



**CESAG** Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**CESAG EXECUTIVE  
(CESAG – CEE)**

**MBA AUDIT ET CONTROLE DE  
GESTION  
MBA-ACG**

**Promotion 27  
(2015-2016)**

**Projet professionnel**

**THEME**

**CREATION DU CABINET OMEGA AUDIT &  
CONSEIL SARL EN REPUBLIQUE DE GUINEE**

**Présenté par :**

**Sin-Nan Eugène SOUMAHORO**

**Dirigé par :**

**Mme Maty Samb N'DIAYE**

**Gérant du cabinet MEA LUX FINANCES**

**Octobre 2016**

## **DEDICACE**

A mon père, à qui je dois ce que je suis, Que DIEU le protège,

à ma très chère épouse, pour son soutien et les innombrables efforts, consentis lors de mon absence prolongée pour participer au programme de formation MBA ACG du CESAG,

et à tous ceux qui n'ont ménagé aucun effort pour ma participation à ce programme, je dédie ce document.

Puissent-ils trouver dans ce document, le résultat de leurs efforts, encouragements et soutiens conjugués.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail, je tiens à exprimer mes profonds remerciements à toutes les personnes dont l'intervention de près ou de loin au cours de ce projet a favorisé son élaboration.

C'est ainsi que j'exprime ma gratitude et mes vifs remerciements à mon collaborateur Aliou DIANE, pour ses orientations et ses conseils judicieux. De même, je tiens à remercier ma chef de projet Mme Maty SAMB N'DIAYE pour son soutien dans un souci de voir le projet aboutir.

Aussi, j'exprime une grande reconnaissance aux responsables de la Banque Centrale de la République de Guinée pour leur accord à ma participation au programme de formation. Je puis citer entre autres :

- Mr LOUNCENI NABE Gouverneur de la BCRG ;
- Mr DIAFAROU BAH Directeur Général de l'Audit de la BCRG ;
- Mr TOPKA TRAORE Directeur Général de l'Administration et des Services Juridiques à la BCRG.

J'adresse un hommage particulier à Mr CHABI BERTIN Chef de Département du programme MBA Audit et Contrôle de Gestion, pour sa disponibilité, ses remarques et ses suggestions.

Je n'oublie surtout pas l'ensemble des collègues de la 3<sup>ème</sup> promotion MBA ACG, pour leur franche collaboration, leur contribution et leurs conseils tout au long de la formation ;

A tous ceux qui nous ont apporté une aide quelconque dans la production de ce document ;

Je dis « Merci ».

## **LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

**BFR** : Besoin en Fonds de Roulement

**CA** : Chiffre d'Affaires

**CAF** : Capacité d'Autofinancement

**CG** : Contrôle de Gestion

**CMPC** : Cout Moyen Pondéré au Capital

**CP** : Capitaux Propres

**CESAG** : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**DAFC** : Département Administratif Financier et Comptable

**DAF** : Directeur Administratif et Financier

**DR** : Délai de récupération

**EBE** : Excédent Brut d'Exploitation

**GNF** : Guinée Nouveau Franc

**PDG** : Président Directeur Général

**PESTEL** : Politique, Economique, Social, Technologique, Ecologique, Légal

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**PME** : Petites et Moyennes Entreprises

**RG** : République de Guinée

**RH** : Ressources Humaines

**SARL** : Société Anonyme à Responsabilité Limité

**SOX** : la loi Sarbanes-Oxley

**SWOT** : Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats

**TD** : Trésorerie Disponible

**TN** : Trésorerie Nette

**TRI** : Taux de Rentabilité Interne

**VA** : Valeur Ajoutée

**VAN** : Valeur Actuelle Nette

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Analyse PESTEL.....	13
Tableau 2: Segmentation marketing.....	17
Tableau 3 : Frais d'aménagement.....	19
Tableau 4 : Les équipements.....	20
Tableau 5 : Les mobiliers.....	21
Tableau 6 : Départements ou services administratifs.....	23
Tableau 7 : Répartition du personnel par département.....	24
Tableau 8 : Tableau des investissements.....	33
Tableau 9 : Tableau récapitulatif du BFR.....	34
Tableau 10 : Tableau du Cout total du projet.....	35
Tableau 11:Tableau des apports en capital (en milliers de GNF).....	35
Tableau 12: Chiffre d'affaires prévisionnel (en milliers de GNF).....	38
Tableau 13: Revenu fixe par employé.....	39
Tableau 14: Compte de résultat prévisionnel.....	39
Tableau 15: Le plan de financement initial.....	41
Tableau 16 : Calcul de la VAN.....	42
Tableau 17 : Détermination du seuil de rentabilité.....	44
Tableau 18 : Calcul de la variation du BFR.....	45
Tableau 19 : Calcul de la CAF.....	45
Tableau 20 : Calcul de la trésorerie disponible.....	46

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Les parts de marché.....	17
Figure 2 : Organigramme du cabinet.....	22
Figure 3 : Planning des activités.....	48

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire pour l'étude du marché.....	54
Annexe 2 : Liste des cabinets d'audit présents sur le territoire guinéen et leurs contacts...	57
Annexe 3 : Questionnaire pour la constitution de votre société.....	59
Annexe 4 : Tableau de détails des travaux d'agencement et aménagement.....	60
Annexe 5 : Tableau des investissements Agencements et Aménagements.....	62
Annexe 6 : Tableau des investissements Mobiliers de bureau.....	63
Annexe 7 : Tableau des investissements Matériels Informatiques.....	64
Annexe 8 : Tableau de synthèse des investissements du Projet.....	65
Annexe 9 : Tableau des amortissements Agencements et Aménagements.....	66
Annexe 10 : Tableau des amortissements Mobiliers de bureau.....	68
Annexe 11 : Tableau des amortissements Matériels Informatiques.....	73
Annexe 12 : Tableau de synthèse des amortissements des biens.....	76
Annexe 13 : Tableau de l'amortissement de l'emprunt.....	78

## SOMMAIRE

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTE DES TABLEAUX .....	iv
LISTE DES FIGURES .....	v
LISTE DES ANNEXES .....	vi
SOMMAIRE .....	vii
RESUME DU PROJET .....	viii
INTRODUCTION GENERALE .....	1
PARTIE 1 : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DES BESOINS .....	6
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DETAILLEE DU PROJET ET METHODES DE COLLECTE DE DONNEES .....	7
1.1. PRESENTATION DU PROJET .....	7
1.2. METHODE DE COLLECTE DE DONNEES .....	8
CHAPITRE 2 : PRESENTATION DU PROMOTEUR ET ETUDE DES BESOINS .....	11
2.1. PRESENTATION DU PROMOTEUR .....	11
2.2. ETUDE DU MARCHE .....	13
2.3 LES ASPECTS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS .....	19
PARTIE 2 : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET .....	26
CHAPITRE 3 : PLAN OPERATIONNEL DU PROJET .....	27
3.1. PROPOSITIONS JURIDIQUES .....	27
3.2 PROPOSITIONS MARKETING ET FINANCIERES .....	30
CHAPITRE 4 : RESULTATS ATTENDUS, PERSPECTIVES ET PLANNING DES ACTIVITES .....	42
4.1. RESULTATS ATTENDUS DU PROJET .....	42
4.2. PERSPECTIVES ET PLANNING DES ACTIVITES .....	47
CONCLUSION GENERALE .....	49
BIBLIOGRAPHIE .....	51
ANNEXES .....	53

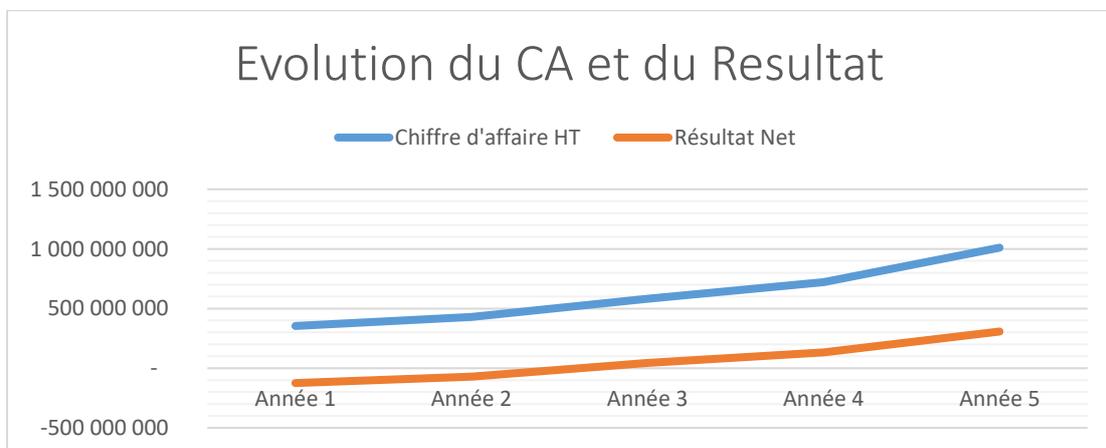
## RESUME DU PROJET

Il s'agit de la création d'un cabinet d'audit et de conseil République de Guinée. Sa réalisation nécessite un investissement de GNF 278 630 000 (deux cent soixante-dix-huit millions six cent trente mille francs guinéens) soit 2 786 300 CFA. Il sera financé d'une part sur fonds propres et d'autre part sur la base de prêts bancaires à solliciter auprès d'une banque de la place. Les opérations d'investissement et d'exploitation se feront sur emprunts bancaires garantis par des nantissements. En effet, les contrats obtenus seront nantis, ainsi que le matériel à acheter pour le lancement du cabinet, dans le cadre du prêt à un taux d'intérêt négocié de près de 17% sur un an pour les besoins d'exploitation et trois ans pour les besoins en investissement.

Les contrats avec la clientèle seront négociés sur des bases annuelles selon le programme d'audit de ces derniers et reconduits tacitement selon la qualité du travail effectué. Ils permettront des nantissements auprès de la banque prêteuse en vue de faire face au besoin en fonds de roulement du cabinet. Les activités du cabinet seront assurés par un effectif permanent de 9 salariés, à accroître en fonction du niveau de ses activités.

Sur le plan financier, le projet est réalisable. L'investissement initial est amorti dans un délai de cinq (05) ans. La valeur actuelle nette du projet sur la période est de GNF 314 545 648 (trois cent quatorze millions cinq cent quarante-cinq mille et six cent quarante-huit francs guinéens) et l'indice de profitabilité est de 1,89.

Ci-dessous les graphiques qui présentent de façon sommaire les données financières (en milliers de GNF) relatives au projet dans un délai de cinq (05) ans.



Source : nous -même

**INTRODUCTION GENERALE**

Le nombre important des scandales financiers du début des années 2000 (Enron, etc.) et l'ampleur des dommages causés sur les économies des pays, ont favorisé en 2002, le vote de la loi Sarbanes-oxley (SOX) aux Etats Unis. Son but est de redonner confiance aux apporteurs de capitaux que sont les investisseurs et aux actionnaires, en garantissant à la fois la transparence des comptes, la fiabilité de l'information financière, l'existence de processus d'alerte et l'engagement des dirigeants (PDG, DAF). Cet événement va s'étendre au reste du monde avec le vote de la Loi sur la Sécurité Financière (LSF) en France. Elle est la réplique de la loi SOX en Europe. La république de Guinée n'est pas en marge de ces phénomènes, vu le nombre important d'entreprises en faillite. On peut citer entre autres la société de jus de fruit de Kankan, Entreprise de Tabac de Guinée,.... Cette nouvelle donne s'est traduite par un renforcement des contrôles liés aux processus financiers.

La banque centrale de la République de Guinée dont le rôle est de renforcer la confiance dans le système financier a imposé la production des états financiers approuvés par des cabinets d'audit, en application des normes de Bâle. A ce jour, des dispositions sont prises pour l'entrée en vigueur de Bâle 2 à l'horizon 2020. Les entreprises de production ne sont pas épargnées. Le rôle de l'audit dans le dispositif de gestion des entreprises est davantage renforcé.

Selon la CNCC (Conseil National des Commissaires aux Comptes), un audit externe est l'examen indépendant et formel des états financiers d'une entreprise, de ses enregistrements, des opérations et activités. Cet examen a pour objectif de garantir la crédibilité des états financiers et autres rapports de la direction, d'identifier les faiblesses des systèmes de contrôle interne et de redonner confiance aux bailleurs. L'étendue de ses travaux dépend des objectifs de chaque mission audit.

Aujourd'hui, les entreprises ont l'obligation légale de rendre compte de leurs activités. Elles disposent de systèmes comptables et de contrôle à même de produire des états financiers qui reflètent la nature et les résultats de leurs activités.

Par ailleurs, l'audit externe consiste certes, à dénoncer les imperfections mais aussi à améliorer les activités de l'entreprise.

La république de Guinée compte de nombreuses entreprises commerciales, industrielles, de services et celles spécialisées dans la production de la bauxite, de l'or, du diamant,... Les

entreprises les plus importantes sont généralement les multinationales, les grands groupes bancaires,...

On assiste aussi à l'émergence d'entreprises locales dans les secteurs du BTP, du commerce, de l'import-export pour ne citer que ceux-là. Les résultats de nos enquêtes ont dénombré une vingtaine (20) de Cabinets sur toute l'étendue du territoire y compris des cabinets non-résidents de renom tels que KPMG, FFA & Ernst Young, Price Waterhouse,...

Ce nombre de cabinets est insuffisant pour satisfaire le marché local. Suite à une étude de l'APIP (Agence pour la Promotion des Investissements Privés) réalisée du 04 au 28 mai 2015, la république de Guinée compte 1713 entreprises dont 63% dans la ville de Conakry.

Après observation, nous constatons que les appels d'offres pour l'audit des banques de réseau, des compagnies d'assurance et des administrations sont remportés par les cabinets non-résidents. De même, nous avons identifié des segments de marché, généralement les PME (tout secteur confondu) qui ne peuvent s'offrir leurs services et qui, cependant sont rentables et plus réceptifs à la compétence locale.

De cette analyse, notre préoccupation est la suivante : « ***Comment mettre à disposition des entreprises locales des services d'audit de qualité à un prix compétitif ?*** ».

Nous avons donc décidé d'apporter un début de solution à travers la création d'un Cabinet d'Audit et de Conseil en République de Guinée.

Ce projet suscite éventuellement les questions suivantes: Existe-t-il un marché local ? Quelles sont les cibles ? Le marché local présente-t-il de réelles opportunités d'affaires ?

Ce sont autant de questions auxquelles nous nous proposons d'apporter des réponses dans ce projet intitulé : « ***Création d'un Cabinet d'Audit et de Conseil en République de Guinée*** ».

Ce document a donc pour objectif d'analyser les modalités de financement, de fonctionnement ainsi que l'organisation dudit cabinet.

Il permettra de :

- définir les objectifs à atteindre, les menaces et les opportunités de l'environnement puis la stratégie à adopter ;
- identifier les ressources ou moyens à mobiliser ;
- analyser la fiabilité et la faisabilité du projet ;
- proposer des modalités de financement.

