	35 000	35 000	60 000	40 000	40 000	65 000	45 000	45 000	530 000
Eau	10 000	10 000	10 000	15 000	15 000	15 000	20 000	20 000	20 000	25 000	25 000	25 000	210 000
Electricité	40 000	50 000	60 000	80 000	90 000	100 000	120 000	130 000	140 000	160 000	170 000	180 000	1 320 000
Fournitures d'entretien	20 000	-	20 000	20 000	-	20 000	20 000	-	20 000	20 000	-	20 000	160 000
Fournitures de bureau	50 000	-	10 000	50 000	-	10 000	50 000	-	10 000	50 000	-	10 000	240 000
Assurances	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	240 000
Frais de téléphone	20 000	20 000	20 000	30 000	30 000	30 000	40 000	40 000	40 000	50 000	50 000	50 000	420 000
Personnel extérieur*	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	480 000
Loyer	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000
Wifi	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	59 700	716 400

SAVANES TECH : CENTRE D'INFORMATIQUE ET DE GESTION DANS LA REGION DES SAVANES AU TOGO

Affiches	100 000	50 000	50 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	380 000
Employers	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	14 400 000
Frais de constitution	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	81 083	973 000
Remboursement emprunt												2 772 900	2 772 900
Enseignant	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	750000	9 000 000
Total	2 690 783	2 540 783	2 570 783	2 680 783	2 580 783	2 610 783	2 750 783	2 650 783	2 680 783	2 820 783	2 720 783	5 483 683	34 822 300
Trésorerie nette	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Recette	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	3 718 750	44 625 000
Depense	2 690 783	2 540 783	2 570 783	2 680 783	2 580 783	2 610 783	2 750 783	2 650 783	2 680 783	2 820 783	2 720 783	5 483 683	34 822 300
Total	1 027 967	1 177 967	1 147 967	1 037 967	1 137 967	1 107 967	967 967	1 067 967	1 037 967	897 967	997 967	-1 764 933	9 802 700

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	II
REMERCEMENTS.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	IV
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	VI
TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET	VII
INTRODUCTION GENERALE.....	1
1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	5
1.1. Présentation du contexte du Togo	5
1.1.1. Priorités nationales du gouvernement.....	5
1.1.2. Situation de la formation professionnelle au Togo	6
1.1.3. Réglementation du secteur de l'enseignement supérieur privé au Togo.....	7
1.1.4. Institutions d'appui des PME/PMI au Togo.....	8
1.1.5. Etat de l'entrepreneuriat au Togo	8
1.1.6. Réalisations du gouvernement dans le secteur de l'enseignement au Togo	9
1.1.7. Place de la technologie et des techniques de gestion dans la formation	12
1.2. Etat de la situation et des opportunités	13
1.2.1. Présentation de la région des savanes	13
1.2.2. Contexte de l'enseignement dans la région des savanes	13
1.3. Présentation de l'idée.....	16
1.3.1. Naissance de l'idée.....	16
1.3.2. Vision, mission et valeurs	17
1.3.3. Le cœur de Métier	18
1.4. Résultats attendus du projet.....	19
1.4.1. Résultats attendus sur le plan macroéconomique.....	19
1.4.2. Résultats attendus sur le plan microéconomique	19
1.5. Impact du projet.....	19
1.6. Plan de mise en œuvre	20
2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE.....	21
2.1. Choix du statut juridique	21
2.1.1. Définition des services de SAVANES TECH	24

2.4.2. Le Choix du processus de production.....	25
3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING	27
3.1. Etude de marché	27
3.1.1. Analyse de l'offre de formation dans la région des savanes.....	27
3.1.2. Analyse de la demande	28
3.2. Plan stratégique général.....	28
3.2.1. Le marché (le secteur de l'enseignement supérieur).....	28
3.2.2. La concurrence.....	29
3.2.3. Le diagnostic SWOT de SAVANES TECH.....	29
3.3. Plan stratégique d'activités.....	30
3.3.1. Le marché-cible de SAVANES TECH.....	30
3.3.2. La stratégie commerciale.....	30
4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....	33
4.1. Le Business Model de SAVANES TECH.....	33
4.2. Evaluation du coût des investissements.....	34
4.3. Modalités de Financement.....	39
4.4. Analyse de l'exploitant.....	40
4.5. Analyse de la rentabilité	41
4.6. Analyse de la sensibilité et des scénarios	46
CONCLUSION.....	49
BIBLIOGRAPHIE	50
ANNEXES	52