

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERS ET COMPTABILITE



Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Financières et Comptabilité
Spécialité : Finance d'Entreprises

Sujet :

**L'importance de l'évaluation d'investissement dans
la prise de décision
Cas : Entreprise SPA DEF, Alger**

Réalisé par :

TARAILOUL Lynda
ZEKRAOUI Meriem

Encadré par :

ASSOUS Nassima

Devant le jury composé de :

ACHIR	Mohamed	Président	MCA	UMMTO
ASSOUS	Nassima	Rapporteur	MCA	UMMTO
OUSSAID	Aziz	Examineur	MAA	UMMTO

Date de soutenance : 15/09/2024

2023/2024

En premier lieu on remercie Dieu tout puissant pour nous avoir donné la force le courage et la persévérance qui nous a permis d'accomplir ce travail. Ce travail de recherche n'aurait pas pu être mené à bien sans le soutien et les conseils de nombreuses personnes qu'on tient à remercier aujourd'hui.

*Nos remerciements s'adressent en deuxième lieu à notre promoteur **Madame ASSOUS NASSIMA** d'avoir accepté de diriger ce travail et de nous avoir suivis et soutenu tout au long de cette recherche. Nous vous serons toujours reconnaissantes.*

Toute notre gratitude et reconnaissance vont également aux membres de jury qui nous ont fait l'honneur d'accepter d'examiner et évaluer ce travail.

*Nos remerciements s'adressent aussi aux personnels de **SPA DEF ALGERIE** pour leur accueil et nous avoir fournis différentes informations pour l'élaboration de ce modeste travail, notamment **Mr AMAZOUZ SAID** et **Mr BOUMAALI AHMED** pour leur disponibilité, leur aide et leur conseils précieux.*

Enfin, nos remerciements vont à nos parents, frères et sœurs et amis pour leurs soutiens indéfectibles.

Je dédie ce travail :

A mes parents

A mes amis, et camarades, à ma binôme Meriem

Lynda

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents : honorables, aimables : vous représentez pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'a jamais cessé de m'encourager et de prier pour moi. Vos prières et votre bénédiction m'ont été d'un grand secours pour mener à bien mes études.

Aucune dédicace ne saurait être assez éloquente pour exprimer ce que vous méritez pour tous les sacrifices que vous n'avez cessé de me donner depuis ma naissance, durant mon enfance et même à l'âge avancé.

A mes chères amies et mes deux sœurs

A toute personne qui a contribué à la réalisation de ce travail du près ou de loin à tous ceux que j'aime et qui m'aiment

Meriem

Liste des abréviations

Abréviation	Intitulés
ANC	Actif net comptable
ANCC	Actif net comptable corrigé
B	Bénéfice moyen future
BFR	Besoin de fond de roulement
Bt	Bénéfices de l'année t
C	Cours de l'action
CAF	Capacité d'autofinancement
CFd	Cash-flow sur le période de prévision explicite
CMPC	Cout moyen pondérée du capital
cp	Valeur économique de capitaux propre
CPNE	Capitaux permanent nécessaire à l'exploitation
CR	Cout réel
CV	Variance des couts
D	Dividende
d	Taux de distribution
D1	Dividende anticipée par la première période
DCT	Dette court terme
DLMT	Dette long et moyen terme
DR	Délais de récupération
DRA	Délais de récupération actualisée
F	Le flux net de liquidité périodique constant générée par l'exploitation de l'investissement chaque année
FTD	Flux de trésorerie disponible
g	Taux de croissance constant
GW	Goodwill
i	Taux d'actualisation
I	Le totale des investissements
I (kcp)	Taux d'actualisation (correspond au cout des capitaux)
I0	La dépense d'investissement réalisée à l'instant 0
IP	Indice de profitabilité
K	Taux d'actualisation incorporant une prime de risque
Mini	Minimum
MO	Main d'œuvre interne
Nbr	Nombre
++--P	Période d'actualisation
PV	Valeur planifiée
r	Le taux de rentabilité interne recherché
ROI	Le retour sur un investissement
TIR	Taux interne de rentabilité
TMR	Taux moyen de rentabilité
TN	Travaux neufs
V	Valeur de l'entreprise
VAN	Valeur actuelle nette
VSB	Valeur substantiel brut
Vt	Valeur terminale

Liste des tableaux

Tableau 1 : Méthode additive de calcul de la CAF	32
Tableau 2 : Méthode soustractive de calcul de la CAF	32
Tableau 3 : Avantage et inconvénients de DR	41
Tableau 4 : Avantages et inconvénients du TMR	42
Tableau 5 : Avantages et inconvénients du DRA	43
Tableau 6 : Avantages et inconvénients de la VAN	45
Tableau 7 : Avantages et inconvénients de l'IP	46

Liste des figures

Figure 1 : Les acteurs principaux d'un projet	13
Figure 2 : Mode de financement	37
Figure 3 : Comment mettre place un contrat de prestation de service	57

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuel de l'évaluation des investissements.....	4
Introduction	4
Section 01 : Concepts de base et réalisations d'un projet d'investissement	5
Section 02 : Evaluation de l'entreprise et de son projet d'investissement	19
Section 03 : Mode de financement des investissements	31
Conclusion	38
Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement	39
Introduction	39
Section 01 : Evaluation selon les critères financiers	40
Section 02 : Risques et décision d'investissement	50
Section 03 : L'évaluation dans une société de prestation de services	56
Conclusion	61
Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique	62
Introduction.....	62
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil DEF	63
Section 02 : Démarche de réalisation de projet.....	71
Section 03 : Etude de cas du client « X »	93
Conclusion	105
Conclusion générale	106
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Introduction Générale

Une entreprise est une organisation qui combine divers facteurs humains, matériels, immatériels et financiers pour maximiser son profit, quel que soit son secteur d'activité (agriculture, industrie ou services). Elle coordonne et structure ces éléments afin de produire et fournir des biens et services, qu'elle échange avec d'autres agents économiques. Elle opère dans un environnement qui peut être concurrentiel ou non, avec pour objectif la rentabilité.

L'entreprise et l'investissement sont étroitement liés ; elle a souvent besoin d'investir pour se développer, améliorer ses opérations ou se diversifier. Cependant, ces investissements nécessitent des ressources financières, ce qui exige le financement pour assurer la couverture de ses dépenses et atteindre ses objectifs.

Par ailleurs, lorsqu'une entreprise envisage une fusion, une cession ou tout autre projet d'investissement, elle doit être consciente des nombreux risques associés. C'est pourquoi il est crucial de mener des études approfondies et de suivre les approches d'évaluation des entreprises recommandées par la théorie financière et d'autres critères financiers et économiques. En tenant compte de ces critères et en étant prudent dans ses décisions, l'entreprise peut minimiser les risques et augmenter ses chances de réussite.

Au final, L'évaluation de l'entreprise et de ses projets est cruciale pour déterminer leur valeur et leur viabilité, influençant ainsi les décisions stratégiques et financières.

L'objectif de notre travail consiste à étudier l'impact d'évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement sur les décisions de l'entreprise, à travers le cas d'un projet réalisé par l'entreprise DEF. Pour ce faire, notre problématique s'articule autour de la question principale suivante :

« Quels sont les critères employés par l'entreprise DEF pour une prise de décision optimale ? »

De cette problématique découlent deux questions :

1. Sur quelle base l'entreprise DEF accepte ou refuse un projet ?
2. Comment DEF élabore-t-elle l'étude de faisabilité d'un projet d'investissement ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons formulé deux hypothèses permettant de préciser les axes d'investigation retenus dans cette étude :

- **Hypothèse 01** : L'entreprise DEF accepte ou refuse un projet en se référant aux critères d'évaluation suivants : la VAN, le TRI, le DRA, l'IP.
- **Hypothèse 02** : L'entreprise DEF détermine la faisabilité de son investissement à travers une série d'étude concernant les risques, la rentabilité du projet, le rendement etc...

Méthodologie de travail

Pour vérifier ces hypothèses, nous allons suivre une approche méthodologique reposant sur deux axes de recherche. En suivant cette démarche, nous pourrions obtenir une compréhension approfondie et faisable de notre sujet d'étude.

Notre première démarche consistera à approfondir l'aspect théorique du projet d'investissement. Pour cela, nous avons choisi de mener une recherche bibliographique en consultant des ouvrages, des sites web et d'autres sources de documentation pertinentes. Cette première étape nous permettra d'acquérir une solide base de connaissances théoriques et académiques sur le sujet. Ensuite, notre deuxième démarche sera axée sur un stage au sein de L'entreprise DEF, où nous pourrions explorer et utiliser les données disponibles.

Choix de ce sujet

L'évaluation d'un projet d'investissement est donc cruciale pour tout investisseur souhaitant engager son entreprise dans de nouveaux projets. D'où notre intérêt pour ce sujet qui a été motivé par le fait que :

- Il correspond à notre spécialité « finance d'entreprise »
- C'est un thème d'actualité
- Il est très important d'évaluer un investissement pour une prise de décision optimale

Structure de la recherche

Notre méthodologie de recherche nous a permis de structurer notre travail en trois (03) chapitres :

Le premier chapitre dont l'intitulé est « fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements » scindé en trois sections, la première aborde les concepts de base et réalisations d'un projet d'investissement, la deuxième parle de l'évaluation de l'entreprise et de son projet d'investissement, enfin la dernière traite du mode de financement

des investissements. Le deuxième chapitre traite de la « Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement », il est scindé en trois sections abordant successivement : évaluation selon les critères financiers, les risques et décisions d'investissement et l'évaluation dans une société de prestation de services dans la première, la deuxième et la troisième section.