En somme, les objectifs sont multiples tant pour mon pays que pour les promoteurs. Pour le pays, il s'agit de contribuer à la création des emplois ; pour les promoteurs que nous sommes, il s'agit de créer, gérer et développer notre propre entreprise, satisfaire aux besoins d'une clientèle (PME) en croissance.

L'intérêt de ce travail se situe à plusieurs niveaux :

- **Pour les promoteurs :** La réalisation de ce projet nous permettra d'exercer de façon libérale l'activité d'audit. Ce projet contribuera à approfondir nos connaissances des procédures de montage de projet. Il nous donne l'opportunité de conforter nos connaissances par la pratique sur le terrain. Enfin, ce projet nous assurera un emploi au sein de notre propre entreprise.
- **Pour le CESAG :** Il contribuera à enrichir la liste documentaire du fait de sa spécificité guinéenne.
- **Pour les entreprises et autres organisations en République de Guinée :** Ce projet a pour but d'une part, d'accompagner les PME à libérer leur potentiel de croissance. La démarche d'audit contribuera à améliorer l'environnement de contrôle interne, la qualité des processus comptables et financiers et la gestion des risques de ces entreprises. Vu les enjeux, les particularités et les problématiques propres à chaque secteur d'activité, nous envisageons de développer des compétences sectorielles pour mettre en place des solutions qui répondent aux attentes des entreprises.

D'autre part, nous comptons développer des solutions pour aider les entreprises à s'organiser en termes de conseil pour relever les défis et enjeux métiers.

Notre volet conseil repose sur un esprit de partenariat durable avec les entreprises. Nous optons pour une approche communicative qui consiste à être à l'écoute des entreprises et collecter le maximum d'informations, les analyser pour ensuite les mettre à la disposition de ces dernières.

Pour y parvenir, nous avons structuré notre travail en deux (02) grandes parties :

La première partie sera consacrée à la présentation du projet et à l'étude des besoins. Quant à la seconde, il sera question de l'étude de faisabilité du projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**PARTIE 1 : PRESENTATION DU  
PROJET ET ETUDE DES BESOINS**

# CHAPITRE 1 : PRESENTATION DETAILLEE DU PROJET ET METHODES DE COLLECTE DE DONNEES

## 1.1. PRESENTATION DU PROJET

Si nous convenons sur la définition du riche comme « *celui qui apporte des solutions aux problèmes des autres* », l'entreprise est le moyen utilisé à cette fin.

C'est ainsi que notre cabinet s'est fixé pour mission de satisfaire aux besoins des entreprises. Ce projet consiste à proposer des solutions aux entreprises qui sollicitent nos services et nos compétences. Il se démarquera par son approche concrète des réalités économiques du pays. La création de ce cabinet s'inscrit dans la logique des autorités dont le souci majeur est la création d'entreprises locales et surtout, le professionnalisme croissant des entreprises existantes.

Ce cabinet se distingue par:

- une forte implication de ses promoteurs, auditeurs eux-mêmes ;
- une culture d'entreprise dont les valeurs riment avec efficacité, honnêteté et professionnalisme ;
- l'assurance de l'engagement sans pareil de son personnel dans la recherche de la qualité.

Les courriers et rapport de mission le démontreront. Le cabinet sera une société de type SARL avec un capital social de GNF 10 000 000 (\*). Elle sera installée à Conakry, en République de Guinée.

Au regard des exigences de la clientèle et de la recherche perpétuelle de l'excellence qui les caractérise notre cabinet a choisi de s'orienter vers les activités suivantes :

- **l'assistance comptable ;**
- **l'audit et le conseil ;**
- **le commissariat aux comptes.**

Le premier volet est l'assistance comptable. Le cabinet disposera de ressources humaines de qualité pour la production des états financiers, le développement et la sauvegarde des moyens financiers des entreprises clientes. Aussi, le deuxième volet de l'objet social est consacré à l'audit et au conseil. Le dernier tout aussi important concerne le commissariat aux comptes.

(\*) 1 GNF = 10 FCFA

## **1.2. METHODE DE COLLECTE DE DONNEES**

La phase de collecte de données concerne :

### **1.2.1. Revue documentaire**

Les documents utilisés pour notre étude sont les suivants :

- les études statistiques produites par la Banque Centrale : elles présentent les agrégats du cadre macroéconomique qui a une influence notable sur la croissance des entreprises dans le pays ;
- la loi des finances 2016 : pour s'assurer du taux d'imposition appliqué aux entreprises et des avantages en matière fiscale qui leur sont proposés ;
- la charte des investissements de l'APIP (Agence Pour la Promotion des Investissements Privés) ;
- les rapports et les informations disponibles à la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Agriculture de Guinée (CCIAG) ;
- « le zoom sur les entreprises de Guinée » Edition 2015 du CIEPEX (Centre International d'Echanges et de Promotion des Exportations) : ce document nous fournit toutes les informations sur les entreprises entre autres leur situation géographique et leurs contacts.

### **1.2.2. Techniques de collecte de données**

Notre base de sondage est la vingtaine de cabinets en activité sur le territoire guinéen. Il convient de noter que six (06) d'entre eux sont des représentants de multinationales (KMPG, FIDUCIAIRE DE GUINEE (PRICE WATERHOUSE & COOPERS), ERNST& YOUNG, FFA ERNST&YOUNG, GRANT THORTON, PWC). Les cabinets auxquels le nôtre pourra s'identifier sont au nombre de 12. Aussi, vu les contraintes de temps et de mobilité, nous

constituerons un échantillon de trois (03) cabinets. La méthode appliquée est : ***la procédure dite de jugement.***

C'est une méthode empirique. Elle fonde la sélection de l'échantillon sur un choix raisonné et non aléatoire. Elle ne repose pas sur une justification d'ordre théorique, ce qui pour autant ne lui ôte pas toute validité. Les critères de sélection des éléments de notre échantillon sont :

- la proximité du cabinet avec le centre des affaires ;
- le niveau des activités du cabinet ;
- la structure d'origine du gérant de préférence le CESAG ;

L'échantillon constitué (25% de la population totale), l'étape suivante consiste à réaliser des entretiens avec les confrères pour collecter le maximum d'informations.

Les difficultés majeures rencontrées sont :

- le calendrier chargé des gérants des cabinets choisis ;
- l'hostilité affichée de nos interlocuteurs qui voient en nous de potentiels concurrents.

Ceci dit, nous avons procédé par des questionnaires appropriés pour toucher du doigt les réalités et mieux cerner les problèmes.

Les techniques de collecte de données employées sont :

- les entretiens semi-structurés (avec guide d'entretien) ;
- les entretiens ouverts standardisés.

#### **1.2.2.1. Les entretiens semi-structurés :**

Ils se font à l'aide d'un guide d'entretien au mieux d'un questionnaire. Les thèmes couverts sont spécifiés à l'avance mais l'investigateur décide de la séquence et de la formulation des questions pendant l'entretien.

Ces entretiens sont plus systématiques et complets parce qu'ils permettent de couvrir tous les sujets. Cependant, l'investigateur peut omettre des thèmes importants par inadvertance. La souplesse de la séquence et de la formulation des questions engendre des réponses

différentes à partir de perspectives différentes, diminuant le caractère comparable. Pour parer à cette insuffisance, nous avons couplé à cette méthode, la méthode des entretiens ouverts standardisés.

#### **1.2.2.2. Les entretiens ouverts standardisés**

Ils se font sur la base d'un questionnaire. La formulation et la séquence exacte des questions sont déterminées à l'avance. Les questions sont formulées de sorte à ce que les réponses soient ouvertes. Cette méthode permet de comparer les réponses, facilite l'organisation et l'analyse des données. Elle est appropriée pour notre étude au regard de la relative maîtrise du sujet. Le questionnaire employé pour cette étude est jointe en annexe.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CHAPITRE 2 : PRESENTATION DU PROMOTEUR ET ETUDE DES BESOINS

Nous nous intéresseront plus particulièrement au promoteur du projet, au marché cible et aux besoins techniques et organisationnels dudit projet.

### 2.1. PRESENTATION DU PROMOTEUR

- Nom : SOUMAHORO
- Prénom : Sin-Nan Eugène
- Diplômes obtenus :
  - M.B.A Audit et Contrôle de Gestion (2016)
  - Diplôme Professionnel d'Audit Interne (2010)
  - Maitrise de Gestion (2007)
  - BTS (2002)
- Parcours et Expériences professionnelles :

Après un baccalauréat série Mathématiques obtenu en 1999, M. SOUMAHORO a bénéficié de trois (03) années d'études théoriques et pratiques en informatique. Ce qui lui a valu un Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en Informatique et lui a permis d'acquérir une connaissance très avancée des Nouvelles Technologies de l'Information (internet, les modules Office, la programmation,...). Fort de cet atout, il opte pour des études en sciences économiques option Gestion. Il obtient la maîtrise en sciences de Gestion et réussie brillamment au test de recrutement organisé par la BICIGUI (Groupe BNP PARIBAS) en décembre 2007. Il y est employé pendant quatre (04) années en tant que comptable. Il avait pour tâche :

- l'élaboration des états financiers périodiques et des ratios financiers ;
- le suivi des suspens des comptes généraux et de la clientèle ;
- le contrôle des opérations des agences ;
- la gestion des immobilisations,.....

Il rêve dès lors de s'orienter vers les métiers de l'audit et entreprend des études avec l'IFACI (Institut Français de l'Audit et du Contrôle Interne) de PARIS (France) et obtient en juin 2010 le DPAI (Diplôme Professionnel de l'Audit Interne).

En Novembre 2011, il est reçu à la BCRG (Banque Centrale de la République de Guinée) en tant qu'auditeur interne, suite au concours des inspecteurs et auditeurs organisé la même année par cette institution. A ce jour, il y pratique l'audit avec enthousiasme et dévouement.

Les services pratiqués à ce jour sont : les services centraux chargé de l'audit des départements qui pratiquent les métiers de la banque centrale ; les autres services centraux chargé de l'audit des départements d'appui technique tels que la direction de la logistique, la direction de la sécurité du patrimoine et du personnel pour ne citer que ceux-là ; le service réseau chargé des missions d'audit à l'agence principale et dans les agences en province. Il cumule jusqu'à ce jour cinq (05) années d'expérience en banque centrale et quatre (04) années en banque commerciale soit un total de neuf (09) années d'expériences.

Ses expériences en banque commerciale et en banque centrale lui ont valu des postes de formateur dans les métiers de la gestion et de l'audit dans les universités de la capitale guinéenne. Les qualifications et compétences ci-haut énoncées rassurent quant à l'aptitude du promoteur à réussir ce projet de création de cabinet.

- Adresse : Boulevard du commerce x Avenue de la République
- Téléphone : (00224) 622 50 51 85
- Courriel : [sinhan2015@gmail.com](mailto:sinhan2015@gmail.com)

## 2.2. ETUDE DU MARCHÉ

La connaissance du marché constitue la première démarche du créateur d'entreprise. Elle prend en compte : *les spécificités techniques et financières du produit, l'appréhension des forces et faiblesses de la concurrence et la prise en compte des évolutions probables, ainsi que des innovations plausibles.*

Les résultats de nos enquêtes permettent de fournir une illustration opérationnelle du projet.

Sur la base des informations collectées, les points suivants seront développés:

### 2.2.1. L'analyse de l'environnement du cabinet

#### 2.2.1.1. L'analyse PESTEL de l'entreprise

L'analyse PESTEL (Politique Economique Sociale Technologique Ecologique Légale) est l'analyse de facteurs externes qui impactent l'organisation. Ces facteurs influencent indirectement l'organisation soit positivement ou négativement. Ils sont ainsi donc qualifiés soit d' « opportunités » ou de « menaces ».

Ce modèle d'analyse est le plus courant et offre une lecture plus aisée de l'environnement de l'organisation. Cette étude a été possible grâce à la contribution de la direction des études et de la recherche de la BCRG, des services du ministère des finances et CCIAG (chambre de commerce d'industrie et d'agriculture de Guinée).

Le tableau ci-dessous fournit les résultats de notre analyse.

**Tableau 1 : Analyse PESTEL**

Facteurs	Opportunités	Menaces	Actions à entreprendre
<i>Environnement macro-économique :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evolution du PIB ou PNB</li> <li>▪ Taux d'intérêts</li> <li>▪ Inflation</li> <li>▪ Investissement</li> <li>▪ Investissements privés</li> <li>▪ Consommation</li> <li>▪ Financement</li> </ul>	-Baisse significative de l'inflation de 12.8% en 2012, il est de 7.3% en 2015 avec une prévision de 2.5% à l'horizon 2018 ; -L'investissement est de 21.8% du PIB en hausse de près de 5% depuis 2013 ; -Dans le secteur tertiaire il est de 3225 milliards GNF près de la moitié du PIB national ;	Croissance en baisse de 3.9% en 2012, il est de 0.1% en 2015 ;  Les taux d'intérêts sont en hausse de 2%	Faire valoir les relations dans les banques afin d'obtenir un financement à des taux d'intérêts attractifs meilleurs que ceux couramment proposés ;

Facteurs	Opportunités	Menaces	Actions à entreprendre
	-La consommation du secteur privé est de 2 fois celle de l'administration publique ; -Les financements des banques commerciales sont en nette croissance de 773.5 milliards GNF		
<i>Environnement socioculturel</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Démographie</li> <li>▪ Changements de modes de vie</li> <li>▪ Attitude par rapport aux loisirs et au travail</li> <li>▪ Mœurs, croyances</li> </ul>	- Croissance démographique avec une franche de jeune importante ; - Plus d'engouement à l'entrepreneuriat	-Taux de chômage important dû au manque de qualifications ;	-Développez davantage les compétences ; -Offrir des modules qui soient adaptés aux besoins de la clientèle.
<i>Environnement politique</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stabilité gouvernementale</li> <li>▪ Commerce extérieur</li> </ul>	-le taux TVA pour les exportations est nul ; -les exportations sont pour la plupart des produits miniers agricoles et marins ; les services représentent 4% du total ;	-Quelques événements politiques	
<i>Environnement technologique</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La technologie est-elle développée dans le pays ?</li> <li>▪ De nouvelles technologies propres au secteur existent et sont utilisables ?</li> </ul>	-Le pays a développé la connexion internet via la fibre optique, et elle s'apprête à passer au 4G ; Le tarif de l'accès internet est fixé à 5% du prix du pass internet (loi des finances 2016)	-inexistantes, peu connues ou pas du tout ;	-Développez des technologies qui nous permettent de nous distinguer ;
<i>Environnement légal et réglementaire</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La législation fiscale relative au secteur est-elle stimulante ?</li> <li>▪ Le code du travail en guinée est-elle stimulante pour le secteur ?</li> <li>▪ Existe-t-il une législation sur le contrôle qualité ?</li> <li>▪ Existe-t-il une législation sur les prix et la concurrence ?</li> <li>▪ La pression syndicale est-elle forte ou faible ?</li> <li>▪ Moyens juridiques de règlement des conflits</li> </ul>	-le code du travail est stimulant pour le secteur, Il présente des avantages réels pour l'employé (formation, protection sociale...) et en retour de la compétence à exploiter pour le cabinet. -Existence d'une législation sur le contrôle qualité ; -la pression syndicale est relative ; -des moyens juridiques de règlement de conflits existent en l'occurrence le code du travail qui délimite les aires d'action des parties et une cour d'arbitrage pour départager les entreprises en conflit ;	-Pas de législation sur les prix et la concurrence dans le secteur, ils sont définis selon la loi de l'offre et de la demande ;	Recueillir les prix pratiqués dans le métier et proposer des prix défiant toute concurrence ;

Source : Chambre de Commerce et d'Industrie de la République de Guinée

### 2.2.1.2. Analyse SWOT de l'entreprise

Contrairement à l'analyse PESTEL, le modèle SWOT analyse les facteurs internes à l'entreprise. Il présente les forces et les faiblesses de l'entreprise face aux opportunités et aux menaces du marché.