Quant au troisième chapitre, il permet de mettre en application les connaissances théoriques abordées dans les deux chapitres précédents, à travers l'entreprise de service DEF Algérie.

Chapitre I

**Les fondements
notionnels et
conceptuels de
l'évaluation des
investissements**

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Introduction

L'investissement est un véritable indice du degré de développement d'une entreprise et de sa croissance, et le choix de celui-ci est une décision importante dans le processus économique de l'entité qui assure sa survie et qui lui permet de générer des profits

La procédure de toute évaluation d'un projet d'investissement consiste à réunir tous les éléments nécessaires par un aperçu théorique et comprendre les différentes notions, et l'évaluation des entreprises et de leurs projets d'investissement est essentielle pour assurer la croissance et la rentabilité à long terme.

De ce fait lors de l'évaluation des entreprises, les acteurs d'un projet jouent un rôle clé dans les différentes étapes de sa réalisation, de la planification à l'exécution. Cette collaboration efficace garantit le bon déroulement des projets et contribue à la réussite globale de l'entreprise

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes.

Afin de s'initier dans cette étude, il est nécessaire de consacrer un chapitre, composé de trois parties :

La première portera sur les aperçus théoriques pour comprendre des différentes notions de projet d'investissement et les parties prenantes d'un projet qui joue un grand rôle dans processus de réalisation du projet.

La deuxième, va englober l'évaluation des entreprises avec les différentes méthodes et son projet d'investissement.

En fin, la dernière va mettre le point sur les différentes modalités de financement.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Section 01 : Concepts de base et réalisations d'un projet d'investissement

La notion de projet reste une notion globale car elle évoque un vaste champ de situations très variées d'où la nécessité de bien caractériser et circonscrire dès le départ le type de projet auquel s'applique une méthodologie d'évaluation.

1 Définition du projet d'investissement

La définition d'un projet d'investissement est une étape essentielle pour toute entreprise souhaitant élargir ses activités, renforcer sa compétitivité ou saisir de nouvelles opportunités de marché. Il existe plusieurs définitions d'investissement selon les différents domaines d'expertise et définition de projet selon deux auteurs.

1.1 Définition de l'investissement

Dans ce qui suit, nous allons explorer la définition de l'investissement à travers plusieurs perspectives comptable, économiste, financier, et gestionnaire.

1.1.1 Selon les comptables

« L'investissement est constitué de tout bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel, acquis ou créé par l'entreprise, destiné à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise »¹ **PCN (Plan comptable national)**.

1.1.2 Selon les économistes

« L'investissement est tout sacrifice des ressources fait aujourd'hui, dans l'espoir d'obtenir dans le futur, des résultats, certes, étalés dans le temps mais d'un montant total supérieur à la dépense initiale ».²

1.1.3 Selon les financiers

Pour le financier, l'investissement est « Une immobilisation du capital qui produit des revenus à long terme et à ce titre doit être financé par des capitaux permanents (capitaux propres ou l'emprunt à long terme) »³

¹ BOUGHAB. A « Analyse et évaluation des projets », BERTI, édition Alger 2005 p1 2 BOUGHAB. A, op. Cite, p1

² BOUGHAB. A, op. Cite, p1

³ BOUGHAB. A, op. Cite, p1

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Les éléments pris en compte sont : le temps (durée), le Rendement, l'efficacité de l'opération et du risque lié au futur.

1.1.4 Selon les gestionnaires

Les gestionnaires, quant à eux, considèrent l'investissement comme un coût pour l'entreprise susceptible de générer des flux nets positifs, SIMON et TRABELSI ont défini l'investissement comme « une acception plus large, car elle prend en compte certaines charges d'exploitation (frais de démarrage, publicité, formation, recherche...etc.) ». ⁴

1.2 Définition du projet

Les définitions varient selon les auteurs. Ci-dessous deux définitions qui ont l'avantage de se compléter et de couvrir l'ensemble des caractéristiques d'un projet généralement admis par les autres définitions.

1.2.1 Selon l'organisme Mondiale de Normalisation (ISO)

Dont la définition a été reprise par l'association Française de Normalisation (AFNOR) : « Un projet est un processus unique qui consiste en un ensemble d'activités coordonnées et maîtrisées, comportant des dates de début et de fin, entreprise dans le but d'atteindre un objectif conforme à des exigences spécifiques, incluant des contraintes de délais, de coûts et de ressources ». ⁵

1.2.2 Selon l'Association Francophone de management de projet (AFITEP)

« Un projet est un ensemble d'actions à réaliser pour atteindre un objectif défini, dans le cadre auquel on a identifié non seulement un début, mais aussi une fin ». ⁶

Ces définitions mettent en relief trois caractéristiques d'un projet :

- Un projet est un ensemble d'activités envisagées dans le futur et visant un objectif ;
- Un projet comporte un coût car il nécessite la mobilisation de ressources
- Un projet se réalise avec la contrainte de limitation de temps.

⁴ F.X.SIMON &M.TRABLSI « Préparer et défendre un projet d'investissement », édition Dunod. Paris 2005, P13.

⁵ FRANK OLIVIER MEYE « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement » 5em éd, Paris, 2007, p 27

⁶ FRANK OLIVIER MEYE, opt, cite p 27.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

1.3 Définitions du projet d'investissement

Un projet d'investissement est : « une opération entraînant l'affectation des ressources à un projet industriel ou financier dans l'espoir d'en tirer des flux de liquidités sur un certain nombre de périodes afin d'enrichir l'entreprise ». ⁷

2 Les objectifs d'un projet d'investissement

Il en existe plusieurs objectifs, parmi :

2.1 Les objectifs stratégiques

C'est un ensemble d'objectifs qui relève généralement de la sphère stratégique. Il peut s'agir d'objectifs d'expansion, de modernisation, d'indépendance, etc. L'ensemble de ces objectifs sera considéré par la direction générale de l'entreprise. Leur hiérarchisation et leur coordination permettront la définition d'une stratégie afférente à l'investissement.

2.2 Les objectifs opérationnels

Ces objectifs se situent au niveau technique. Ils relèvent un fort antagonisme et parfois se révèlent être exécutifs. Afin de mieux les comprendre, trois objectifs semblent être très explicites pour ce fait :

2.2.1 Les objectifs de coûts

La politique des coûts est l'objectif principal de nombreux projets, parce que c'est un élément qui permet de maîtriser un instrument stratégique qui est la politique des coûts. Ces objectifs permettent aussi de minimiser les prix de revient du produit.

2.2.2 Les objectifs de délais (temps)

Tout projet peut avoir comme principal objectif la satisfaction d'une demande récente dans les meilleurs délais afin d'acquérir un avantage concurrentiel. En effet, dans un marché à vive concurrence, les parts reviennent à ceux qui sont en veille et en réactivité.

⁷ HAMDI K « analyse des projets et leur financement » éd Es-Salem, Alger, 2000, P8.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

2.2.3 Les objectifs de qualité

Dans un environnement concurrentiel redoutable, les responsables et les décideurs doivent prendre en considération cet environnement externe pour garantir un certain niveau de qualité répondant à la demande des clients.

3 Classification des projets

Les projets d'investissement peuvent être classés selon différents critères. Nous adopterons ici trois critères de classification :

- Selon la nature de l'investissement.
- Selon le but de l'investissement.
- Selon le niveau de dépendance du projet avec les autres projets.

3.1 Classification selon la nature de l'investissement

On distingue les investissements sur biens et services, les investissements stratégiques et les investissements financiers.

3.1.1 Les investissements stratégiques

Les investissements dits « stratégiques » ne visent pas forcément la rentabilité à très court terme de l'entreprise, mais sont destinés généralement à maintenir cette rentabilité à plus long terme et à assurer la pérennité de l'entreprise. Il s'agit des activités de recherche développement, de brevets ou d'acquisition de licences, de formation, de publicité, d'amélioration de l'image, d'amélioration du cadre de travail des employés, etc.

3.1.2 Les investissements financiers

Il s'agit ici d'une forme particulière d'investissement, car ceux-ci visent non pas la production de biens et services, mais la production des gains financiers à partir d'un placement des capitaux sur les marchés financiers. Ces placements peuvent prendre différentes formes :

- Prêts d'argent,
- Prises de participation dans les entreprises,
- Achat des actions et des obligations,
- Investissement dans les fonds de pension, Etc.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

3.1.3 Les investissements sur biens et services

Les projets d'investissements sur biens et services recouvrent de multiples secteurs d'activité :

- L'industrie : mines, hydrocarbures, chimie, bois, ameublement, textile, etc., soit toute industrie de production et de transformation de matière premières.
- L'agriculture : cultures vivrières, cultures industrielles, élevage, pêche, pisciculture, etc.
- Les services : transport, énergie, télécommunication, BTP, hôtellerie et tourisme distribution, enseignement, santé, réparations et maintenance des équipements, etc.