	<i>POSITIF</i>	<i>NEGATIF</i>
<i>INTERNE</i>	<p><b>Forces (S) ou Strengths</b></p> <p>Capacité et aptitude à mobiliser les ressources humaines et matérielles</p> <p>Maitrise du management</p> <p>Pluralité de services,</p> <p>Relations et contacts professionnels</p> <p>Dévouement et engagement</p> <p>Ténacité</p>	<p><b>Faiblesses (W) ou Weaknesses</b></p> <p>Réseau relationnel moins dense par rapport à la concurrence</p> <p>Surface financière faible comparée à celle de la concurrence</p> <p>Ancienneté sur le marché inexistant</p>
<i>MARCHE</i>	<p><b>Opportunités (O) ou Opportunities</b></p> <p>Créneau porteur le plan économique</p> <p>Potentialité croissante du fait des exigences légales</p> <p>Des concurrents directs de petite taille</p> <p>Faiblesses organisationnelles des concurrents et de la qualité de leurs services</p>	<p><b>Menaces (T) ou Threats</b></p> <p>Croissance économique nationale ralentie avec la réduction des activités de grosses multinationales comme RIO TINTO et fermeture de nombre d'entreprises telles NESTLE, TERRE DES HOMMES,...</p> <p>Présence de cabinets internationaux,</p> <p>Solidité financière des concurrents,</p> <p>Réactivité et assises des concurrents non négligeables</p>

**Source : nous-même**

Pris dans l'ensemble, nous pouvons affirmer que, malgré le ralentissement de l'économie, le secteur connaît une relative croissance. Aussi, on assiste à l'arrivée de nouveaux entrants, ce qui nous permet d'affirmer que ce secteur demeure un créneau porteur sur le plan économique et social.

### **2.2.2. La segmentation du marché**

Elle consiste à définir et distinguer des groupes de clients, leurs caractéristiques, leurs motivations et leur localisation géographique. Cette technique nous permet de cerner les types de clientèle du marché et principalement notre cible.

La segmentation du marché a permis d'identifier quatre (04) groupes de clients selon leur comportement de consommation, leurs habitudes d'achat et leurs besoins. Le critère retenu est la nature du client (type de client). Il en ressort ce qui suit :

*1-Les projets de développement (cités en annexe)*

*2-le secteur financier* : Les banques, mutuelles et coopératives ; les institutions de microfinance ; Les compagnies d'assurance (voir en annexe la liste des banques, des compagnies d'assurance, de sociétés de microfinance et des structures de transfert d'argent).

*3-Les PME :*

- les BTP ;
- NTIC : les fournisseurs d'équipements informatiques, les fournisseurs d'accès internet, les fournisseurs de solutions informatiques, les imprimeries ;
- santé : les pharmacies, les cliniques et services d'urgence, les ONG médicales
- la Sécurité : les « Brigades » de sécurité ;
- médias et télécommunication : les journaux, les radios et télévisions privées.

*4- le secteur minier* : ce sont essentiellement les entreprises minières (voir en annexe)

Dans le secteur immobilier, les entreprises sont relativement jeunes et représentent aussi une source de prospection.

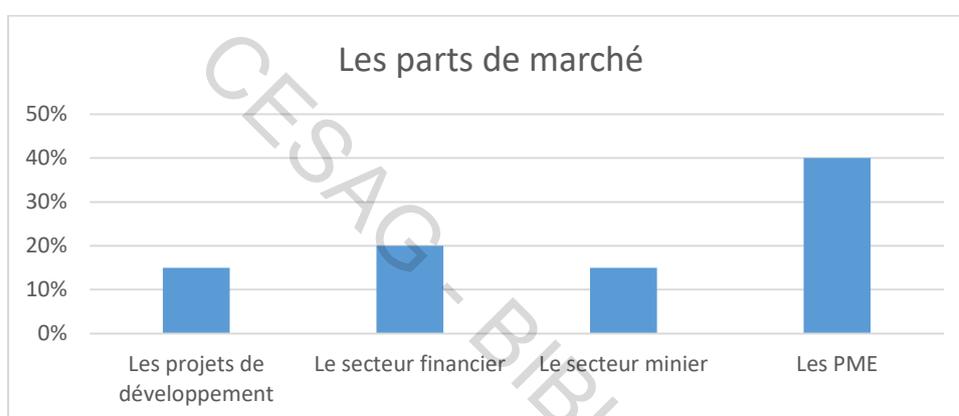
Nos prévisions de parts de marché par secteur, sont affichées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 2: Segmentation marketing**

Segments	Les parts de marché
Les projets de développement	15%
Le secteur financier	20%
Le secteur minier	15%
Les PME	40%

*Source : nous-même*

**Figure 1 : Les parts de marché**



*Source : nous-même*

### **2.2.3. L'évaluation de la demande**

Elles sont fonction de chaque segment retenu plus haut. Il s'agit essentiellement des connaissances de nos clients et de leurs habitudes et capacité de consommation.

#### **2.2.3.1. Les petites et moyennes entreprises**

Elles représentent la frange la plus importante du fait de leur contribution dans le chiffre d'affaires. Les entreprises plus grandes ont des besoins et des attentes variées. Les PME quant à elles sont présentes dans diverses branches. Elles présentent quelques complexités et spécificités, mais sont faciles à convaincre et à satisfaire avec un personnel compétent. Le but visé est l'offre de produits et services de qualité avec professionnalisme.

### **2.2.3.2. Les banques et institutions financières**

On distingue sur la place des banques filiales de grosses multinationales européennes, les banques typiquement africaines, les entreprises de microfinance, les assurances,... Ces dernières sont celles auxquelles nous nous intéresserons. Les banques représentent 15% du CA, l'objectif à moyen terme consiste à ramener la part des banques à 20%.

### **2.2.3.3. Les projets**

Les projets représentent 15% du CA prévisionnel. Leurs besoins sont très faciles à satisfaire du fait du nombre réduit de leurs opérations. Les missions dans les projets sont généralement standard et répétitives et donc moins d'efforts de la part du cabinet. Et, nous comptons passer des contrats avec les projets de l'église catholique, de Plan Guinée, des Nations Unies....

### **2.2.3.4. Le secteur minier**

Il représente le secteur qui engrange le plus de recettes pour notre pays. Il est composé de grosses multinationales et d'entreprises de taille moyenne. Ce secteur est suffisamment courtisé par des grands cabinets de la place. Et, pour nos prévisions, elles représentent 15% de nos recettes.

## **2.2.4. La concurrence**

La concurrence est composée globalement de cabinets locaux d'audit installés dans la capitale et des experts spécialistes en nombre réduit. Le nombre de concurrents sur notre marché est de dix-huit (18) (voir annexe). Il est à noter que certains parmi eux ont un poids non négligeable en termes de part de marché. Leur petite taille et l'absence de spécialisation sont souvent à leur défaveur.

Ce type de concurrents ne constitue certes pas une menace, mais un obstacle. Par contre, les cabinets internationaux représentés en Guinée que sont Ernst and Young, Grant Thornton, Price Waterhouse and Coopers, KPMG), sont une réelle menace et il faut en tenir compte à travers des stratégies de différenciation et d'innovation.

## 2.3 LES ASPECTS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Notre attention portera sur le choix du site, matériel technique, et l'identification de l'ensemble des éléments nécessaires à la réalisation et à l'opérationnalisation de ce dernier.

### 2.3.1. Les Aspects Techniques

Il s'agit de la localisation du projet, des frais d'aménagement, et des moyens de sa mise en œuvre.

- *Localisation et le choix du site du cabinet*

Le choix du site est un élément essentiel du dossier technique au même titre que la technologie et le choix des équipements.

Nous avons choisi le quartier de « Manquepas » dans le centre-ville pour y installer le cabinet en raison des avantages que cet emplacement offre. Ce sont entre autres, la présence aux alentours de services de santé, de restauration, de reprographie et autres.... Il est à préciser que ce quartier abrite un grand nombre d'institutions de notre pays par exemple le siège de la banque centrale et des banques commerciales.

- *Les frais d'aménagement du local*

Les frais d'aménagement sont présentés de façon synthétique dans le tableau suivant.

**Tableau 3 : Frais d'aménagement**

Numéro	Désignation	%	Montants
1	Plomberie+ Sanitaire+ Incendie	6%	1 175 500
2	Electricité+ Courants Faibles+ Climatisation	24%	4 402 000
3	Menuiserie+ Vitrierie+ Métallerie	29%	5 350 000
4	Peinture+ Revêtements minces	41%	7 710 000
	<b>Total des Travaux</b>	<b>100%</b>	<b>18 637 500</b>

**Source : Entreprise THEA Construction**

NB : le détail des coûts d'aménagement est joint en annexe

- *Le matériel d'exploitation*

Cette partie concerne essentiellement les moyens matériels et d'exploitation dont nous aurons besoin, pour l'ensemble des départements.

**Tableau 4 : Les équipements**

	Equipements	Année 1		Année 2		Année 3		Total	
		Qté	Valeur	Qté	Valeur	Qté	Valeur	Qté	Valeur
Direction Générale	Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	1	4 800 000	0	0	0	0	1	4 800 000
	Imprimante HP Deskjet couleur Multifonction	1	1 800 000	0	0	0	0	1	1 800 000
CAC	Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	1	4 800 000	1	4 800 000	1	4 800 000	3	14 400 000
	Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	1	1 000 000	0	0	0	0	1	1000000
DAO-AC	Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	1	4 800 000	1	4 800 000	1	4 800 000	3	14 400 000
DCP	Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	1	4 800 000	1	4 800 000	1	4 800 000	3	14 400 000
	Vidéoprojecteur (Exxon)	1	4 500 000	0	0	0	0	1	4500000
Assistant	Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	1	4 800 000	0	0	0	0	1	4 800 000
	Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	1	1 500 000	0	0	0	0	1	1 500 000
	Copieur Canon	1	4 800 000	0	0	0	0	1	4 800 000
		<b>10</b>	<b>37 600 000</b>	<b>3</b>	<b>14 400 000</b>	<b>3</b>	<b>14 400 000</b>	<b>16</b>	<b>66 400 000</b>

Source : nous-même

**Tableau 5 : Les mobiliers**

	Equipements	Année 1		Année 2		Année 3		Total	
		Qté	Valeur	Qté	Valeur	Qté	Valeur	Qté	Valeur
<b>Direction Générale</b>	Bureau Directeur	1	17 100 000	0	0	0	0	1	17 100 000
	Fauteuil haut dossier	1	1 425 000	0	0	0	0	1	1 425 000
	Chaise visiteur	2	1 805 000	0	0	0	0	2	1 805 000
	Classeur avec 3 tiroirs	0		1	3 087 500	0	0	1	3 087 500
	Armoire (double battant)	1	2 900 000	0		0	0	1	2 900 000
	Split 9000BTU	2	7 200 000	0	0	0	0	2	7 200 000
<b>CAC</b>	Bureau Station (4 places) avec tiroirs	1	17 100 000	0	0	0	0	1	17 100 000
	Fauteuil haut dossier	2	2 850 000	1	1 425 000	0	0	3	4 275 000
	Classeur avec 3 tiroirs	0	0	1	3 087 500	1	3 087 500	2	6 175 000
	Armoire (double battant)	1	2 900 000	0	0	0	0	1	2 900 000
<b>DAO-AC</b>	Bureau Station (4 places) avec tiroirs	1	17 100 000	0	0	0	0	1	17 100 000
	Fauteuil haut dossier	2	2 850 000	1	1 425 000	0	0	3	4 275 000
	Classeur avec 3 tiroirs	0	0	1	3 087 500	1	3 087 500	2	6 175 000
	Armoire (double battant)	1	2 900 000	0	0	0	0	1	2 900 000
<b>DCP</b>	Bureau Station (4 places) avec tiroirs	1	17 100 000	0	0	0	0	1	17 100 000
	Fauteuil haut dossier	2	2 850 000	1	1 425 000	0	0	3	4 275 000
	Classeur avec 3 tiroirs	1	3 087 500	1	3 087 500	0	0	2	6 175 000
	Armoire (double battant)	1	2 900 000	0	0	0	0	1	2 900 000
<b>Assistant</b>	Bureau agent	1	2 100 000	0	0	0	0	1	2 100 000
	Fauteuil haut dossier	1	1 425 000	0	0	0	0	1	1 425 000
	Armoire (double battant)	1	2 900 000	0	0	0	0	1	2 900 000
		<b>23</b>	<b>108 492 500</b>	<b>7</b>	<b>16 625 000</b>	<b>2</b>	<b>6 175 000</b>	<b>32</b>	<b>131 292 500</b>

Source : nous-même

**NB: le choix des technologies tient compte de la disponibilité des consommables (cartouche d'encre par exemple). Les mobiliers dont les prix figurent dans ce document sont de qualité supérieure.**

### 2.3.2. Les Aspects Organisationnels

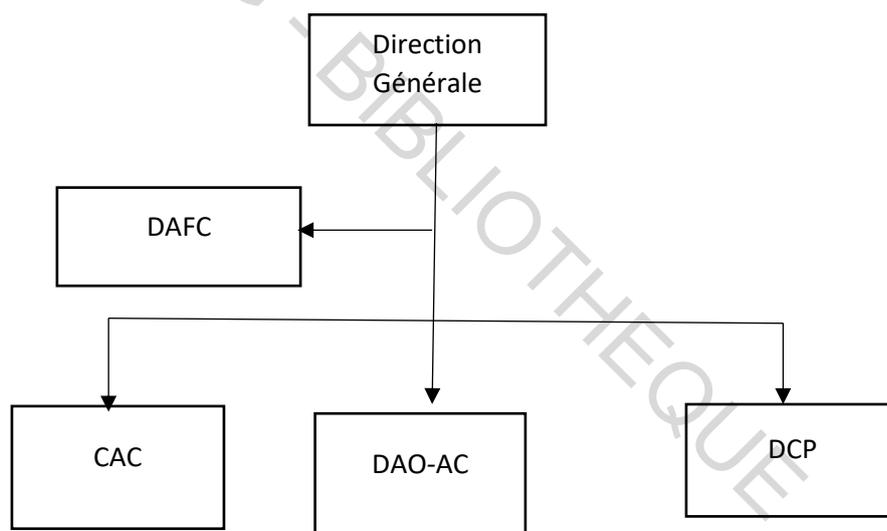
Plus qu'une simple combinaison productive de facteurs matériels, l'entreprise est surtout une communauté de personnes dont le rôle est de mettre en œuvre tous les moyens techniques dont elle dispose pour atteindre les objectifs de rentabilité et de pérennité.

Claude Algali et Georges Henault dans leur ouvrage 'Création des Entreprises en Afrique' soutiennent : « qu'il n'y a de richesse que d'hommes ». Cette formule s'applique à l'entreprise. Elle naît, vit et se développe par l'action des hommes qui la compose. Il est donc nécessaire d'assurer une bonne intégration des hommes dans l'entreprise. Cette dernière repose sur une bonne structure organisationnelle, et des procédures efficaces et équitables de gestion du personnel en matière de recrutement, de formation, de rémunération et de conditions de travail afin d'obtenir une meilleure performance.

- *La structure organisationnelle du cabinet*

Pour déployer notre stratégie, nous avons choisi la structure formelle basée sur la spécialisation horizontale du travail. Il est schématisé comme suit :

**Figure 2 : Organigramme du cabinet**



CAC : commissariat aux comptes

DAFC : département administratif, financier et comptable

DAO-AC : département audit opérationnel et assistance comptable

DCP : département conseil et placement

*La description des postes*

Notre organigramme comprend un département administratif et les départements techniques. Nous nous intéresserons tout d'abord à la description des postes de chaque département avant de faire la répartition des effectifs par département.

**Tableau 6 : Départements ou services administratifs**

<b>Entités</b>	<b>activités</b>
Département administratif, financier et comptable	Tenue de la comptabilité Facturation et encaissement Paie Gestion du personnel Gestion financière Gestion des immobilisations achats
Secrétariat	Organisation des réunions et rdv Gestion du courrier Reprographie Saisie et édition des documents Gestion des fournitures de bureau Réception et gestion des appels téléphoniques
Département de Commissariat aux comptes	Recherche de clientèles Mission de commissariat aux comptes Missions associées Gestion administrative du département
Département audit opérationnel et assistance comptable	Recherche de clientèles Missions d'audit opérationnel Missions d'audit de la stratégie Tenue de la comptabilité des clients Etablissement des comptes annuels Mise en place de la comptabilité générale Autre assistance comptable Gestion administrative du département
Département conseil et placement	Recherche de clientèle Conseil en organisation Conseil en fiscalité Conseil en management Conception et vulgarisation des outils Placement en entreprises Gestion administrative du département

*Répartition des effectifs au sein de chaque département*

L'effectif du cabinet est de neuf (09) personnes, à raison de deux (02) personnes par département, d'une assistante, d'un DAFC et d'un Directeur général. Cet effectif est reparti comme suit :

**Tableau 7 : Répartition du personnel par département**

<b>Entités</b>	<b>Ressources humaines</b>
Direction générale	Le Directeur général
Le secrétariat	Une assistante administrative
Département de Commissariat aux comptes	Un chef de mission, un auditeur
Département audit opérationnel et assistance comptable	Un chef de mission, un auditeur
Département conseil et placement	Un chef de mission, un auditeur
Département administratif financier et comptable	Un responsable

Vous remarquerez que ces départements sont importants les uns que les autres. Des subdivisions se feront, une fois la structure dans sa phase de développement et de croissance. En outre, tous les départements seront opérationnels dès la première année. Il n'est pas question de département de contrôle de gestion, comme vous l'avez constaté, vu la taille assez moyenne de la structure pour les cinq années à venir.

*La politique des ressources humaines*

Le cabinet devra compter sur les expériences et compétences des associés. L'intervention de personnes externes à l'organisation n'est pas exclue. Elle se fera sur la base d'un contrat. Cette politique permettra au cabinet, de couvrir plus facilement les frais de personnel.

La motivation est un élément clé de la gestion du personnel.

Elle est tout d'abord positive. Le cabinet disposera d'une rémunération basée sur les résultats : En sus du fixe indexé au diplôme du salarié, une commission de GNF 3 000 000 (trois millions de francs) sera versée pour chaque contrat obtenu, des frais de mission de GNF 5 000 000 (cinq millions de francs) seront rétribués à l'équipe selon les grades des uns et des autres.

La motivation sera aussi négative. Il s'agit des sanctions : réprimandes, réduction ou suppression d'une prime, rétrogradation, voire le licenciement. Ces incitations visent à faire comprendre au collaborateur que son intérêt est d'effectuer son travail le mieux possible.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**PARTIE 2 : ETUDE DE FAISABILITE  
DU PROJET**

## CHAPITRE 3 : PLAN OPERATIONNEL DU PROJET

### 3.1. PROPOSITIONS JURIDIQUES

Pour stimuler l'investissement en république de Guinée, le gouvernement a promulgué en 1987 l'ordonnance numéro 001/PRG/87. Ce code des investissements consacre les principes fondamentaux ci-après applicables sous réserve de réciprocité. Toute personne a la liberté d'entreprendre si les conditions légales sont remplies sans aucune discrimination. Ce sont entre autres :

- l'égalité de traitement entre les personnes physiques et morales guinéennes et étrangères;
- l'égalité entre le secteur public et le secteur privé;
- la protection des droits acquis;
- la liberté pour tout étranger de mener des activités économiques en Guinée sans être obligé de s'associer à un guinéen.

La loi L/92/043/CTRN de l'année 1992 promulguant le code des activités, prévoit les formes de société suivantes : SA (société anonyme), SARL (société à responsabilité limitée), SNC (société à nom collectif), la société à participation.

Les formes de société les plus répandues sont la SA et la SARL.

Dans le cadre de ce projet, nous avons opté pour le type SARL (société à responsabilité limitée). Pour le lancement de ses activités, le cabinet va démarrer avec un capital de GNF 10.000.000.

#### 3.1.1. La dénomination Sociale :

Notre cabinet est dénommé « **Omega Audit & Conseil SARL** ». Il est créé pour 99 ans renouvelables.

#### 3.1.2. Les statuts

Ils précisent les noms des associés, la forme de la société et définissent l'objet et la dénomination sociale. Il s'agit des textes qui régissent le fonctionnement de la structure. Ils devront se prononcer sur des questions relatives à :

- la constitution des apports ;
- la qualité du gérant et sa rémunération : Le gérant est nommé par les statuts. Il devra faire preuve de compétence certes, mais surtout de valeurs partagées. Son rôle est défini, il s'agit en somme de l'atteinte des objectifs assignés au cabinet. Il est rémunéré et devra rendre compte de façon périodique de la gestion du cabinet ;
- la cession des parts sociales : Pour notre cas, la cession des parts est libre entre associés. Pour ce qui est d'une tierce personne, l'opération devra être acceptée de tous les associés. En cas de décès d'un associé, les parts devront être cédées à ses ayants droits.

### **3.1.3. La constitution du capital**

Le notaire choisi est le cabinet EPSILONE *adresse ville de Conakry BP : 4011 tel : 628 33 76 13 mail : [contact@epsilone.net](mailto:contact@epsilone.net) web : [www.epsilone.net](http://www.epsilone.net)*

La loi guinéenne permet de constituer un capital avec une première libération du quart. Elle offre aux entrepreneurs la capacité de compléter le capital un an après la constitution.

Cependant, nous avons opté pour un capital initial de GNF 10.000.000. Tout apport additionnel des associés sera inscrit en comptes courants associés. Cette somme sera versée sur un compte bancaire Ecobank ouvert à cet effet. Les documents à fournir pour la circonstance sont :

- Copie des statuts signés et enregistrés;
- Procès-verbal de désignation des dirigeants sociaux;
- Certificat d'immatriculation au registre du commerce;
- Adresse géographique, N. de téléphone.

*(Les dossiers suivants pour chaque signataire)*

- Copie pièce d'identité valide (carte d'identité nationale/passeport/carte de séjour);
- Un certificat de résidence et une (01) photo d'identité;
- Dépôt initial, GNF 10 000 000

### **3.1.4. Les apports**

Le **capital social** sera composé :

- d'apports en numéraires ;
- et/ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent) réalisés par les associés.

En règle générale, l'apport en nature se réalise par un transfert de propriété du bien au profit de la société. Dans notre cas, il s'agira surtout du matériel informatique, une part du mobilier ainsi que le pas de porte à amortir comme charges à répartir sur plusieurs exercices en immobilisations incorporelles. Toutefois, bien que l'apport en jouissance soit envisageable pour ce type de société, nous éviterons dans notre cas ce type d'apport.

### **3.1.5. Attribution des parts sociales**

En contrepartie de son apport au capital de la SARL, l'associé reçoit des parts sociales. Ces dernières lui confèrent notamment le droit :

- de participer activement à la vie sociale de l'entreprise,
- de percevoir une quote-part des bénéfices réalisés par la société

De même, il devra contribuer aux pertes enregistrées par l'entreprise. Dans le cas de notre projet, les associés fondateurs seront des salariés et bénéficieront de dividendes au bout de la cinquième année.

NB : Les propositions formulées ont été faites suite à l'usage du « questionnaire pour la constitution de votre société » jointe en annexe.

## 3.2 PROPOSITIONS MARKETING ET FINANCIERES

### 3.2.1. Propositions marketing

#### Le marché Cible

Comme indiqué plus haut, dans l'étude des besoins, notre marché est étendu et est constitué pour l'essentiel des entreprises locales.

Tous nos services sans exception, seront proposés aux entreprises ciblées.

#### Les objectifs

Dès sa création, le cabinet « **Omega Audit & Conseil SARL** » prévoit le lancement de toutes ses activités sans préférence aucune. L'objectif est une implantation réussie au terme des cinq (05) premières années de son existence.

Pour une implantation efficace sur le marché, notre cabinet va cibler les banques et compagnies minières ayant moins de cinq années d'existence sur le territoire. Ces dernières sont les plus demandeuses de services pour le renforcement de leurs dispositifs de contrôle, la production des états financiers en vue de faire du profit.

Cette cible exprime le besoin de disposer de compétences sans être obligé de recruter du personnel vu les coûts élevés.

La deuxième qualité de cible visée est l'ensemble PME essentiellement les BTP. Nombre d'entre elles ont apparu, et se sont fait connaître avec la vulgarisation des fêtes tournantes de l'indépendance initiées par le gouvernement. Elles engrangent d'énormes ressources du fait de l'immensité des chantiers qui leur sont confiés. Convaincre ce type d'entreprises est une source de réussite, car il sera aisé de négocier des contrats au niveau de l'Etat ou des banques de réseau qui financent ces BTP.

La troisième cible est constituée d'entreprises de microfinance mises à contribution pour financer les activités de type rural (agriculture, élevage, artisanat,...). Elles nous donneront accès aux institutions internationales engagées dans la lutte contre la pauvreté. Cette opportunité est une aubaine pour notre cabinet.

### **La méthode**

*La définition d'un portefeuille de prospects et d'un calendrier de visite sur l'année. Ce document est à préparer pour justifier les projections financières envisagées.*

*La coopération avec d'autres cabinets ou institutions pour la soumission à des appels d'offres.*

*Pour les autres activités, des consultants individuels de notre base de données personnelles pourront être consultés contre honoraires journaliers ou à la mission, pour des prestations externes.*

Il est donc impératif de préparer une « CVthèque » avec les domaines d'interventions des personnes identifiées.

Dans la vente de services, l'image est d'une importance capitale. C'est pourquoi, loin de vouloir nous en tenir au bouche-à-oreille ou aux seuls carnets d'adresses personnels, nous avons prévu de mettre sur pieds un véritable plan de communication, afin de nous rapprocher des prospects. Cette action nous permettra d'obtenir une plus grande crédibilité vis-à-vis de ces derniers.

Les outils classiques seront employés. Ce sont les cartes de visites, dépliants, stylos brandés, blocs notes, clés USB brandés, participations à des salons et colloques, etc....

### **La stratégie**

Dans le but de se faire connaître et de s'implanter, nous optons pour le développement de nos compétences au plan national.

Les entreprises locales sont au cœur de notre stratégie. Leur proximité, leur taille et la nature de leurs besoins les rendent plus accessibles pour notre cabinet. Ceci dit, nous sommes un nouveau cabinet, un nouvel entrant dans le secteur d'où le besoin de définir le type d'entreprises à prospecter.

Cette cible est la mieux adaptée pour notre cabinet. Notre objectif est donc la production de services variés et adaptés au marché local.

Selon Jean Jacques Lambin, dans son ouvrage « marketing stratégique », nous distinguons trois (03) facteurs clés de succès :

- la qualité du produit (le meilleur produit) ;
- l'efficacité opérationnelle (les meilleurs coûts et délais) ;
- la relation client (la plus intime possible).

La mise en œuvre de façon simultanée de ces trois (03) éléments, serait difficilement applicable. Nous envisageons donc d'en retenir deux (02) : la qualité du service et la relation-client.

#### ***La qualité du produit (le meilleur produit)***

La qualité du service nous impose de posséder des outils d'audit fiables et un personnel compétent. La faiblesse des moyens financiers ne permettra certes pas d'acquérir des logiciels d'audit vu leurs coûts élevés, cependant des outils techniques utilisés à bon escient par des compétences nous permettront d'apporter de meilleures solutions aux besoins de la clientèle et d'acquérir des parts de marché importantes.

#### ***La relation client (la plus intime possible)***

Une relation client plus intime comble à suffisance les faiblesses de l'efficacité opérationnelle. Elle permet une meilleure compréhension des besoins du client et de leur évolution. Elle aide le cabinet à proposer des produits adaptés à la clientèle.

### **3.2.2. Propositions financières**

Elle consiste à :

Evaluer le projet dans son ensemble, autrement dit déterminer son coût global ainsi que la ou les structure(s) de financement ;

Etablir ensuite les états prévisionnels qui nous permettrons d'apprécier la richesse et la valeur que ce projet est susceptible de créer.

## Le coût du projet

Il comprend les investissements à réaliser et le besoin en fonds de roulement nécessaire à la mise en œuvre du projet.

### *Les investissements à réaliser*

Les montants sont évalués en monnaie locale GNF (Guinée Nouveau Franc). Le tableau suivant nous donne les montants globaux par rubrique. L'essentiel des investissements est réalisé à la première année soit 80% du total des investissements.

Les immobilisations corporelles s'élèvent à GNF 216 330 000 (deux cent seize millions trois cent trente mille francs). Les charges immobilisées s'élèvent à GNF 23 500 000 (vingt-trois millions cinq cent mille francs).

**Tableau 8 : Tableau des investissements**

Désignation	Montants (en milliers de GNF)
<b><i>Frais d'établissement</i></b>	<b>23 500 000</b>
Frais de Notaire	4 000 000
Frais d'étude de dossier en Banque	2 500 000
Frais de publicité et de lancement	12 000 000
Frais divers	5 000 000
<b><i>Immobilisations corporelles</i></b>	<b>216 330 000</b>
Aménagement des locaux	18 637 500
Mobiliers de bureau	131 292 500
Matériels informatiques	66 400 000
<b><i>Total des investissements</i></b>	<b>239 830 000</b>

**Source : nous-même**

### *Le besoin en fonds de roulement*

L'activité du cabinet est à court terme, la période choisie est de trois (03) mois. Les motifs de ce choix est la prudence. Ce choix tient compte du cadre économique et nous inscrit dans une logique d'évaluation continue de notre stratégie d'entrée sur le marché. Il nous permettra

d'évaluer l'efficacité de nos actions. Le montant de la dotation initiale en fonds de roulement est de GNF 38 800 000 (trente-huit millions huit cent mille francs).