3.2 Classification selon le but de l'investissement

Il existe quatre types de projets selon le but recherché par le promoteur.

3.2.1 Les investissements de remplacement

Les investissements de remplacement sont aussi appelés investissements de renouvellement ou de maintien. Ils visent à maintenir l'activité au niveau actuel. On substitue donc des équipements amortis ou usés par des équipements neufs. En vue de maintenir la capacité de production de l'entreprise. Ces équipements neufs ont à cet effet les mêmes caractéristiques techniques que les anciens (capacité de production, niveau des coûts de production, etc.).

3.2.2 Les investissements de modernisation

Les investissements de modernisation sont aussi appelés investissements de productivité ou de rationalisation. Ils sont destinés essentiellement à baisser les coûts de production, ceci par une meilleure combinaison des facteurs de production. Ce sont donc des investissements qui visent l'amélioration de la productivité ou de la compétitivité de l'entreprise ; ce qui signifie que l'on produira plus pour des coûts de production inchangés ou que ces deniers seront moindres pour un même volume de production.

3.2.3 Les investissements d'expansion

Les investissements d'expansion sont appelés aussi d'investissements d'extensions. Ils sont destinés à permettre à l'entreprise de faire face à la croissance de la demande et ceci, soit par la réalisation de nouveaux investissements destinés à augmenter sa capacité de production

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

(Investissements de capacité), soit par l'élargissement de sa gamme de produits (investissement de diversification).

3.2.4 Les investissements de création

On parle donc d'investissements de création de nouveaux projets, alors que les investissements précédents portent sur la mise en place de nouveaux actifs ayant des relations technoéconomiques avec d'autres activités ou d'autres actifs déjà existants (cas d'un investissement réalisé dans le cadre d'une entreprise déjà existante), les investissements de création portent tout simplement sur la mise en place de projets n'ayant aucun lien avec d'autres investissements.

3.3 Classification selon le niveau de dépendance

On distingue en général trois types de projets selon le niveau de dépendance qui sont comme suit :

3.3.1 Les projets indépendants

Deux projets sont dits indépendants ou compatibles, si on peut techniquement envisager la réalisation simultanée de l'un et de l'autre, et si les flux monétaires engendrés par l'un ne sont pas affectés par la réalisation ou non de l'autre.

3.3.2 Les projets mutuellement exclusifs

Deux projets sont dits mutuellement exclusifs ou incompatibles si la réalisation de l'un exclue celle de l'autre. On parle aussi de projets substituables.

Exemple : Le cas de deux projets visant à satisfaire le même besoin, mais selon des technologies différentes (axes routier ou chemin de fer).

3.3.3 Les projets dépendants

Deux projets sont dits dépendants ou complémentaires. Si l'acceptation ou le rejet de l'un, entraîne l'acceptation ou le rejet de l'autre. Un exemple est le cas d'une mine qui ne peut être envisagée que si une voie d'évacuation est réalisée. Dans ces conditions, l'analyse doit finalement porter sur l'ensemble des deux projets considérés comme un seul projet combiné.⁸

⁸ FRANK OLIVIER MEYE ,opt, cite,p29-33

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Un projet d'investissement implique la collaboration de divers acteurs pour réaliser un objectif économique spécifique en suivant plusieurs étapes clés. Ces projets nécessitent une planification rigoureuse, une exécution efficace, et une évaluation continue pour assurer leur succès.

4 Les acteurs principaux d'un projet

Les acteurs sont des personnes physiques ou morales qui participent directement ou indirectement à la mise en œuvre d'un projet.

4.1 Commanditaire

Il décide à la mise en œuvre du projet en fixant un cadre réglementaire et des objets. Il peut s'agir d'un acteur extérieur à la structure porteuse.

Son rôle : initialiser et cadrer le projet (adjectif, orientation, ressources (humaines, matérielles, financières))

- Être responsable devant les instances décisionnelles (direction générale, comité de direction)
- Superviser le comité de pilotage ;
- Arbitrer les conflits ;
- Reporter l'avancement des résultats aux instances décisionnelles ;
- Officialiser le chef de projet.

4.2 Comité de pilotage

Il organise le suivi du projet en prenant les décisions nécessaires à ses réussites

Sa composition :

- Commanditaire préside de comité de pilotage ;
- Représentant de la direction ;
- Responsable hiérarchique ;
- Directeur de projet ;

Son rôle consiste à orienter le projet ; suivre et valider les étapes d'un projet ; ainsi que la vérification et la cohérence des actions par rapport à la politique de l'entreprise et aux

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

attentes commanditaires, il sert également à suivre le planning et le budget et promouvoir le projet

4.3 Chef de projet

Il anime et veille au bon déroulement de chaque étape en encadrant l'équipe de projet. Son rôle est de contrôler et suivre l'exécution des tâches, veiller à l'atteinte des objectifs, il favoriser et s'assurer de la communication entre les différents collaborateurs du projet, ainsi que promouvoir et valoriser les résultats réalisés par l'équipe du projet ;

4.4 Equipe projet

Une équipe de projet est un groupe de personnes réunies pour atteindre un objectif commun.

Elle comprend :

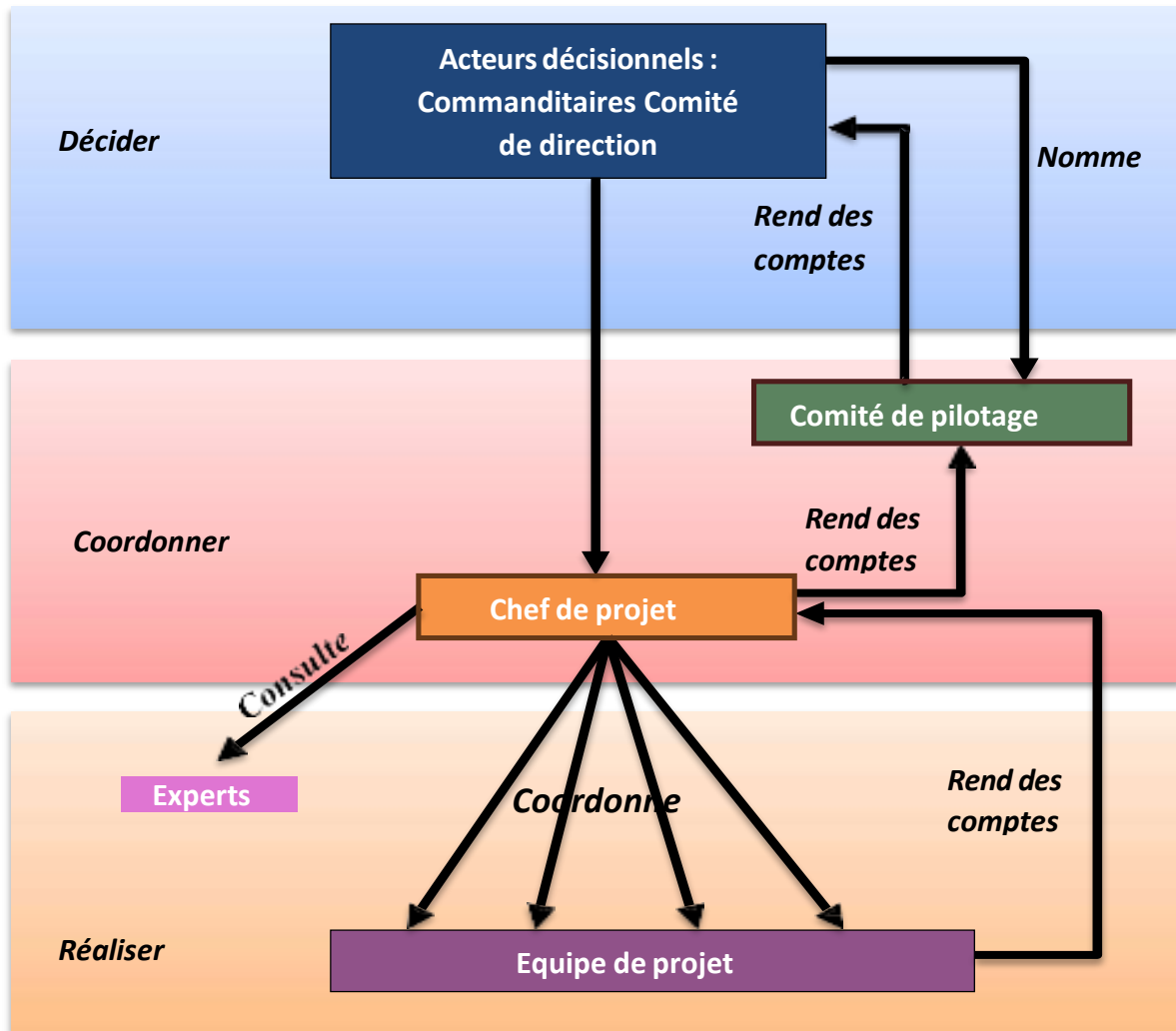
- Expert
- Acteurs opérationnel

L'équipe de projet doit être responsable à l'exécution des tâches et mettre en œuvre les solutions fonctionnelles et organisationnelles, elle doit aussi assister, seconder et conseiller le chef de projet ⁹

⁹ <https://methode3p.fr>

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Figure 1 : Les acteurs principaux d'un projet



Source : Source : <https://methode3p.fr>

5 Le processus de projet d'investissement

La préparation d'un projet suppose une étude effectuée sous différentes phases complémentaires.