Les charges d'exploitation sont exprimées sur cette période. Le tableau suivant donne un récapitulatif de ces charges que sont : les charges de personnel, les fournitures de bureau et les autres charges. Elles vont concerner une année de fonctionnement soit quatre (04) trimestres.

**Tableau 9 : Tableau récapitulatif du BFR**

<b>Frais généraux de gestion</b>	<b>Montant (en milliers de GNF)</b>	<b>Trimestre (3 mois)</b>	<b>Annuel (Total)</b>
<b>Frais de personnel</b>	<b>5 333 333</b>	<b>16 000 000</b>	<b>64 000 000</b>
<i>Commissions sur contrat obtenu</i>	2 000 000	6 000 000	24 000 000
<i>Frais missions d'Audit</i>	3 333 333	10 000 000	40 000 000
<b>Charges sociales</b>	<b>2 000 000</b>	<b>6 000 000</b>	<b>24 000 000</b>
<b>Fournitures de bureau</b>	<b>600 000</b>	<b>1 800 000</b>	<b>7 200 000</b>
Paquet rame	450 000	1 350 000	5 400 000
Stylos, Critérium, Encre, .....	150 000	450 000	1 800 000
<b>Maintenance informatique</b>	<b>1 000 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>12 000 000</b>
<b>Location</b>	<b>2 000 000</b>	<b>6 000 000</b>	<b>24 000 000</b>
<b>Téléphone et connexion net</b>	<b>1 000 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>12 000 000</b>
<b>Autres charges (transport, commissions, net...)</b>	<b>1 000 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>12 000 000</b>
<b>Total</b>	<b>12 933 333</b>	<b>38 800 000</b>	<b>155 200 000</b>

**Source : nous-même**

Le cout du projet total est la somme des totaux des tableaux précédents.

**Tableau 10 : Tableau du Cout total du projet**

<b>Libellés</b>	<b>Montant (en milliers de GNF)</b>
Cout des investissements	239 830 000
Dotation BFR initial	38 800 000
<b>Cout Total</b>	<b>278 630 000</b>

**Source : nous-même**

Le montant total à investir est connu. Il nous faut donc déterminer les sources de financement.

### **Le financement du projet**

Le coût total du projet s'élève à GNF 278 630 000. Il sera financé d'abord par des fonds propres puis par des emprunts, selon le schéma suivant :

**Tableau 11: Tableau des apports en capital (en milliers de GNF)**

<b>Libellés</b>	<b>Apport en numéraires</b>	<b>Apport en %</b>
Associé A	140 560 000	70%
Associé B	60 240 000	30%
<b>Capitaux propres</b>	<b>200 800 000</b>	<b>100%</b>
<b>Emprunt bancaire</b>	<b>77 830 000</b>	
<b>Total</b>	<b>278 630 000</b>	

**Source : nous-même**

L'emprunt bancaire est raisonnable. Il représente 28% du financement total. Les conditions de l'emprunt sont :

Taux d'intérêt : 17%

Durée de remboursement du prêt : cinq (05) ans

Mensualité : GNF 2 027 213,13 confère tableau d'amortissement Emprunt.

L'idéal pour nous serait de financer entièrement ce projet par des fonds propres. Cependant, la situation financière des associés ne s'y prêtant pas, nous avons donc décidé d'un emprunt bancaire. Il sera contracté à compter de la première année. Il est opportun et les conditions de remboursement sont avantageuses.

### **Les états financiers prévisionnels**

Pour élaborer nos états financiers, nous tiendrons comptes des hypothèses suivantes :

Les investissements se feront sur trois (03) ans et ce, à compter de la première année.

Le lancement effectif des activités se feront à compter de la première année, pour tous les départements.

Notre analyse porte sur un horizon temporel de cinq (05) ans et le matériel informatique sera amortie sur trois (03) ans, le mobilier sur cinq (05) ans. Les agencements et aménagements, quant à eux seront amortis sur dix(10) ans.

### **Le compte de résultat prévisionnel**

Nos revenus proviennent des diverses missions effectuées auprès de nos clients. Le cabinet prendra soin de mentionner dans les contrats, le paiement d'un acompte de 50% des honoraires à la signature. Cette mesure permettra le règlement des frais de mission, de transport et autres frais connexes. Le reliquat est payé lors du dépôt du rapport final. Des facilités fiscales sont accordées par l'Etat pour promouvoir la création des entreprises. Ils sont mentionnés dans le tableau ci-dessous:

Poste Fiscal	Avantages (Réductions accordées)	
	Zone A (Conakry)	Zone B (Autre que Conakry)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Impôt Minimum Forfaitaire (IMF)</li> <li>▪ Bénéfice Industriel et Commercial (BIC)</li> <li>▪ Impôt sur les Sociétés (IS)</li> <li>▪ Patente</li> <li>▪ CFU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% les 1ère et 2ème années</li> <li>▪ 50% les 3ème et 4ème années</li> <li>▪ 25% les 5ème et 6ème années</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% les 1ère, 2ème et 3ème années</li> <li>▪ 50% les 4ème, 5ème et 6ème années</li> <li>▪ 25% les 7ème et 8ème années</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Versement forfaitaire</li> <li>▪ Taxe d'apprentissage</li> <li>▪ Droit d'enregistrement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% les 1ère et 2ème années</li> <li>▪ 50% les 3ème et 4ème années ;</li> <li>▪ et 25% les 5ème, 6ème, 7ème et 8ème années</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% les 1ère, 2ème et 3ème années</li> <li>▪ 50% les 4ème, 5ème et 6ème années</li> <li>▪ 25% les 7ème, 8ème, 9ème et 10ème années</li> </ul>

Le nombre de missions potentielles pour chaque département a été estimé sur cinq (05) années à venir. Nous pouvons donc déterminer les CA prévisionnels ainsi que les charges y afférentes.

**Tableau 12: Chiffre d'affaires prévisionnel (en milliers de GNF)**

Année	CAC			DAO-AC			DCP			CA Annuels	
	Nbre de missions	CU	Valeur	Nbre de missions	CU	Valeur	Nbre de missions	CU	Valeur	Nbre de missions	Valeur
1	2	87 000	174 000	3	40 000	120 000	3	20 000	60 000	8	354 000
2	2	87 000	174 000	4	42 000	168 000	4	22 000	88 000	10	430 000
3	3	92 000	276 000	4	45 000	180 000	5	25 000	125 000	12	581 000
4	3	97 000	291 000	5	50 000	250 000	6	30 000	180 000	14	721 000
5	4	100 000	400 000	6	55 000	330 000	7	40 000	280 000	17	1 010 000

Source : nous-même

Nos entretiens et notre collaboration avec des praticiens de la place nous ont permis de nous rapprocher davantage de la réalité.

**Tableau 13: Revenu fixe par employé**

<b>Le personnel</b>	<b>Revenu mensuel</b>	<b>Revenu Trimestriel</b>	<b>Revenu Annuel</b>
Directeur général	3 000 000	9 000 000	36 000 000
Responsable Financier	2 500 000	7 500 000	30 000 000
Assistante	2 000 000	6 000 000	24 000 000
Responsable CAC	2 500 000	7 500 000	30 000 000
Auditeur CAC	2 250 000	6 750 000	27 000 000
Responsable DAO-AC	2 500 000	7 500 000	30 000 000
Auditeur DAO-AC	2 250 000	6 750 000	27 000 000
Responsable DCP	2 500 000	7 500 000	30 000 000
Auditeur DCP	2 250 000	6 750 000	27 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>21 750 000</b>	<b>65 250 000</b>	<b>261 000 000</b>

Source : nous-même

**Tableau 14: Compte de résultat prévisionnel**

<b>Compte de résultat</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>	<b>Total</b>
<b>Chiffre d'affaire HT</b>	<b>354 000 000</b>	<b>430 000 000</b>	<b>581 000 000</b>	<b>721 000 000</b>	<b>1 010 000 000</b>	<b>3 096 000 000</b>
DAFC	-	-	-	-	-	-
CAC	174 000 000	174 000 000	276 000 000	291 000 000	400 000 000	1 315 000 000
DAO-AC	120 000 000	168 000 000	180 000 000	250 000 000	330 000 000	1 048 000 000
DCP	60 000 000	88 000 000	125 000 000	180 000 000	280 000 000	733 000 000
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>67 200 000</b>	<b>67 200 000</b>	<b>72 000 000</b>	<b>74 400 000</b>	<b>79 200 000</b>	<b>360 000 000</b>
Fournitures de bureau	7 200 000	7 200 000	9 000 000	9 900 000	11 700 000	45 000 000
Maintenance Informatique	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	60 000 000
Location	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	120 000 000

<b>Compte de résultat</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>	<b>Total</b>
Téléphone et connexion net	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	60 000 000
Autres charges	12 000 000	12 000 000	15 000 000	16 500 000	19 500 000	75 000 000
<b>Valeur Ajoutée (VA)</b>	<b>286 800 000</b>	<b>362 800 000</b>	<b>509 000 000</b>	<b>646 600 000</b>	<b>930 800 000</b>	<b>2 736 000 000</b>
Variation (%)		26,50%	40,30%	27,03%	43,95%	
<b>Charges de personnel</b>	<b>349 000 000</b>	<b>365 000 000</b>	<b>381 000 000</b>	<b>425 000 000</b>	<b>421 000 000</b>	<b>1 941 000 000</b>
Revenus fixes	<b>261 000 000</b>	<b>261 000 000</b>	<b>261 000 000</b>	<b>261 000 000</b>	<b>261 000 000</b>	<b>1 305 000 000</b>
Commissions sur contrat obtenu	24 000 000	30 000 000	36 000 000	52 500 000	51 000 000	193 500 000
Primes de missions	40 000 000	50 000 000	60 000 000	87 500 000	85 000 000	322 500 000
Charges sociales forfaitaires	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	120 000 000
<b>Exedent Brut D'exploitation (EBE)</b>	<b>-62 200 000</b>	<b>-2 200 000</b>	<b>128 000 000</b>	<b>221 600 000</b>	<b>509 800 000</b>	<b>795 000 000</b>
Variation (%)		-96,46%	-5918,18%	73,13%	130,05%	
<b>Amortissements</b>	<b>36 095 583</b>	<b>44 220 583</b>	<b>50 155 583</b>	<b>37 622 250</b>	<b>32 822 250</b>	<b>200 916 250</b>
Agencements et Installations	1 863 750	1 863 750	1 863 750	1 863 750	1 863 750	9 318 750
Mobiliers de bureau	21 698 500	25 023 500	26 258 500	26 258 500	26 258 500	125 497 500
Matériels Informatiques	12 533 333	17 333 333	22 033 333	9 500 000	4 700 000	66 100 000
<b>Résultat d'Exploitation</b>	<b>-98 295 583</b>	<b>-46 420 583</b>	<b>77 844 417</b>	<b>183 977 750</b>	<b>476 977 750</b>	<b>594 083 750</b>
Variation (%)		52,77%	267,69%	136,34%	159,26%	
<b>Produits Financiers</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Charges Financières</b>	<b>25 895 846</b>	<b>24 338 846</b>	<b>24 338 846</b>	<b>24 338 846</b>	<b>24 338 846</b>	<b>123 251 228</b>
<i>Annuité de l'emprunt</i>	24 326 846	24 326 846	24 326 846	24 326 846	24 326 846	121 634 228
<i>Assurance pour prêt</i>	1 557 000		-	-	-	1 557 000
<i>Agios</i>	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	60 000
<b>Résultat Financier</b>	<b>-25 895 846</b>	<b>-24 338 846</b>	<b>-24 338 846</b>	<b>-24 338 846</b>	<b>-24 338 846</b>	<b>-123 251 228</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>-124 191 429</b>	<b>-70 759 429</b>	<b>53 505 571</b>	<b>159 638 904</b>	<b>452 638 904</b>	<b>470 832 522</b>
Impôts	-	-	9 363 475	27 936 808	118 817 712	156 117 996
<i>Dividendes</i>	-	-	-	-	26 340 419	
<b>Résultat Net</b>	<b>-124 191 429</b>	<b>-70 759 429</b>	<b>44 142 096</b>	<b>131 702 096</b>	<b>307 480 773</b>	<b>288 374 107</b>

Compte de résultat	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
RE/CA	-28%	-11%	13%	26%	47%	
RN/CA	-35%	-16%	8%	18%	30%	
Taux de croissance CA		21%	35%	24%	40%	
Taux de croissance RN		43%	162%	398%	333%	

Source : nous-même

Les taux de croissance observés au niveau du chiffre d'affaires se rapprochent au maximum de la réalité du marché. En effet, nous prévoyons un « ticket d'entrée sur le marché » qui nous permettra de décrocher nos premières missions ; nos tarifs sont légèrement en dessous de ceux du marché. Toutefois, ces prix seront ajustés progressivement au fur et à mesure des années. Aussi, il est aisé d'expliquer qu'au bout de la quatrième année, nos tarifs s'ajustent à ceux de la concurrence avec un engagement de notre part de qualité maximum. Cela pourrait expliquer que certains clients soient élagués de notre portefeuille d'où un taux de croissance légèrement en baisse à la quatrième année et qui se stabilise l'exercice suivant.

Tableau 15: Le plan de financement initial

Plan de financement initial			
Besoins: Enveloppe de besoins nécessaires au démarrage	Montants	Ressources: Modalités de financement de ces besoins	Montants
<b>Investissements</b>	<b>188 230 000</b>	<b>Fonds propres (ou "capitaux propres")</b>	<b>200 800 000</b>
Frais d'établissement	23 500 000	Capital social	10 000 000
Aménagement des locaux	18 637 500		
Mobiliers de bureaux	108 492 500	Comptes courants d'associés bloqués	190 800 000
Matériels informatiques	37 600 000		
<b>Besoin en fonds de roulement (BFR)</b>	<b>38 800 000</b>	<b>Fonds empruntés (ou "capitaux empruntés")</b>	<b>77 830 000</b>
		Crédits bancaires	77 830 000
<b>Trésorerie</b>	<b>51 600 000</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>278 630 000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>278 630 000</b>

Source : nous-même

## CHAPITRE 4 : RESULTATS ATTENDUS, PERSPECTIVES ET PLANNING DES ACTIVITES

### 4.1. RESULTATS ATTENDUS DU PROJET

Les résultats attendus sont importants.

Ce projet offre des possibilités aux promoteurs, d'étendre leur sphère de contacts et contribue à la mise à disposition de compétences pour le développement local et contribue à leur indépendance financière.

Il est une aubaine pour les étudiants guinéens, vu l'engagement des dirigeants d'offrir des stages de formation. Le projet contribue à la création de richesses, et à la lutte contre le chômage. Les ratios qui suivent prouvent à suffisance la rentabilité du projet.

#### 4.1.1 Rentabilité économique du projet selon le critère de la VAN

Pour l'étude de la rentabilité économique, les flux économiques sont actualisés au coût du capital. Le choix du taux d'actualisation dépend ici de la nature du mode de financement. Dans notre cas, le financement est mixte (fonds propres et emprunt), avec un taux moyen de 17%.