En générale le cycle de vie d'un projet comprend trois grandes phases dont les délimitations ne sont pas toujours très distinctes ; ce sont :

- La phase de préparation,
- La phase de mise en œuvre
- La phase de clôture

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

5.1 La phase de préparation

Cette phase correspond à la phase de définition et de formalisation du projet, appelée aussi phase de pré investissement. Durant cette phase, différentes études destinées à préciser de mieux en mieux les spécifications techniques et économiques du projet dans le but de prendre une décision (réaliser ou pas réaliser le projet).

La période de préparation est subdivisée en trois étapes d'activités :

- Etape d'identification des opportunités de projet.
- Etape d'instruction.
- Etape de financement.

5.1.1 Etape d'identification¹⁰

Elle correspond à la première réflexion sur l'idée de projet. Elle s'inscrit dans une analyse stratégique qui définit quelles sont les bonnes orientations pour l'entreprise compte tenu de son environnement (exemple : concurrence, conjoncture économique, de ses atouts et faiblesses).

5.1.2 Etape d'instruction¹¹

Lorsqu'une idée de projet est identifiée, il faudrait alors passer à une étude approfondie du projet. Celle-ci passe généralement par la phase d'étude de pré faisabilité puis la phase d'étude de faisabilité.

5.1.2.1 Etude de pré faisabilité

Cette étape permet d'affiner les idées de projet et les concrétiser afin d'obtenir une liste restreinte de projet concurrents, identifiés sommairement.

Cette étude se justifie par des considérations techniques et économiques.

5.1.2.2 Considération technique

L'étude de pré faisabilité permet la construction et la comparaison de plusieurs variantes possibles de projet. Ces variantes peuvent être établies à différents niveaux possible

¹⁰ FRANC OLIVIER MEYE « évaluation de rentabilité des projets d'investissement ». 5ième édition. Paris. 2007. Page 35

¹¹ FRANC OLIVIER MEYE opt, cite, Page 36

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

dans le but d'identifier la variante qui offre de meilleures perspectives pour justifier un examen plus détaillé dans le cadre ultérieur d'une étude de faisabilité.

5.1.2.3 Considération économique

L'étude de préfaisabilité étant basée sur des données approximatives et sommaires du projet, elle permet lorsque le projet s'avère défavorable à ce niveau, d'arrêter les études sur le projet et de réaliser ainsi l'économie d'une étude de faisabilité dont le coût est généralement élevé.

5.1.2.4 Etude de faisabilité¹²

Pour chaque projet retenu il s'agit d'élaborer les grilles d'information, d'analyser les risques puis de dresser les tableaux financiers prévisionnels permettant d'évaluer ses performances dans un contexte donné (Business plan)

Une démarche d'étude de faisabilité complète comprend les volets suivants : l'étude de la faisabilité organisationnelle et légale, l'étude de la faisabilité du marché et l'étude de la faisabilité socio environnementale.

- Volet de l'étude de faisabilité organisationnelle

Valide le choix de la structure du gestionnaire et de l'équipe de projet ainsi que des règles et du mode de fonctionnement adoptés.

L'étude de faisabilité organisationnelle confirme ou complète la disponibilité des ressources pour faire le projet, le changement induit et la stratégie pour le gérer.

Elle précise aussi la politique de gestion ou la qualité ainsi que les mécanismes et outils de suivi et de contrôle.

- Volet de l'étude de faisabilité légale

Elle sert à identifier des aspects légaux à considérer, à analyser et à évaluer leurs implications juridiques et leurs impacts, puis à choisir, planifier et suivre le traitement de chacun de ces aspects.

- Volet de l'étude de faisabilité du marché

¹² FRANC OLIVIER MEYE opt, cite, Page 36

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Cerne l'environnement d'affaire du projet, puis permet de questionner l'existence du besoin auquel doit répondre le projet.

L'étude de faisabilité du marché vérifie les exigences et le potentiel du marché, la concurrence à affronter, estime les ventes et élabore une stratégie pour sa commercialisation. Elle livre donc une information essentielle quant aux revenus ou bénéfices qui engendreront le projet, mais aussi quant aux dépenses que réclame sa mise en marché.

- Volet de l'étude de faisabilité technique

Visé à configurer les aspects technologiques puis à estimer le coût. L'étude de faisabilité technique détermine la capacité de production, le choix technologique, le processus, le calendrier, les stocks, les outils, les équipements et les activités de transport ou de manutention qu'exige la production. On y précise aussi l'aménagement de la surface de plancher requise et la disponibilité technique détaille le fond de roulement, les dépenses d'immobilisation et de production ou de présentation du projet.

- Volet d'étude de faisabilité socio-environnementale

Cherche à identifier, prédire, évaluer, éviter atténuer ou encore optimiser les effets de réalisation du projet sur l'environnement et la communauté, tout en s'assurant qu'il respecte les lois ou réglementation existants, en ciblant tôt les impacts, l'étude ou faisabilité socio environnementale constitue un atout indéniable pour améliorer le projet et gérer les risques et résistances susceptibles de survenir.

- Volet d'étude de faisabilité financière

Elle compare les revenus estimés aux dépenses totales qu'exige la réalisation du projet, établit la planification budgétaire et analyse les avantages financiers qu'il procurera à l'entreprise.

Ces informations servent ensuite à élaborer une stratégie adéquate de financement de projet l'étude de faisabilité financière constitue une étape cruciale dans la prise de décision quant à la poursuite du projet.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

5.1.3 Etape de financement¹³

Si l'étude de faisabilité a été concluante, il convient alors d'élaborer la demande de financement du projet et de soumettre le dossier aux organismes de financement. Après la demande de financement et évaluation du projet par l'organisme de financement pressenti, une convention formelle, énonçant les dispositions financières essentielles de mise en œuvre, pourra alors être signée avec le promoteur du projet.

Au cours de cette étape, le promoteur du projet pourrait également s'adresser à d'autres demandes, cette fois-ci en direction des pouvoirs publics pour solliciter des aides et appuis à la mise en place du projet (avantages fiscaux, subventions, garantie de prêt, etc.)

5.2 La phase de mise en œuvre

Cette phase comprend deux groupes d'activité la planification opérationnelle et la réalisation du projet

5.2.1 La planification opérationnelle de projet porte sur la réalisation de multiples tâches

- Le recrutement de chef du projet : se fait sur la base d'appel à candidatures.
- Le découpage du projet : consiste à éclater le projet en différents lots d'activités pour faciliter la compréhension et la manipulation d'un ensemble complexe à un ensemble moins complexe.
- La planification de temps : consiste à ordonner les activités du projet selon leurs relations et à établir le calendrier d'exécution.
- L'organisation du projet : vise à définir la forme de la structure d'organisation du projet, les responsabilités et fonction des membres de l'équipe ainsi que les méthodes et procédures de gestion du projet.
- La planification des moyens : porte sur la spécification des besoins en ressources humaines, en ressources matérielles et en autres ressources complémentaires pour réaliser toutes les activités prévues du projet.
- La planification des coûts : en se basant sur le fractionnement du projet et de planification des moyens, le chef de projet doit établir les montants exacts des besoins de financement (coût liés au projet).

¹³ FRANC OLIVIER MEYE opt, cite, Page 37

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

- La planification des risques : la planification des risques a pour objet l'identification des principaux risques du projet et la mise en place d'un plan d'urgence qui permettra de minimiser le risque.
- La planification du contrôle : port sur la détermination des activités de suivi et de pilotage du projet, c'est-à-dire sur la spécification des moyens de suivi de l'évolution des indicateurs du projet en vue de pouvoir prendre éventuellement les mesures correctrices nécessaires.

5.2.2 L'exécution du projet

L'exécution du projet correspond à la phase proprement dit de mise en place du projet elle consiste en :

- Des opérations de construction de l'ouvrage (si le projet comporte un volet de mise en place d'une infrastructure) ;
- Des opérations d'acquisitions d'équipements ;
- Des opérations de recrutement et de formation du personnel ;
- Des opérations de management proprement dits avec comme principales activités pour le manager du projet : la gestion des ressources humains, la gestion des ressources matérielles et financières, le contrôle des activités ; etc.

5.3 La phase de clôture

La phase de clôture et de conclusion du projet se caractérise par la réalisation de deux types de travaux d'évaluation :

- Une évaluation finale a lieu juste à la fin de mise en place du projet. Il convient en ce moment-là d'effectuer l'évaluation du projet afin de mesurer le degré de réalisation des résultats, et d'expliquer les écarts éventuels entre les prévisions établies dans le dossier de faisabilité et la réalisation constatée sur le terrain.
- L'évaluation ex-post a lieu longtemps après la fin du projet. En effet quelque année après (en fonction de l'importance du projet) il convient d'évaluer rétrospectivement les résultats par l'opération à travers les études d'impact.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Section 02 : Evaluation de l'entreprise et de son projet d'investissement

L'évaluation d'une entreprise est une étape essentielle dans divers contextes tels que la cession, la fusion, l'acquisition ou la levée de fonds. Elle permet de déterminer la valeur économique de l'entreprise en prenant en compte ses actifs, ses revenus, son potentiel de croissance et sa position sur le marché. Parallèlement, l'évaluation d'un projet spécifique au sein de l'entreprise vise à analyser sa rentabilité potentielle, son impact sur la structure globale et les ressources nécessaires à sa réalisation. Cette double évaluation, à la fois de l'entreprise dans son ensemble et des projets individuels, est cruciale pour prendre des décisions éclairées et maximiser la valeur pour les parties prenantes.

1 Méthodes d'évaluation des entreprises

Selon la théorie financière, il existe diverses méthodes pour évaluer les entreprises parmi :

1.1 Approche patrimoniale

Selon TECHMENI (l'approche patrimoniale regroupe l'ensemble des méthodes qui présentent un caractère historique et non prévisionnel. Ces méthodes sont essentiellement basées sur le patrimoine de l'entreprise, c'est-à-dire le bilan et le compte de résultat et éventuellement les annexes. Il s'agit d'une approche plutôt statique, par opposition aux approches prévisionnelles ou perspectives fondées sur l'estimation des flux future de bénéfices, de dividendes ou de cashflow de l'entreprise¹⁴

C'est une méthode simple qui examine chaque poste de passif et actif inscrit dans le bilan de l'entreprise.

1.1.1 Méthodes basées sur le patrimoine de l'entreprise

C'est une méthode qui se base sur ce qu'elle possède réellement.

1.1.1.1 Actif net comptable (ANC)

Actif net comptable autorise de donner une estimation brute d'une entreprise à partir de son bilan comptable. Cette évaluation prend en compte que le passé et non les anticipations des résultats futur, elle présuppose néanmoins la poursuite de l'activité dans la mesure où les actifs sont évalués à leur valeur bilancielle et non à un prix de liquidation.

¹⁴ Techmeni, (E), évaluation des entreprises, Edition economica, 2eme Edition, paris, p08

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Selon TECHMENI, peut être calculé selon deux approches : premièrement, la différence entre l'actif diminué des non-valeurs et le passif exigible, deuxièmement, la valeur comptable des capitaux propres après affectation des résultats de l'exercice. Ces derniers sont égaux à : situation nette plus subvention d'investissement plus provision réglementées.¹⁵

ANC se calcule de deux manières :

$$\text{ANC} = \text{actif} - (\text{non-valeur} + \text{DLMT} + \text{DCT})$$

Ou bien :

$$\text{ANC} = \text{fond propre} - \text{actif fictif}$$

ANC constitue une première approximation simple mais rapide de la valeur de l'entreprise, mais ne traduit pas la valeur réelle de celle-ci, certaines des insuffisances seront réévaluées lorsque on détermine ANC corrigé actif sont évalués à leur bilancielles et non à un prix de liquidation

1.1.1.2 Actif net comptable corrigé (ANCC)

Selon LEGROS. G : « la méthode de l'actif net comptable corrigé ANCC se fonde sur les Données comptables patrimoniales de l'entreprise à évaluer : la valeur de l'entreprise est égale à la somme des éléments qui constituent le patrimoine de l'entreprise qui soit comptabilisé ou non, exprimé en valeur actuelle au jour de l'évaluation¹⁶

ANCC correspond à la différence entre la valeur économique des actifs réels (Fréquemment supérieur à la valeur nette comptable) et la valeur économique des dettes réelles (assimilée généralement à leurs valeurs comptables)

De manière plus détaillée ANCC est égal à son actif net comptable auquel procède de réévaluation et de retraitement de certains postes d'actifs ainsi que du passif du bilan de l'entreprise il se calcule comme suit :

$$\text{ANCC} = \text{ANC} \pm \text{Retraitements du bilan}$$

Ou bien :

$$\text{ANCC} = \text{valeurs économiques (réelles) des actifs} - \text{valeurs économiques (dettes)}$$

¹⁵ Techmeni,(E), opt cite,p09

¹⁶ Logros, l'évaluation de l'entreprise, Edition dunod, paris, 2011, p207

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

1.1.2 Les techniques basées sur le capital économique de l'entreprise

Nous allons voir dans ce qui suit ces techniques qui se représentent en « la valeur substantielle brute » et « les capitaux permanents nécessaires à l'exploitation »

1.1.2.1 La valeur substantielle brute (VSB)

Il ne s'agit plus de déterminer la valeur nette des biens qui sont la propriété de l'entreprise, mais plutôt d'évaluer l'ensemble des biens et des dépenses nécessaires pour son exploitation, quel qu'en soit le propriétaire.

La valeur substantielle brute n'est pas corrigée de l'élément de dette (passif du bilan) et n'est jamais utilisée comme valeur de l'entreprise, mais sert au calcul du goodwill. Elle représente la totalité des emplois corporels de l'entreprise engagés et organisés pour en réaliser l'objet sans tenir compte de leur mode de financement

- Il faut déduire de l'actif tous les éléments corporels ou incorporels non nécessaires à l'exploitation
- L'élément incorporel autre que le goodwill, tels les brevets ou les marques, sont pris en compte dans la VSB à leur valeur d'évaluation
- Les frais d'établissement sont également inclus dans la VSB (position différente de celles appliquées pour le calcul de l'ANCC)

Formule¹⁷ :

$$\text{VSB} = \text{ANCC} + \text{DLMT} + \text{complément de substance (biens en location, biens en crédit-bail, effets escomptés non échus)} + \text{frais d'établissement} - \text{frais de réparation à engager pour maintenir certains biens en état de fonctionnement}$$

1.1.2.2 Capitaux permanents nécessaires à l'exploitation (CPNE)

La notion de capitaux permanents nécessaires à l'exploitation (CPNE) a été introduite par BARNAY et CALBA. Elle représente le montant des capitaux à long terme indispensables au fonctionnement normal de l'entreprise, soit la masse des ressources nécessaires pour financer les investissements et le besoin en fonds de roulement (BFR) normatif afin que l'entreprise soit en équilibre financier.

¹⁷ Techmeni, (E),opt cite,p13

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Formule¹⁸ :

$$\text{CPNE} = \text{immobilisation d'exploitation} + \text{BFR d'exploitation (généralement le BFR normatif)} \\ + \text{immobilisation en crédit-bail} + \text{immobilisation louées}$$

Ou bien :

$$\text{CPNE} = \text{VSB-dettes à court terme} - \text{effets escomptes non échus}$$

1.1.3 Méthode de goodwill

S'appelle aussi méthode mixte, c'est une valeur supplémentaire qui ne peut pas être attribué directement aux actifs tangibles de l'entreprise. Cela inclut des éléments tel que : la réputation, les relations clients, la marque l'innovation... etc. C'est une façon de prendre en compte la valeur future potentielle de l'entreprise.

1.1.3.1 Définitions de goodwill

La notion de Goodwill peut être définie en deux sens :

- **En comptabilité** : le GW ou survaleur (surprofit) correspond à la différence entre le prix payé par un acheteur lors de l'acquisition d'une entreprise et l'actif net comptable de cette entreprise.
- **En matière d'évaluation** : le GW sera appréhendé selon la problématique suivante : au-delà des valeurs de marché des actifs et passifs tangibles du bilan ; il peut exister une valeur supplémentaire par nature incorporelle appelé Goodwill, son existence sera liée à l'usage plus ou moins efficace que l'entreprise fait ses actifs.

De manière globale le GW peut être définie comme l'excédent ; lié à la rentabilité et la valeur globale de l'entreprise (V) sur sa valeur patrimoniale (VP)

$$V = \text{ANCC} + \text{GW}$$

V : valeur de l'entreprise

ANCC : actif net comptable corrigé

GW : goodwill

¹⁸ Techmeni,(E), otp cite ,p14

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

De suite si les actifs sont bien utilisés c'est-à-dire procurent une rentabilité supérieure aux attentes du marché, alors c'est un goodwill, si ces actifs sont mal utilisés et conduisent donc à des performances de rentabilité inférieure aux anticipations du marché, c'est alors un badwill.

1.1.3.2 Méthodes de calcul de goodwill

De ce fait le GW peut être calculé par plusieurs méthodes :

- La méthode directe capitalisée ou méthode des anglo-saxons
- La méthode de la rente de Goodwill ou méthode directe actualisée
- La méthode de l'union des experts comptables, économiques et financiers
- Les méthodes empiriques

On détaille ces deux méthodes :

A. La méthode directe capitalisée ou méthode des anglo-saxons

Le goodwill est déterminé directement et non par différence entre une valeur globale et une mesure d'actif net

Le GW est alors défini comme la valeur actualisée sur un horizon infini au taux K, d'un surprofit calculé par rapport à la rémunération aux taux i de la valeur substantielle brute.