*Tableau 16 : Calcul de la VAN*

Désignation	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaire	-	354 000 000	430 000 000	581 000 000	721 000 000	1 010 000 000
Charges d'exploitation décaissables	-	442 095 846	456 538 846	477 338 846	523 738 846	524 538 846
Charges d'exploitation	-	67 200 000	67 200 000	72 000 000	74 400 000	79 200 000
Charges de personnel	-	349 000 000	365 000 000	381 000 000	425 000 000	421 000 000

Désignation	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges financières	-	25 895 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846
(-) Amortissements	-	<b>36 095 583</b>	<b>44 220 583</b>	<b>50 155 583</b>	<b>37 622 250</b>	<b>32 822 250</b>
Résultat avant impôt	-	-124 191 429	-70 759 429	53 505 571	159 638 904	452 638 904
(-) Impôts	-	-	-	9 363 475	27 936 808	118 817 712
Dividendes	-	-	-	-	-	26 340 419
Résultat net	-	<b>-124 191 429</b>	<b>-70 759 429</b>	<b>44 142 096</b>	<b>131 702 096</b>	<b>307 480 773</b>
Amortissement	-	36 095 583	44 220 583	50 155 583	37 622 250	32 822 250
CAF	-	<b>-88 095 846</b>	<b>-26 538 846</b>	<b>94 297 679</b>	<b>169 324 346</b>	<b>340 303 023</b>
Valeur Résiduelle Nette des biens						
Total flux entrants	-	<b>-88 095 846</b>	<b>-26 538 846</b>	<b>94 297 679</b>	<b>169 324 346</b>	<b>340 303 023</b>
Cout d'acquisition		164 730 000	31 025 000	20 575 000	-	-
Total flux sortants	-	<b>164 730 000</b>	<b>31 025 000</b>	<b>20 575 000</b>	-	-
Flux économiques nets	-	<b>-252 825 846</b>	<b>-57 563 846</b>	<b>73 722 679</b>	<b>169 324 346</b>	<b>340 303 023</b>
Actualisation $(1+t)^{-n}$	1	0,4561	0,5337	0,6244	0,7305	0,8547
Flux économiques nets actualisés	-	<b>-115 316 688</b>	<b>-30 718 949</b>	<b>46 030 270</b>	<b>123 693 729</b>	<b>290 857 284</b>
<b>VAN</b>		<b>314 545 648</b>				

*Source : nous-même*

Le projet est rentable car la VAN est positive. Le délai de récupération est de 4 ans et quelques mois.

### 4.1.2. Le seuil de rentabilité

Il a pour expression  $SR = CF / \text{taux de M/CV}$

C'est le montant de CA nécessaire pour couvrir l'ensemble des charges.

**Tableau 17 : Détermination du seuil de rentabilité**

Eléments	Montants	% de CA
<b>Chiffre d'affaire</b>	<b>354 000 000</b>	<b>100%</b>
<b>Charges variables</b>	<b>88 000 000</b>	<b>25%</b>
<i>Commissions sur contrat obtenu</i>	24 000 000	
<i>Primes de missions d'Audit</i>	40 000 000	
<i>Téléphone et connexion net</i>	12 000 000	
<i>Autres charges (transport, commissions, net...)</i>	12 000 000	
<b>M/CV</b>	<b>266 000 000</b>	<b>75%</b>
<b>Charges fixes</b>	<b>328 200 000</b>	<b>93%</b>
<i>Revenus</i>	261 000 000	
<i>Charges sociales</i>	24 000 000	
<i>Fournitures de bureau</i>	7 200 000	
<i>Location</i>	24 000 000	
<i>Maintenance informatique</i>	12 000 000	
<b>Résultat</b>	<b>- 62 200 000</b>	<b>-18%</b>
<b>Taux de M/CV</b>	<b>75%</b>	
<b>Seuil de Rentabilité</b>	<b>436 777 444</b>	

Source : nous-même

Le seuil de rentabilité est de **GNF 436 777 444**, il est atteint après 430 jours ouvrés, soit une année deux mois, une semaine et 2 jours ouvrés.

### 4.1.3. L'indice de profitabilité

Il s'exprime comme suit : **Investissement/VAN**

Il est de 89% ce qui veut dire que 1 franc investi, le projet rapporte 0.89 francs.

#### Plan de Trésorerie

Il consiste en la détermination de la trésorerie disponible. Il passe par le calcul du BFR et de la CAF.

**Tableau 18 : Calcul de la variation du BFR**

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Var. BFR</b>	<b>38 800 000</b>	<b>58 194 854</b>	<b>3 716 250</b>	<b>14 733 333</b>	<b>1 400 000</b>
<i>Total des charges</i>	416 200 000	432 200 000	453 000 000	499 400 000	500 200 000
<i>Dotation aux amortissements</i>	-36 095 583	-44 220 583	-50 155 583	-37 622 250	-32 822 250
Charges décaissable d'exploitation	380 104 417	387 979 417	402 844 417	461 777 750	467 377 750
<b>BFR (chxges expl. *1/4)</b>	<b>38 800 000</b>	<b>96 994 854</b>	<b>100 711 104</b>	<b>115 444 438</b>	<b>116 844 438</b>

Source : nous-même

**Tableau 19 : Calcul de la CAF**

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>CAF</b>	<b>-88 095 846</b>	<b>-26 538 846</b>	<b>94 297 679</b>	<b>169 324 346</b>	<b>366 643 442</b>
<i>EBE</i>	-62 200 000	-2 200 000	128 000 000	221 600 000	509 800 000
<i>Produits financiers</i>	-	-	-	-	-

<i>Charges financière</i>	25 895 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846
<i>Impôts sur le bénéfice (35%)</i>			9 363 475	27 936 808	118 817 712

Source : nous-même

**Tableau 20 : Calcul de la trésorerie disponible**

<b>Désignation</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
CAF	-88 095 846	-26 538 846	94 297 679	169 324 346	366 643 442
<i>Var. BFR</i>	38 800 000	58 194 854	3 716 250	14 733 333	1 400 000
<b><i>Excédent/déficit Trésorerie Global</i></b>	<b>-49 295 846</b>	<b>31 656 009</b>	<b>98 013 929</b>	<b>184 057 679</b>	<b>368 043 442</b>
<b><i>Décaissement de la période</i></b>	<b>190 625 846</b>	<b>55 363 846</b>	<b>44 913 846</b>	<b>24 338 846</b>	<b>50 679 265</b>
<i>Investissements</i>	164 730 000	31 025 000	20 575 000		
<i>Remboursement d'emprunt</i>	25 895 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846	24 338 846
<i>Dividendes</i>	-		-	-	26 340 419
<b><i>Var. Trésorerie nette</i></b>	<b>-239 921 691</b>	<b>-23 707 837</b>	<b>53 100 084</b>	<b>159 718 834</b>	<b>317 364 177</b>
<i>Trésorerie initiale</i>	51 600 000	-110 491 691	-81 099 444	-81 099 444	78 619 390
<i>Emprunt bancaire</i>	77 830 000		-	-	-
<b><i>Trésorerie Disponible</i></b>	<b>-110 491 691</b>	<b>-134 199 528</b>	<b>-81 099 444</b>	<b>78 619 390</b>	<b>395 983 567</b>

Source : nous-même

La première année, le cabinet enregistre un déficit de trésorerie. Toutefois, la trésorerie est excédentaire dès la deuxième année et le demeure sur les exercices suivants.

La lourdeur des investissements des trois premières années explique leur solde net de trésorerie déficitaire. Il devient excédentaire à partir de la quatrième année.

## 4.2. PERSPECTIVES ET PLANNING DES ACTIVITES

### *Perspectives du projet*

Les résultats du projet répondent clairement aux objectifs de rentabilité et de pérennité. La pérennité est une conséquence des résultats réalisés par le cabinet. Le projet présente une VAN  $\geq 0$  soit de GNF 314 545 648. Le seuil de rentabilité est de GNF 436 777 444. Il est atteint en une (1) année deux (2) mois une (1) semaine et deux (2) jours.

Des opportunités existent. En effet, la république de Guinée a pour souci majeur la valorisation des compétences locales. La création de l'APIP (Agence Pour la Promotion des Investissements Privés) en fait foi. Elle a pour objectif :

- développer l'entrepreneuriat domestique à travers des appuis aux jeunes, aux femmes et aux guinéens du monde ;
- promouvoir et développer le contenu local pour les projets d'investissement de grande envergure.

Elle offre aux entrepreneurs des facilités pour la création des entreprises et divers avantages aux différents stades de croissance de l'entreprise. Il s'agit essentiellement d'exonérations fiscales et douanières pour une durée maximale de 3 ans. En outre, l'Etat encourage l'implication des entreprises locales dans les projets d'investissements. Des contrats de prestation sont octroyés aux entreprises locales. Ces contrats concernent diverses activités : le bâtiment et travaux publics, l'informatique, l'audit,... En retour, les entreprises bénéficiaires se voient dans l'obligation de faire valider leurs comptes par des cabinets de la place, pour un compte rendu fidèle de leur gestion et le paiement des impôts.

Un cadre économique qui se dessine : l'Etat a mis en place des mesures incitatives pour encourager les entreprises informelles à se formaliser. Le taux de création des entreprises est important. Cependant seulement 5% des entreprises existantes ont été créées avant 1990. Les besoins en audit, assistance comptable et conseil sont énormes.

Cependant des contraintes et pas des moindres, sont à surmonter. La mauvaise gouvernance et la corruption sapent les efforts de transparence et de compétence. On n'ignore pas le manque de crédit accordé aux cabinets locaux. Pour se démarquer, notre cabinet devra donc travailler continuellement et sans relâche à la qualité de ses rapports.

*Planning des activités*

Nous précisons que les activités sont rangées dans le tableau par ordre chronologique d'exécution. Nous avons ajouté à l'année 0, l'année 1 pour donner une vision plus ou moins précise des activités du cabinet et des périodes de leur réalisation.

**Figure 3 : Planning des activités**

Les activités	Année 0						Année 1												
	Juillet	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	
Rédaction des statuts	Δ																		
Adoption des statuts		Δ																	
Formalités administratives		Δ	Δ																
Démarches pour l'obtention de l'agrément			Δ																
Prise de contacts avec des personnes ressources (les autorités)			Δ																
Recherche du local et signature contrat de location				Δ															
Installation et aménagement				Δ															
Achat des équipements					Δ														
Prise de contact avec les prospects			Δ	Δ	Δ		Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ
Recrutement du personnel					Δ														
la signature des contrats					Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ
Gestion administrative comptable et financière							Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ
Formation du personnel							Δ	Δ											
Mission CAC							Δ			Δ	Δ	Δ						Δ	Δ
Audit opérationnel						Δ			Δ		Δ		Δ		Δ		Δ		Δ
Assistance comptable						Δ			Δ	Δ			Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ
Conseils et placement							Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ	Δ

## **CONCLUSION GENERALE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Cette étude nous a permis de nous rendre compte des facilités que l'Etat Guinéen accorde aux promoteurs des entreprises au travers de l'APIP et des opportunités qu'offre le marché local.

Dans un contexte qui peut être qualifié quelque peu difficile, nous sommes rassurés de l'existence d'un marché local solvable pour les services que nous comptons offrir. Nous pouvons dès lors rentabiliser cet investissement de GNF 278 630 000 et générer une valeur actuelle nette de GNF 314 545 648 au taux de 17% au terme des cinq premières années avec un indice de profitabilité de 1.89.

Ces résultats ont été obtenus sur la base de CA pour des services à moindre coût. Cette disposition nous met à l'abri de surprises désagréables.

A l'issue de ce document, le lecteur réalisera l'immensité du travail accompli, et l'engagement à réaliser ledit projet.

L'apport majeur de ce projet consiste à :

- Accroître nos qualifications et connaissances en matière de création d'entreprise ;
- Accompagner les entreprises de la place en termes de professionnalisme et de renforcement de leur capacité ;
- Créer des opportunités d'emploi pour une forte population de jeunes diplômés.

Aussi ce projet nous a permis d'améliorer nos compétences en technique de montage des projets, d'approfondir nos connaissances des outils informatiques et de mettre en œuvre les connaissances acquises lors du programme.

Cette étude révèle également les principales limites de ce projet à savoir :

- la difficulté de contact avec les cabinets existants d'où un échantillon réduit pour les entretiens ;
- la difficulté inhérente à la création d'entreprise formelle en raison de la lourdeur des démarches administratives malgré la mise en place d'un guichet unique ;
- la difficulté de mobilisation des fonds en raison de la frilosité des banques à accompagner les start-up.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **Sources d'information :**

APIP de nombre de sociétés créées ; de PME/PMI créées, PME/PMI ayant cessé les activités

ONECCA : Nombre de cabinet

### **Bibliographie**

Ministère de l'intérieur (SERPROMA) /Coalition des organisations de la société civile : nombre d'ONG créées en activité, ayant cessé des activités, leurs bailleurs.

'Zoom sur les entreprises en Guinée' du CIEPEX (Centre International d'Echanges et de Promotion des Exportations)/Edition 2015

(Extrait de HUDELSON, *Recherche qualitative pour les programmes de santé*, Division de la santé mentale, OMS

VERONIQUE CHAMBAUD 'Réussir son activité en SARL' Guide juridique, fiscal, social et patrimonial 3ieme édition

HOUSSOUBA SEYDOU « Définition d'une politique de motivation du personnel à la société de télécommunication du Mali (SOTELMA) » Mémoire de fin d'études DESS GRH année 2007

CLAUDE ALBAGLI et GEORGES HENAULT « la création d'entreprises en Afrique » EDICEF/AUPELF

Presse de l'université du Québec « revue internationale PME » Vol 13 Numéro 1 Année 2000

J.P HELFERT & J.ORSONI « Etude de Marche » Concepts et pratiques Y. Negro VUIBERT ENTREPRISE 2ieme édition

JEAN JACQUES LAMBIN « le marketing stratégique » Du marketing à l'orientation marché 4ieme édition

BROU KABLAN MARIUS ARNAUD Mémoire de fin d'études « Evaluation des résultats d'un projet d'entreprise : Cas de l'implantation du logiciel de gestion bancaire Flexcube à l'agence Circle de la Ghana Commercial Banque LTD. » Année 2004-2005

JEAN-GUY DECOS, STEPHANE OUVRARD Analyse financière OPTIMUM Collection dirigée par Fabien Fichaux

ELIE COHEN et ANDRE SAUREL Analyse Financière Outils et applications Collection Exercices et cas dirigée par Yves Simon, Professeur à l'université de Paris 9 Dauphine et à HEC-ISA

Sites consultés :

(Extrait de Hudelson, *Recherche qualitative pour les programmes de santé*, Division de la santé mentale, OMS voir site tableau de méthodes de collecte de données

<https://www.goafricaonline.com/gn/annuaire>

[www.apip.gov.gn/?q=content/répertoire-des-entreprises-en-guinée](http://www.apip.gov.gn/?q=content/répertoire-des-entreprises-en-guinée)

[www.lespagesjaunesafrique.com/pays/guinee](http://www.lespagesjaunesafrique.com/pays/guinee)

**ANNEXES**

CESAG-BIBLIOTHEQUE

**Annexe 1 : Questionnaire pour l'étude du marché**

1. Nom, prénoms et profil

.....