Formule¹⁹ :

$$GW = \frac{(B - iVSB)}{K}$$

B= bénéfice moyen future

i= taux d'actualisation

K= taux d'actualisation incorporant une prime de risque

Cette formule implique l'hypothèse d'une durée d'existence du goodwill infinie

¹⁹ Techmeni,(E), otp cite ,p14

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

B. Méthode de la rente de good Will actualisée ou méthode directe actualisée

Contrairement à la précédente, cette méthode prend pour l'hypothèse que le surprofit a une durée n limitée.

Le goodwill est alors défini comme la somme actualisée des surprofits observe sur les n périodes²⁰

$$GW = \sum_{p=1}^n (B - iVSB) (1 + K)^{-p}$$

1.2 Méthodes dynamique

L'approche dynamique ou prospective pour évaluer une entreprise se base sur des modèles théoriques qui prennent en compte les flux de dividendes ou de bénéfice futurs actualisés à un certain taux. Ces méthodes considèrent l'entreprise comme un investissement et fournissent une base solide pour une évaluation plus objective que la valeur de ses actifs.

1.2.1 L'évaluation par l'actualisation des dividendes

« Avant la généralisation de l'évaluation par les flux de trésorerie disponibles l'entreprise était souvent évaluée par le modèle d'actualisation dividendes. Il s'agit sans doute du modèle le plus directe pour évaluer la valeur d'une action puisqu'il ne repose que sur les cash-flows versés aux actionnaires ». ²¹

Dans ces méthodes la valeur de l'entreprise est calculée à partir des flux de dividende versés aux actionnaires.

$$D = d \times B$$

D : Dividendes.

d : taux de distribution.

B : Bénéfice.

²⁰ Techmeni,(E) , opt cite ,p20

²¹ PALARD. (j.e). MBERT : « guide de pratique évaluation d'entreprise » édition EYROLLES. 2013 pages 268 -267

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Pour déterminer le taux de distribution prévisionnel, on se rapporte à la politique passée de l'entreprise sur la base d'une moyenne de 3 à 5 dernières années

Parmi ces méthodes il y a :

1.2.1.1 Le modèle d'Irving Fisher

Selon Irving Fisher, la valeur d'une action correspond à ses flux futurs actualisés. Ce modèle d'actualisation des dividendes repose sur les hypothèses suivantes :

- Les flux à recevoir par l'actionnaire (les dividendes) sont constants, leur croissance est nulle
- Le taux de distribution des bénéfices (ou pay-out ratio) est identique tous les ans
- Le délai de détention de l'action est à l'infini

En tenant compte de toutes ces hypothèses, la valeur de l'action peut être calculée par simplification en utilisant la formule suivante :

$$\text{Valeur théorique de l'action} = D/i$$

i : taux d'actualisation (correspond au coût des capitaux propres).

D : dividende versé (généralement en fin d'exercice)

Ce modèle fonctionne, mais présente des limites :

- Difficulté d'estimer les dividendes futurs sur le long terme
- Dépend de la politique de distribution de l'entreprise
- Ne prend pas en compte les perspectives de rentabilité future²²

1.2.1.2 Modèle de Gordon Shapiro

Le modèle de Gordon Shapiro développé en 1956 vient en amélioration du modèle Fisher ; en intégrant quelques hypothèses dans son calcul :

- Les flux à recevoir par l'actionnaire ont un taux de croissance constant g ;

²² <https://compta-online.com>

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

- Les plus ou moins-value espérés lors d'une hausse ou une baisse de la valeur boursière de l'action ne sont pas prises en compte
- Le taux de rentabilité attendu par les investisseurs doit être supérieur au taux de croissance des dividendes g

La valorisation de l'action selon le modèle peut être déterminée par la formule simplifiée suivante :

$$\text{Valeur théorique de l'action} = \frac{D}{(K_{cp} - g)}$$

Avec :

D : dividende anticipée par la première période

$i(K_{cp})$: Taux d'actualisation (correspond au coût des capitaux propres au taux de rendement exigé par les actionnaires)

g : taux de croissance constant (est estimé par les analystes financiers²³)

1.2.2 L'évaluation par actualisation des bénéfices

Dans cette méthode, on évalue la valeur de l'action en se basant sur le résultat plutôt que sur les dividendes de la période t . Cela suppose que l'entreprise n'émet pas de nouvelles actions.

Différents modèles sont définis en fonction de la prise en compte ou la négligence d'un problème d'équilibre financier.

1.2.2.1 L'équilibre n'est pas explicite

La plupart des modèles supposent une hypothèse implicite pour faciliter leur utilisation. Dans ce cas ; il y a plusieurs modèles parmi :

- Les méthodes de rentabilité
- Le délai de recouvrement

²³ <https://compta-online.com>

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

A. La méthode de rentabilité

Cette méthode consiste à calculer la valeur en additionnant les bénéfices futurs actualisés ; cela permet d'estimer la valeur globale de l'entreprise.

$$V = B_1(1 + K) + B_2(1 + K)^2 + \dots + B_3(1 + K)^3 + B_n(1 + K)^n$$

Avec :

V : la valeur de l'entreprise.

B : Bénéfice moyen futur.

K : Le taux d'actualisation

Ensuite, « cette méthode consiste à multiplier la capacité bénéficiaire de l'entreprise (en retenant le résultat net ou les dividendes) par un coefficient correspondant aux acteurs de celle-ci. La capacité bénéficiaire peut se calculer à partir des résultats passés ou des résultats futurs espérés de l'entreprise ». ²⁴

B. Le délai de recouvrement

Est une méthode d'évaluation d'entreprise qui se base sur la période d'amortissement engagé ; ce modèle développé par RAINSY Sam, permet de déterminer le nombre de bénéfices prévisionnels successifs nécessaires pour leurs sommes actualisées soit égale à la valeur présente (le cours) de la société actuelle étudiée²⁵.

Le calcul se fait de la manière suivante :

$$VE = C = \sum_{t=1}^{\infty} B_t (1 + K)$$

Avec :

Ve = valeur de l'entreprise

C = Cours de l'action

Bt = bénéfices de l'année t

K : Taux d'actualisation

²⁴ <https://compta-online.com>

²⁵ DE LA CHAPELLE. Philippe « évaluation des entreprises » 2ème édition ECONOMICA, Paris 2004 page 120

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

La période de prévision s'étend jusqu'à ce que la somme des bénéfices actualisés atteigne la valeur de l'action sur le marché, cela signifie que l'on prévoit les bénéfices futurs jusqu'à ce qu'ils atteignent la valeur de l'action.

1.2.2.2 L'équilibre financier explicitement pris en compte

Cette approche s'appuie sur que le bénéfice généré par l'entreprise doit être suffisant pour soutenir sa croissance et financer de nouveaux investissements, cela implique de prendre des décisions financières judicieuses telle que réinvestir une partie des bénéfices dans l'entreprise plutôt que les distribuer aux actionnaires.

Avant de pouvoir distribuer les dividendes aux actionnaires l'entreprise doit générer suffisamment de bénéfices pour couvrir les investissements. C'est une façon pour l'entreprise de trouver l'équilibre entre récompenser les actionnaires et assurer sa propre stabilité financière. Le modèle comporte plusieurs paramètres :

- Le bénéfice distribuable compatible avec la politique d'investissement
- La productivité qui traduit les résultats générés par les investissements sera élevée en début de période et aura tendance à déterminer ensuite
- Elle sera faible au départ et satisfaisante en fin de période ; pour une société en redressement

1.2.3 L'évolution par actualisation des Cash-flows

Cash-Flow peut être défini : « un flux net de trésorerie que l'activité d'une entreprise sécrète au cours d'une période.²⁶ »

Selon cette méthode ; la valeur d'une entreprise correspond à la somme des valeurs actuelles des flux futurs générés par son exploitation, actualiser à un taux approprié.

En calcule selon 3 étapes :

- Déterminer le flux de trésorerie disponible (FTD) a pour une période de précision explicite
- Calculer le cout du capital
- Estimer la valeur terminale

²⁶ CAUSSERGUES. « Synthèse autofinancement, cash-flow, excédent de trésorerie d'exploitation » édition BANQUE, Paris Page 23

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

1.2.3.1 Déterminer le FTD pour une période de précision explicite

FTD = le résultat d'exploitation après impôt et avant frais financier de la période t

+ les dotations aux amortissement et provision

- La variation de besoin de fond de roulement de la période t

- Les investissements (équipements et renouvellement de la période)

Le taux d'actualisation appliqué doit refléter le coût d'opportunité de chacun des apporteurs de capitaux pondéré par sa contribution, (part) dans les capitaux de l'entreprise ces taux appelés le coût moyen pondéré du capital

Calculer le coût du capital

(CMPC) représente un coût d'opportunité qui évalue pour les investisseurs le choix qu'il faut d'investir leurs capitaux dans l'entreprise plutôt que de le placer ailleurs²⁷

$$CMPC = \{k_{cp}/(cp + d)\} + \{i(1 + i)D/(cp + D)\}$$

Avec :

K_{cp} : coût de capitaux propre

I = coût de la dette

C_p = valeur économique de capitaux propre

D = valeur économique de la dette

1.2.3.3 Estimation de la valeur terminale (Vt)

La valeur terminale, correspond à la somme de la valeur actuelle des cash-flows ou la période de prévision explicite est celles des cash-flows après la période de prévision non explicite²⁸.

$$VT = \sum_{t=1}^n CFDT(1 + CMPC)^{-t} + VT(1 + CMPC)^{-n}$$

²⁷ Techmeni, ; opt cite , ;p48

²⁸ Techmeni, ; opt cite , ;p50

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Avec :

CFd : = cash-flow sur la période de prévision explicite

Vt= la valeur terminale à la fin de période n

CMPC= cout moyen pondérer du capital

2 Evaluation de projet de l'entreprise

L'évaluation de projet permet d'avoir une vision claire de la faisabilité et de la rentabilité du projet spécifique, en évaluant les couts, les revenus potentiels, les risques, les bénéfices attendus, on peut déterminer si le projet peut générer des bénéfices cela peut minimiser les risques, d'optimiser les chances de succès du projet et ceci aide l'entreprise à se développer.