2. Genre

M       F

3. Quel est le nom du cabinet dans lequel vous travaillez?

.....

4. Depuis combien de temps ?

.....

5. Quels sont selon vous, les cabinets de renom de la place ? Et, combien de cabinet d'audit comptable compte notre pays?

.....

6. Quels sont les principales activités de votre cabinet ? Lesquelles sont plus rentables ?

.....

7. Quelle appréciation portez-vous sur l'avenir des cabinets d'audit dans notre pays dans les 10 années à venir ?

.....

8. Quels sont selon vous les problèmes majeurs rencontrés, à l'installation et lors du développement de l'entreprise?

.....

9. Quels sont vos concurrents immédiats et quel découpage faites-vous du marché des cabinets comptables dans notre pays?

.....

10. Existe-t-il une demande, comment l'appréciez-vous ?

.....

11. Quelles les éventuels facteurs externes qui empêcheraient le développement des activités du cabinet ?

.....

12. Et quels atouts devraient posséder le promoteur (qualités techniques, socio-professionnelles,...) pour faire une entrée réussie dans ce secteur ?

.....

13. Quel est le niveau d'étude des promoteurs de cabinets comptables ?

- Analphabète
- Niveau collège (CEPE, BFM)
- Bac
- Bac +2
- Bac +3
- Bac +4
- Bac +5 et plus

14. Quelles sont les formations diplômantes nécessaires ou exigées ?

.....

15. Quelles sont les types d'entreprises en Guinée (suivant divers critères de répartition prédéfinis) et leur proportion en termes de Chiffre d'affaire ? CCIAG

.....

16. Comment sont-elles réparties sur le territoire national ? CCIAG

.....

17. La législation fiscale relative au secteur est-elle stimulante? Explications CCIAG

.....

18. Le code du travail en guinée est-elle stimulante pour le secteur ? Explications CCIAG

.....

19. Existe-t-il une législation sur le contrôle qualité ? Explications CCIAG

.....

20. Existe-t-il une législation sur les prix et la concurrence dans le secteur ? Explications CCIAG

.....

21. La pression syndicale est-elle forte ou faible ?

.....

22. Existe-t-il des moyens juridiques de règlement des conflits ? CCIAG

.....

23. Disposez-vous d'études sur la clientèle des cabinets ? Si oui l'indiquez par type d'entreprise et par proportion ? CCIAG

.....

24. Quels sont les services les plus courants retrouvés dans les cabinets d'audit ?

.....

25. D'autres informations sont-elles nécessaires pour enrichir mon document ?  
Merci de me les fournir

.....

Fait le :    /    /2016 à

**Signature de l'interlocuteur**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

***Annexe 2 : Liste des cabinets d'audit présents sur le territoire guinéen et leurs contacts***

1. Auditeurs associés en Afrique *adresse ville de Conakry BP 5105 tel : 657 34 48 56*
2. Bureau africain d'études et de contrôle (BAEC) *adresse Sander alia ville de Conakry BP : 824 tel : 664 27 45 00 §631 40 89 71 [baec@afribone.net.gn](mailto:baec@afribone.net.gn) [www.baec-scp.com](http://www.baec-scp.com)*
3. Bureau d'expertise et de conseil (BUDEC) *adresse kipé centre émetteur commune de ratoma ville de Conakry tel : 622 32 82 19 [info@budecface.com](mailto:info@budecface.com) [www.budecface.com](http://www.budecface.com)*
4. BUSINESS LINE *adresse immeuble 619 rue KA 008 commune de Kaloum ville de Conakry BP : 6113*
5. C2A GUINEE *adresse ville de Conakry BP : 1298 tel : 622 39 24 24 /664 96 66 66 [/c2a@visio.ci](mailto:/c2a@visio.ci)*
6. CABINET INGENIERIE INTERNATIONALE 2I *adresse immeuble Labé cité chemin de fer 5ieme étage commune de Kaloum ville de Conakry BP : 1975 tel : 631 40 27 99 /664 63 75 95 mail : [mkic67@yahoo.fr](mailto:mkic67@yahoo.fr) web : [www.ingenierie-international.com](http://www.ingenierie-international.com)*
7. SOCIETE FIDUCIAIRE AFRICAINE *adresse 3ieme étage immeuble Cissé 7ième avenue commune de Kaloum ville de Conakry BP : 3161 tel : 657 25 03 03 mail : [aonivogui@yahoo.fr](mailto:aonivogui@yahoo.fr)*
8. CABINET LOMBONNA *adresse 4ieme étage immeuble chérif Diallo, boulevard Diallo telly commune de Kaloum, ville de Conakry BP : 1942 tel : el hadj Boubacar lombonna Diallo 664 37 20 10/ 628 531 271*
9. CABINET MBICE ET ASSOCIES (CMBAD) *adresse yimbaya camp carrefour commune de matoto ville de Conakry BP : 6062 tel : 664 28 29 51/ 631 62 62 63 email : [kinediagnefr2000@yahoo.fr](mailto:kinediagnefr2000@yahoo.fr)*
10. EPSILONE *adresse ville de Conakry BP : 4011 tel : 628 33 76 13 email : [contact@epsilone.net](mailto:contact@epsilone.net) web : [www.epsilone.net](http://www.epsilone.net)*
11. EPSLONE *adresse rue ka 022 commune de Kaloum ville de Conakry BP : 4011 tel : 662 56 19 35/ 633 56 19 35 mail : [contact@epsilone.net](mailto:contact@epsilone.net)*
12. ERNST AND YOUNG *adresse immeuble de l'archevêché corniche sud, ville de Conakry BP : 1762 web : [www.ey.com/gn](http://www.ey.com/gn)*
13. FIDUCIAIRE DE GUINEE (PRICE WATERHOUSE ET COOPERS) *adresse Bd du commerce immeuble ETI BULL (face ambassade de France) 5ieme étage commune de Kaloum ville de Conakry BP : 478 tel : 664 00 00 77/ 664 00 00 37 mail : [mohamed.lahlou@gn.pwc.com](mailto:mohamed.lahlou@gn.pwc.com)*

14. FIDUCIAIRE France AFRIQUE (FFA) ERNEST AND YOUNG *adresse immeuble de l'archevêché corniche sud face port de pêche artisanal de teminetaye , commune de Kaloum, ville de Conakry BP : 1762 tel : 631 80 30 30 mail : [fatim-kassory.bangoura@gn.ey.com](mailto:fatim-kassory.bangoura@gn.ey.com)*
15. GRANT THORNTON *adresse cité chemin de fer, commune de Kaloum ville de Conakry BP : 1942 tel : 622 62 13 03/ 628 68 40 07 mail [contact@grant-thorton-gn.com](mailto:contact@grant-thorton-gn.com) web : [grant-thorton-gn.com](http://grant-thorton-gn.com)*
16. M&M COMMODITY *adresse immeuble skybank, 3ieme étage, commune de Kaloum ville de Conakry BP : 3133 tel : 628 74 45 20 / 657 16 34 78 mail : [mmagaff9@gmail.com](mailto:mmagaff9@gmail.com)*
17. PRICE WATERHOUSE ET COOPERS (PWC) *adresse 5ieme étage immeuble ETI BULL boulevard du commerce, face ambassade de France, commune de Kaloum ville de Conakry, BP : 478 tel: 664 00 00 37/ 664 00 00 77 mail : [mohamed.lahlou@gn.pwc.com](mailto:mohamed.lahlou@gn.pwc.com) web : [www.pwc.com](http://www.pwc.com)*
18. PROJET HOLDING *adresse rue MA, 019, coleah commune de Matam ville de Conakry BP : 251 tel : 631 40 35 25 / 664 39 63 27 mail : [dkraljevski03@yahoo.co.uk](mailto:dkraljevski03@yahoo.co.uk)*
19. KPMG *adresse immeuble chemin de fer ville de Conakry*

***Annexe 3 : Questionnaire pour la constitution de votre société***

- Quelle est la forme choisie ?
- Qui sont les associés ?
- Quel est leur régime matrimonial, s'ils sont mariés ?
- Où est situé le siège social ?
- Quel est l'objet social ?
- Quelle est la dénomination sociale ?
- Quelle est la durée de la société ?
- Quel est le montant du capital social ? Comment est-il constitué ?
- Apports en espèces ?
- Apports en nature ?
- Apports en industrie ?
- Comment le capital social est-il reparti ?
- Qui exerce la direction de la société ?
- Le gérant est-il minoritaire ou majoritaire ?
- Le gérant est-il nommé par les statuts ou par une décision ultérieure ?
- Quels sont ses pouvoirs ?
- La cession des parts sociales entre associés ou la cession à des tiers est-elle libre ou soumise à agrément ?
- La société continue-t-elle en cas de décès d'un associé ?
- La société va-t-elle reprendre à son compte les engagements souscrits par les fondateurs ?

**Annexe 4 : Tableau de détails des travaux d'agencement et aménagement**

Num.	Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant
<b>1.</b>	<b>PLOMBERIE-SANITAIRE-INCENDIE</b>				
<b>1.1</b>	<b>Appareils sanitaires</b>				
	Cuvette W-C à l'anglaise	u	2	800 000	-
	Lavabo sur pied	u	4	750 000	-
	Bonde de sol	u	4	30 000	-
	Extincteur	u	1	1 100 000	-
<b>1.2</b>	<b>Accessoires</b>				
	Porte-balai et balai	u	4	35 000	140 000
	Distributeur de papier hygienique	u	2	37 250	74 500
	Porte savon	u	4	35 000	140 000
	Porte serviette	u	4	35 250	141 000
	Miroir 60*60 cm	u	4	75 000	300 000
	Tablette céramique	u	4	95 000	380 000
	<b>Total LOT 1</b>				<b>1 175 500</b>
<b>2.</b>	<b>ELECTRICITE-COURANTS FAIBLES-CLIMATISATION</b>				
<b>2.1</b>	<b>Electricité</b>				
<b>2.11</b>	<b>Appareils électriques</b>				
	Appareillage				
	Inter SA/W/DA	u	1	25 000	25 000
	P/C 2p+T - 10/16 A	u	2	25 000	50 000
	Luminaire				
	Luminaire fluo 2*36 w	u	4	345 000	1 380 000
	Luminaire fluo 2*36 w étanche	u	4	248 000	992 000
	Hublot étanche plafonnier	u	2	65 000	130 000
	H.M.I plafonnier diam. 300	u	2	85 000	170 000
	Applique sanitaire	u	2	125 000	250 000
	Blocs autonomes sécurité	u	1	780 000	780 000
<b>2.3</b>	<b>Climatisation</b>				
	Installation split system 9 000 BTU/h	u	2	250 000	500 000
	Dismatics bipolaires 20A	u	1	125 000	125 000
	<b>Total LOT 2</b>				<b>4 402 000</b>

Num.	Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant
<b>MENUISIERIE-VITRERIE-METALLERIE</b>					
<b>3.</b>	<b>Menuiserie bois</b>				
<b>3.1</b>	<b>Vitrerie</b>				
<b>3.11</b>	<b>Imposte vitrée coulissante, cadre alu</b>				
	Dimensions 50*60 cm	u	2	850 000	1 700 000
	Dimensions 100*60 cm	u	1	900 000	900 000
<b>3.12</b>	<b>Porte vitrée ouvrant à la française</b>				
	Dimensions 80*210 cm	u	1	1 450 000	-
	Dimensions 150*210 cm	u	1	1 732 000	-
<b>3.2</b>	<b>Métallerie</b>				
<b>3.21</b>	<b>Portes métalliques</b>				
	Dimensions 90*210 cm	u	1	2 750 000	2 750 000
	<b>Total LOT 3</b>				<b>5 350 000</b>
<b>4.</b>	<b>PEINTURE-REVETEMENTS MINCES</b>				
<b>4.1</b>	<b>Peintures et revêtements intérieurs</b>				
<b>4.11</b>	Enduits Ciment - Peinture vinylique (murs intérieurs)				
	Brossage, égrenage, rebouchage, 1 couche d'enduit de lissage, 1 couche de fixateur fongicide, 2 couches peinture copolymère de vinyle	m <sup>2</sup>	150	45 000	6 750 000
<b>4.12</b>	Enduits Ciment - Peinture glycérophtalique (murs toilettes au dessus des faïences)				
	Brossage, égrenage, rebouchage, 1 couche d'enduit de lissage, 1 couche de fixateur fongicide, 2 couches peinture copolymère de vinyle	m <sup>2</sup>	20	48 000	960 000
	<b>Total LOT 4</b>				<b>7 710 000</b>

**Annexe 5 : Tableau des investissements Agencements et Aménagements**

<b>Désignation</b>	<b>Destination</b>	<b>Date d'acquisition</b>	<b>Montants</b>
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	1 175 500
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	4 402 000
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	5 350 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	7 710 000
<b>Total Investissements</b>			<b>18 637 500</b>

**Annexe 6 : Tableau des investissements Mobiliers de bureau**

<b>Désignation</b>	<b>Destination</b>	<b>Date d'acquisition</b>	<b>Montants</b>
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	17 100 000
Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	1 425 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	902 500
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	902 500
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	2 900 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	3 600 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	3 600 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	17 100 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 425 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 425 000
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	2 900 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	17 100 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 425 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 425 000
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	2 900 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	17 100 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 425 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 425 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	3 087 500
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	2 900 000
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	2 100 000
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	1 425 000
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	2 900 000
<b>Total Année 1</b>			<b>108 492 500</b>
Classeur avec 3 tiroirs	Direction Générale	Année 2	3 087 500
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 2	1 425 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 2	3 087 500
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 2	1 425 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 2	3 087 500
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 2	1 425 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 2	3 087 500
<b>Total Année 2</b>			<b>16 625 000</b>
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 3	3 087 500
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 3	3 087 500
<b>Total Année 3</b>			<b>6 175 000</b>
<b>Total des investissements Mobiliers</b>			<b>131 292 500</b>

**Annexe 7 : Tableau des investissements Matériels Informatiques**

<b>Désignation</b>	<b>Destination</b>	<b>Date d'acquisition</b>	<b>Montants</b>
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	4 800 000
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	1 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	4 800 000
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	1 000 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	4 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	4 800 000
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	4 500 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	4 800 000
Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	1 500 000
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	4 800 000
<b>Total Année 1</b>			<b>37 600 000</b>
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 2	4 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 2	4 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 2	4 800 000
<b>Total Année 2</b>			<b>14 400 000</b>
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 3	4 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 3	4 800 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 3	4 800 000
<b>Total Année 3</b>			<b>14 400 000</b>
<b>Total des investissements Matériels</b>			<b>66 400 000</b>

**Annexe 8 : Tableau de synthèse des investissements du Projet**

<b>Désignation</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>	<b>Total</b>
Agencements et Installations	18 637 500	0	0	0	0	<b>18 637 500</b>
Mobiliers de bureau	108 492 500	16 625 000	6 175 000	0	0	<b>131 292 500</b>
Matériels Informatiques	37 600 000	14 400 000	14 400 000	0	0	<b>66 400 000</b>
<b>Total</b>	<b>164 730 000</b>	<b>31 025 000</b>	<b>20 575 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>216 330 000</b>