Selon Hélène RAINELLI le Montagnier : « on ne peut pas réellement considérer qu'il existe en finance une théorie intégrée de l'investissement de l'entreprise, sur ce terrain la théorie financière apparaît plutôt comme une boîte à outils où il est possible d'aller chercher l'instrument le mieux adapté aux problèmes considéré, l'objectif de la théorie financière en matière de décision d'investissement et de proposer au dirigeant d'entreprise une démarche ; rationnelle permettant de déterminer si il faut ou non mettre des fonds dans tel ou tel projet industriel ou commercial il s'agit tout d'abord de définir un critère permettant de discriminer les bons et les mauvais projets pour proposer une méthode permettant d'évaluer un projet donné au regard de ce critère. »²⁹

Donc en théorie financière, il n'existe pas de théorie spécifique qui porte directement sur les projets d'investissement, cependant, il y a des critères financiers et économiques que les projets doivent satisfaire pour être considéré comme rentable. Parmi ces critères on retrouve la valeur nette actuelle VAN, le délai de récupération ...etc.

²⁹ Hélène reinelli Montagnier nature et fonction de la théorie financière 2003 page 71

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Section 03 : Mode de financement des investissements

Le financement des investissements est un aspect crucial pour le développement d'une entreprise

Lorsqu'une entreprise souhaite réaliser des projets d'investissement une bonne planification financière et une analyse rigoureuse permettent de garantir la disponibilité des ressources nécessaires pour les réaliser

Il existe plusieurs modes de financement, on distingue les trois suivantes :

1 Financement par fond propre

C'est une option de financement où l'entreprise utilise ses propres ressources financières pour financer ses projets

L'avantage de financer par les fonds propres c'est de ne pas avoir à rembourser de prêt ou à payer d'intérêt

Ceci se fait essentiellement par les trois éléments (l'autofinancement, augmentation du capital, cession d'éléments d'actif).

1.1 L'autofinancement

L'autofinancement pour une entreprise consiste à recourir à sa propre trésorerie pour financer un investissement. L'entreprise utilise les profits dégagés au cours des années précédentes, et qui n'ont pas été distribués aux associés.³⁰

En effet, chaque année peut calculer à partir de son résultat et son excédent brut d'exploitation, sa capacité d'autofinancement (CAF) selon deux méthodes

1.1.1 Méthode additives

Elle se calcule à partir de résultat net de l'exercice

³⁰ <https://l-expert-comptable.com>

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Tableau 1 : Méthode additive de calcul de la CAF

CAF
Résultat net
+
Dotations aux amortissements et provisions
+
Valeur comptable des éléments d'actif cédés
-
Reprise sur amortissements et provisions
-
Produits de cession d'éléments d'actif
-
Quote part subvention virée au compte de résultat.

Source : réaliser par nos efforts

1.1.2 Méthode soustractive

Elle se calcule à partir de l'excédent brut d'exploitation

Tableau 2 : Méthode soustractive de calcul de la CAF

CAF
Excédent brut d'exploitation (EBE)
+
Autres produits d'exploitation (encaissables)
-
Autres charges d'exploitation (décaissables)
+
Produits financiers (sauf les reprises de provision)
-
Charges financières (sauf dotations)
+
Produits exceptionnels (sauf cession et reprise de provisions)
-
Charges exceptionnelles (sauf VNC des cessions et dotations aux éléments exceptionnels)
-
Impôt sur les bénéfices

Source : réaliser par nos efforts

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

1.2 Cession d'éléments d'actifs

Céder des éléments inscrits à l'actif de l'entreprise permet de dégager de la trésorerie afin de réaliser des investissements. Il peut être ainsi pertinent de céder une immobilisation obsolète afin d'en acquérir une plus moderne et productive³¹

1.3 Augmentation de capital

L'augmentation de capital est une opération financière par laquelle une entreprise augmente son capital social par l'entrée de nouveaux investisseurs en émettant de nouvelles actions.

Cela permet à l'entreprise de lever des fonds supplémentaires pour financer ses projets ou sa croissance. C'est comme si l'entreprise "augmentait" son capital en accueillant de nouveaux actionnaires il y a plusieurs façon d'augmentations :

1.3.1 Augmentation de capital par apports en numéraire

Il s'agit d'une augmentation du capital par apport nouveau, suite à l'émission d'actions nouvelles payantes. C'est une émission contre espèce et n'est faite que sous l'autorisation de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires. L'augmentation du capital émis peut ne pas être acceptée si les intérêts des actionnaires ne sont pas suffisamment protégés par la direction. Ainsi, il est réservé aux anciens actionnaires la faculté de souscrire aux nouvelles actions avant toute autre personne.³²

1.3.2 Augmentation de capital par incorporation de réserves ou de primes d'émission

L'augmentation de capital par incorporation de réserves est une opération qui laisse la valeur des fonds propres ou la situation nette inchangée, puisqu'elle n'apporte pas de nouvelles ressources ainsi, les nouvelles actions émises sont distribuées gratuitement aux anciens actionnaires. Ce type d'opération entraîne la diminution ou la disparition de compte « réserves » et l'augmentation du capital émis d'un montant équivalent. L'opération de l'augmentation de capital émis par incorporation de réserves ne diffère pas de celle en numéraire, en termes de procédés de protection des actionnaires anciens. En effet, la hausse de la valeur de l'action juste après l'augmentation du capital est directement compensée par l'attribution aux

³¹ <https://> : Compta financements-investissements-entreprise

³² Cours ASSOUS Nassima déposé à la bibliothèque de l'université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou ,2021

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

actionnaires actuels de nouvelles actions gratuites et des « droits d'attribution ». Cette attribution se fait au prorata des participations de ceux-ci au capital émis de l'entreprise. A ne pas confondre le « droit d'attribution » avec le « droit de souscription ³³ »

1.3.3 Augmentation de capital par apports en nature

Cette opération n'apporte pas de moyens monétaires supplémentaires à l'entreprise mais elle constitue néanmoins une opération indirecte de financement par l'apport de terrains, de construction ou de matériels lui permettant d'accroître ses moyens de production. Elle ne modifie pas sensiblement la situation financière de l'entreprise.

1.3.4 Augmentation de capital par conversion de créances en action

Il s'agit d'une opération financière importante pour la société, puisqu'elle conduit à substituer à une dette à long au à court terme une modification du capital social. Elle ne constitue pas à proprement parler une opération de financement car elle ne se traduit pas par un apport de capitaux nouveaux en numéraire, ou de biens en nature. Elle n'est réalisée qu'en cas de sérieuses difficultés financières ; car elle introduit de nouveaux associés qui peuvent avoir pour conséquence un changement de majorité financière de l'entreprise.

2 Financement par quasi fonds propres

Il existe des sources de financement hybrides, dont la nature se situe entre les fonds propres et les dettes.

2.1 Les titres participatifs

Les titres participatifs sont des titres de créances dont l'émission est réservée aux sociétés de secteur public et aux sociétés. Ils ne sont remboursables qu'une en cas de liquidation de la société ou à l'expiration d'un délai qui ne peut être inférieur à 7 ans. Ils ne sont remboursables qu'après règlement de toutes les autres créances. Leur rémunération comporte une partie fixe et une partie variable, indexée sur le niveau d'activité ou de résultat de la société.³⁴

³³ Polycopie du cours ASSOUS Nassima déposé à la bibliothèque de l'université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou ,2021

³⁴ Jean Barreau et All, Gestion financière, 15^{ème} édition Dunod, Paris, 2006, P 370.

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

2.2 Les prêts participatifs

Le prêt participatif est une créance accordée par les établissements de crédits aux profits des entreprises ; pour les aider et les renforcer à améliorer leur structure financière et augmenter leur capacité d'endettement³⁵.