**Annexe 9 : Tableau des amortissements Agencements et Aménagements****Tableau des Amortissements "Installations et Agencements"****Mode linéaire****Année 1**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	1 175 500	117 550	1 057 950
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	4 402 000	440 200	3 961 800
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	5 350 000	535 000	4 815 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	7 710 000	771 000	6 939 000
<i>Total</i>			18 637 500	1 863 750	16 773 750

**Tableau des Amortissements "Installations et Agencements"****Mode linéaire****Année 2**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	1 057 950	117 550	940 400
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	3 961 800	440 200	3 521 600
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	4 815 000	535 000	4 280 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	6 939 000	771 000	6 168 000
<i>Total</i>			16 773 750	1 863 750	14 910 000

**Tableau des Amortissements "Installations et Agencements"****Mode linéaire****Année 3**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	940 400	117 550	822 850
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	3 521 600	440 200	3 081 400
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	4 280 000	535 000	3 745 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	6 168 000	771 000	5 397 000
<i>Total</i>			14 910 000	1 863 750	13 046 250

**Tableau des Amortissements "Installations et Agencements"****Mode linéaire****Année 4**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	822 850	117 550	705 300
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	3 081 400	440 200	2 641 200
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	3 745 000	535 000	3 210 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	5 397 000	771 000	4 626 000
<i>Total</i>			13 046 250	1 863 750	11 182 500

**Tableau des Amortissements "Installations et Agencements"****Mode linéaire****Année 5**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Plomberie+Sanitaire+Incendie	Cabinet	Année 1	705 300	117 550	587 750
Electricité+Courants Faibles+Climatisation	Cabinet	Année 1	2 641 200	440 200	2 201 000
Menuiserie+Vitrerie+Metallerie	Cabinet	Année 1	3 210 000	535 000	2 675 000
Peinture+Revetements minces	Cabinet	Année 1	4 626 000	771 000	3 855 000
<i>Total</i>			11 182 500	1 863 750	9 318 750

**Annexe 10 : Tableau des amortissements Mobiliers de bureau****Tableau des Amortissements "Matériels et Mobiliers de Bureau"****Mode linéaire****Année 1**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	3 600 000	720 000	2 880 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	3 600 000	720 000	2 880 000
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	17 100 000	3 420 000	13 680 000
Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	902 500	180 500	722 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	902 500	180 500	722 000
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	2 900 000	580 000	2 320 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	17 100 000	3 420 000	13 680 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	2 900 000	580 000	2 320 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	17 100 000	3 420 000	13 680 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	2 900 000	580 000	2 320 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	17 100 000	3 420 000	13 680 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	3 087 500	617 500	2 470 000
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	2 900 000	580 000	2 320 000
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	2 100 000	420 000	1 680 000
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	1 425 000	285 000	1 140 000
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	2 900 000	580 000	2 320 000
<i>Total</i>			108 492 500	21 698 500	86 794 000

**Tableau des Amortissements "Matériels et Mobiliers de Bureau"****Mode linéaire****Année 2**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	2 880 000	720 000	2 160 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	2 880 000	720 000	2 160 000
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	13 680 000	3 420 000	10 260 000

Création du cabinet Omega Audit & Conseil SARL en République de Guinée

Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	722 000	180 500	541 500
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	722 000	180 500	541 500
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	2 320 000	580 000	1 740 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	13 680 000	3 420 000	10 260 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	2 320 000	580 000	1 740 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	13 680 000	3 420 000	10 260 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	2 320 000	580 000	1 740 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	13 680 000	3 420 000	10 260 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	2 470 000	617 500	1 852 500
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	2 320 000	580 000	1 740 000
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	1 680 000	420 000	1 260 000
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	1 140 000	285 000	855 000
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	2 320 000	580 000	1 740 000
Classeur avec 3 tiroirs	Direction Générale	Année 2	3 087 500	617 500	2 470 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 2	1 425 000	285 000	1 140 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 2	3 087 500	617 500	2 470 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 2	1 425 000	285 000	1 140 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 2	3 087 500	617 500	2 470 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 2	1 425 000	285 000	1 140 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 2	3 087 500	617 500	2 470 000
<i>Total</i>			103 419 000	25 023 500	78 395 500

**Tableau des Amortissements "Matériels et Mobiliers de Bureau"**

**Mode linéaire**

**Année 3**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	2 160 000	720 000	1 440 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	2 160 000	720 000	1 440 000
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	10 260 000	3 420 000	6 840 000
Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	855 000	285 000	570 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	541 500	180 500	361 000

Création du cabinet Omega Audit & Conseil SARL en République de Guinée

Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	541 500	180 500	361 000
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	1 740 000	580 000	1 160 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	10 260 000	3 420 000	6 840 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	855 000	285 000	570 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	855 000	285 000	570 000
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	1 740 000	580 000	1 160 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	10 260 000	3 420 000	6 840 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	855 000	285 000	570 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	855 000	285 000	570 000
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	1 740 000	580 000	1 160 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	10 260 000	3 420 000	6 840 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	855 000	285 000	570 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	855 000	285 000	570 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	1 852 500	617 500	1 235 000
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	1 740 000	580 000	1 160 000
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	1 260 000	420 000	840 000
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	855 000	285 000	570 000
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	1 740 000	580 000	1 160 000
Classeur avec 3 tiroirs	Direction Générale	Année 2	2 470 000	617 500	1 852 500
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 2	1 140 000	285 000	855 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 2	2 470 000	617 500	1 852 500
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 2	1 140 000	285 000	855 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 2	2 470 000	617 500	1 852 500
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 2	1 140 000	285 000	855 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 2	2 470 000	617 500	1 852 500
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 3	3 087 500	617 500	2 470 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 3	3 087 500	617 500	2 470 000
<i>Total</i>			84 570 500	26 258 500	58 312 000

**Tableau des Amortissements "Matériels et Mobiliers de Bureau"**

**Mode linéaire**

**Année 4**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	1 440 000	720 000	720 000
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	1 440 000	720 000	720 000
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	6 840 000	3 420 000	3 420 000
Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	570 000	285 000	285 000
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	361 000	180 500	180 500

Création du cabinet Omega Audit & Conseil SARL en République de Guinée

Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	361 000	180 500	180 500
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	1 160 000	580 000	580 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	6 840 000	3 420 000	3 420 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	570 000	285 000	285 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	570 000	285 000	285 000
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	1 160 000	580 000	580 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	6 840 000	3 420 000	3 420 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	570 000	285 000	285 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	570 000	285 000	285 000
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	1 160 000	580 000	580 000
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	6 840 000	3 420 000	3 420 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	570 000	285 000	285 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	570 000	285 000	285 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	1 235 000	617 500	617 500
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	1 160 000	580 000	580 000
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	840 000	420 000	420 000
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	570 000	285 000	285 000
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	1 160 000	580 000	580 000
Classeur avec 3 tiroirs	Direction Générale	Année 2	1 852 500	617 500	1 235 000
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 2	855 000	285 000	570 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 2	1 852 500	617 500	1 235 000
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 2	855 000	285 000	570 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 2	1 852 500	617 500	1 235 000
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 2	855 000	285 000	570 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 2	1 852 500	617 500	1 235 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 3	2 470 000	617 500	1 852 500
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 3	2 470 000	617 500	1 852 500
<i>Total</i>			58 312 000	26 258 500	32 053 500

**Tableau des Amortissements "Matériels et Mobiliers de Bureau"**

**Mode linéaire**

**Année 5**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	720 000	720 000	0
Split 9000 BTU	Direction Générale	Année 1	720 000	720 000	0
Bureau Directeur	Direction Générale	Année 1	3 420 000	3 420 000	0
Fauteuil haut dossier	Direction Générale	Année 1	285 000	285 000	0
Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	180 500	180 500	0

Création du cabinet Omega Audit & Conseil SARL en République de Guinée

Chaise visiteur	Direction Générale	Année 1	180 500	180 500	0
Armoire (double battant)	Direction Générale	Année 1	580 000	580 000	0
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	CAC	Année 1	3 420 000	3 420 000	0
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	285 000	285 000	0
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 1	285 000	285 000	0
Armoire (double battant)	CAC	Année 1	580 000	580 000	0
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DAO-AC	Année 1	3 420 000	3 420 000	0
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	285 000	285 000	0
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 1	285 000	285 000	0
Armoire (double battant)	DAO-AC	Année 1	580 000	580 000	0
Bureau Station (4 places) avec tiroirs	DCP	Année 1	3 420 000	3 420 000	0
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	285 000	285 000	0
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 1	285 000	285 000	0
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 1	617 500	617 500	0
Armoire (double battant)	DCP	Année 1	580 000	580 000	0
Bureau Agent	Secretariat	Année 1	420 000	420 000	0
Fauteuil haut dossier	Secretariat	Année 1	285 000	285 000	0
Armoire (double battant)	Secretariat	Année 1	580 000	580 000	0
Classeur avec 3 tiroirs	Direction Générale	Année 2	1 235 000	617 500	617 500
Fauteuil haut dossier	CAC	Année 2	570 000	285 000	285 000
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 2	1 235 000	617 500	617 500
Fauteuil haut dossier	DAO-AC	Année 2	570 000	285 000	285 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 2	1 235 000	617 500	617 500
Fauteuil haut dossier	DCP	Année 2	570 000	285 000	285 000
Classeur avec 3 tiroirs	DCP	Année 2	1 235 000	617 500	617 500
Classeur avec 3 tiroirs	CAC	Année 3	1 852 500	617 500	1 235 000
Classeur avec 3 tiroirs	DAO-AC	Année 3	1 852 500	617 500	1 235 000
<i>Total</i>			32 053 500	26 258 500	5 795 000

**Annexe 11 : Tableau des amortissements Matériels Informatiques****Tableau des Amortissements "Matériels Informatiques"****Mode linéaire****Année 1**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	1 800 000	600 000	1 200 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	1 000 000	333 333	666 667
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	4 500 000	1 500 000	3 000 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	1 500 000	500 000	1 000 000
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	4 800 000	1 600 000	3 200 000
<b>Total</b>			<b>37 600 000</b>	<b>12 533 333</b>	<b>25 066 667</b>

**Tableau des Amortissements "Matériels Informatiques"****Mode linéaire****Année 2**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	1 200 000	600 000	600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	666 667	333 333	333 333
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	3 000 000	1 500 000	1 500 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	1 000 000	500 000	500 000
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 2	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 2	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 2	4 800 000	1 600 000	3 200 000
<b>Total</b>			<b>39 466 667</b>	<b>17 333 333</b>	<b>22 133 333</b>

**Tableau des Amortissements "Matériels Informatiques"****Mode linéaire****Année 3**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	600 000	600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	333 333	333 333	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	1 500 000	1 500 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	500 000	500 000	0
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 2	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 2	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 2	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 3	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 3	4 800 000	1 600 000	3 200 000
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 3	4 500 000	1 500 000	3 000 000
<b>Total</b>			<b>36 233 333</b>	<b>22 033 333</b>	<b>14 200 000</b>

**Tableau des Amortissements "Matériels Informatiques"****Mode linéaire****Année 4**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	0	0	0
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	0	0	0
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	0	0	0
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	0	0	0

Création du cabinet Omega Audit & Conseil SARL en République de Guinée

Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	0	0	0
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 2	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 2	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 2	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 3	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 3	3 200 000	1 600 000	1 600 000
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 3	3 000 000	1 500 000	1 500 000
<b>Total</b>			<b>14 200 000</b>	<b>9 500 000</b>	<b>4 700 000</b>

**Tableau des Amortissements "Matériels Informatiques"**

**Mode linéaire**

**Taux=**

**Année 5**

Désignation	Destination	Date d'acquisition	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Direction Générale	Année 1	0	0	0
Imprimante HP Deskjet couleur	Direction Générale	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 1	0	0	0
Onduleur 1000 VA(10 postes) pour tous les départements	Tous les Départements	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 1	0	0	0
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	Secretariat	Année 1	0	0	0
Imprimante HP laser jet 1536 dnf MFP (noir et blanc)	Secretariat	Année 1	0	0	0
Copieur Canon	Secretariat	Année 1	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 2	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 2	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DCP	Année 2	0	0	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	CAC	Année 3	1 600 000	1 600 000	0
Ordinateur portable DELL/TOSHIBA	DAO-AC	Année 3	1 600 000	1 600 000	0
Vidéoprojecteur (Exxon)	DCP	Année 3	1 500 000	1 500 000	0
<b>Total</b>			<b>4 700 000</b>	<b>4 700 000</b>	<b>0</b>

**Annexe 12 : Tableau de synthèse des amortissements des biens****Tableau de synthèse des Amortissements****Mode linéaire****Année 1**

Désignation	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Agencements et Installations	18 637 500	1 863 750	16 773 750
Mobiliers de bureau	108 492 500	21 698 500	86 794 000
Matériels Informatiques	37 600 000	12 533 333	25 066 667
<i>Total</i>	164 730 000	36 095 583	128 634 417

**Tableau de synthèse des Amortissements****Mode linéaire****Année 2**

Désignation	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Agencements et Installations	16 773 750	1 863 750	14 910 000
Mobiliers de bureau	103 419 000	25 023 500	78 395 500
Matériels Informatiques	39 466 667	17 333 333	22 133 333
<i>Total</i>	159 659 417	44 220 583	115 438 833

**Tableau de synthèse des Amortissements****Mode linéaire****Année 3**

Désignation	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Agencements et Installations	14 910 000	1 863 750	13 046 250
Mobiliers de bureau	84 570 500	26 258 500	58 312 000
Matériels Informatiques	36 233 333	22 033 333	14 200 000
<i>Total</i>	135 713 833	50 155 583	85 558 250

**Tableau de synthèse des Amortissements****Mode linéaire****Année 4**

Désignation	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Agencements et Installations	13 046 250	1 863 750	11 182 500
Mobiliers de bureau	58 312 000	26 258 500	32 053 500
Matériels Informatiques	14 200 000	9 500 000	4 700 000
<i>Total</i>	85 558 250	37 622 250	47 936 000

**Tableau de synthèse des Amortissements****Mode linéaire****Année 5**

Désignation	Valeur en début d'exo.	Amortissement	Valeur en fin d'exo.
Agencements et Installations	11 182 500	1 863 750	9 318 750
Mobiliers de bureau	32 053 500	26 258 500	5 795 000
Matériels Informatiques	4 700 000	4 700 000	0
<i>Total</i>	47 936 000	32 822 250	15 113 750

**Annexe 13 : Tableau de l'amortissement de l'emprunt**

<b>Année</b>	<b>Emprunt restant dû</b>	<b>Intérêt</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Annuité</b>	<b>Valeur nette</b>
1	77 830 000,00	13 231 100,00	11 095 745,56	24 326 845,56	66 734 254,44
2	66 734 254,44	11 344 823,25	12 982 022,31	24 326 845,56	53 752 232,13
3	53 752 232,13	9 137 879,46	15 188 966,10	24 326 845,56	38 563 266,03
4	38 563 266,03	6 555 755,23	17 771 090,34	24 326 845,56	20 792 175,69
5	20 792 175,69	3 534 669,87	20 792 175,69	24 326 845,56	0

CESAG - BIBLIOTHEQUE