2.3 Les titres subordonnés

Comme le cas pour les titres participatifs, ces titres sont assimilables à des obligations mais dont le remboursement ne s'effectue qu'en cas de liquidation et après avoir remboursé tous les autres créanciers, appart les titres participatifs. Ce sont en général des titres dont le rendement est faible.³⁶

2.4 Les subventions d'investissement

La subvention représente l'acquisition gratuite d'un actif. L'Etat utilise ce mécanisme pour favoriser la réalisation de certains investissements ou innovations technologiques.³⁷

3 Le financement par endettement

Le financement par endettement implique l'acquisition de capitaux en contractant des dettes auprès de prêteurs, telles que des banques ou des investisseurs obligataires, avec l'engagement de rembourser le principal et les intérêts selon des modalités convenues

3.1 Crédit bancaire

En plus des sources internes, les entreprises peuvent se financer également en recourant à la banque. Cependant, le recours à l'emprunt bancaire est en forte relation avec la capacité du remboursement et d'endettement et le risque encouru par le prêteur.³⁸

Les crédits bancaires, diffère dans plusieurs caractéristiques : modalités de remboursement, la durée, taux d'intérêt, condition de remboursement ainsi en distingue 2 grandes catégorie :

³⁵ Conso et Hemici.F, Gestion financière de l'entreprise, 10ème édition Dunod, Paris, 2002, P 434.

³⁶ Jean Barreau et All, Gestion financière, 15ème édition Dunod, Paris, 2006, P 371.

³⁷ Robert Houdayer, Evaluation financière des projets, 2ème édition Economica, Paris, 1999, P 205

³⁸ Barneto, P., Gregorio, G. « Finance DSCG 2 : Manuel et application », Paris : Edition DUNOD, 2009

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

3.1.1 Le crédit à moyen et long terme

Le crédit à moyen terme est destiné au financement des investissements de différentes natures. Il est qualifié d'une durée comprise entre 2 à 7 ans, quant au crédit à long terme il est d'une durée comprise entre 7 et 20 ans, et il sert à financer les investissements de longue durée.³⁹

3.1.2 Le crédit à court terme : Le crédit court terme

Est une forme de financement accordée aux entreprises, particuliers ou autres entités afin de répondre à des besoins immédiats de trésorerie ou de liquidités, et ce, généralement pour une période n'allant pas au-delà de deux ans⁴⁰.

3.2 Le crédit-bail (ou leasing)

Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à déboursier la somme correspondant au cout d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées "Loyers"⁴¹.

3.3 Emprunt obligataire

Ce sont les grandes entreprises qui peuvent faire appel à ce type d'emprunt. Le principe est le Suivant : l'entreprise fait appel à l'épargne publique en émettant des obligations qui sont en fait des titres de créances négociables. L'obligataire prête de l'argent à l'entreprise à certaines conditions de taux de remboursement. L'intérêt versé par l'entreprise à l'obligataire est appelé « Coupon », l'obligation est une valeur mobilière cotée sur le marché financier.⁴²

3.4 Le crédit fournisseur

Est défini comme un ensemble des dettes correspondant aux factures fournisseurs non encore payées. En termes de financement du besoin d'exploitation, il s'agit de la principale

³⁹ Sauvageot, G. « Précis de finance », Edition NATHAN, 2003, P.104

⁴⁰ <https://affacturage.fr>

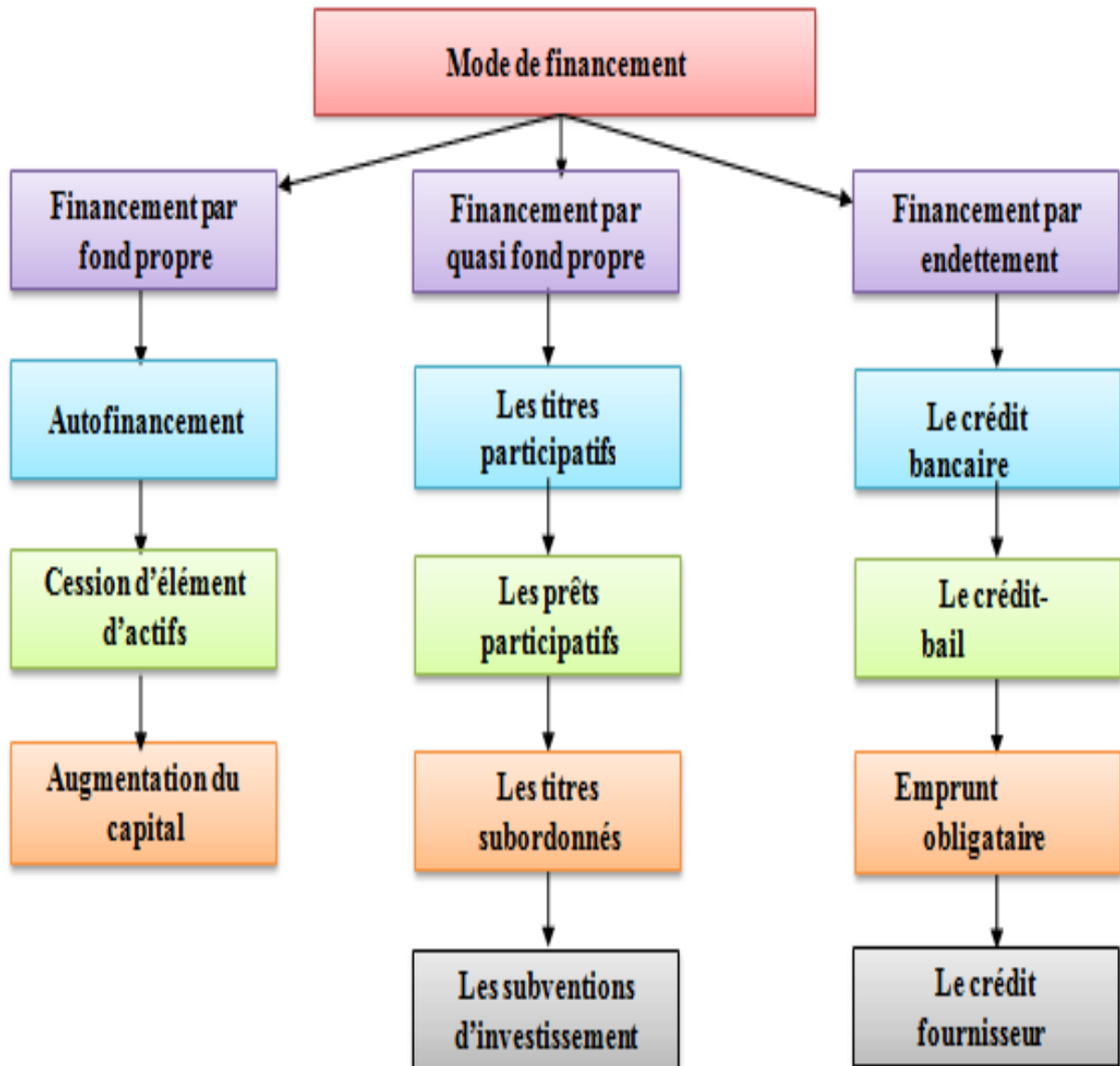
⁴¹ BOUYAKOUB, Farouk. « L'entreprise et le financement bancaire », Alger : Edition CASBAH, 2000, P.263

⁴² Cabane, P. « L'essentiel de la finance à l'usage des managers : Maitriser les chiffres de l'entreprise », Paris : Edition d'organisation, 2014.p216-217

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

ressource.⁴³ Autrement, ce crédit permet à l'entreprise l'utilisation des marchandises livrées, mais non encore payées.

Figure 2 : Mode de financement



Source : Réalisé par nos efforts

⁴³ Idem, P.384

Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements

Conclusion

La théorie financière propose des méthodes d'évaluation pour les entreprises elles-mêmes, plutôt que pour leurs projets spécifiques. En tant que boîte à outils, elle aide les investisseurs à prendre des décisions éclairées en fournissant des critères d'évaluation clairs. Ces méthodes permettent d'estimer la valeur globale d'une entreprise, d'évaluer sa performance financière et de comprendre ses risques potentiels. En offrant des analyses détaillées et des modèles précis, La théorie financière est essentielle pour guider les décisions stratégiques des investisseurs, assurant ainsi une évaluation rigoureuse et une gestion optimale des entreprises.

Le prochain chapitre va aborder en détail les critères d'évaluation et les risques liés à la prise de décision.

Chapitre II

Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Introduction

L'investissement est un pilier fondamental de toute stratégie économique, que ce soit au niveau individuel, organisationnel ou gouvernemental. C'est le moteur de la croissance économique, l'élément déclencheur de l'innovation et le catalyseur du progrès. Cependant, investir n'est pas une décision à prendre à la légère. C'est là qu'intervient l'évaluation d'investissement.

L'évaluation d'un investissement consiste à examiner attentivement ses mérites et ses risques potentiels avant de s'engager financièrement. Cette évaluation peut se faire selon divers critères, allant des aspects purement financiers aux considérations économiques et aux risques associés. En fin de compte, cette évaluation informée est ce qui guide la prise de décision rationnelle en matière d'investissement.

Dans ce chapitre, nous examinerons trois parties distinctes

La première se concentre sur l'analyse des données financières pertinentes pour évaluer la rentabilité et la faisabilité d'un investissement. Les indicateurs tels que le VAN (valeur actualisée nette), le TIR (taux interne de rendement) et le délai de récupération sont souvent utilisés pour évaluer la viabilité financière d'un projet d'investissement, et IP (indice de profitabilité). Ainsi que l'évaluation économique et les points de différence avec l'évaluation financière

La deuxième, met en lumière l'importance de la gestion des risques dans le processus d'investissement. Nous examinons les divers types de risques auxquels un investissement peut être confronté, tels que les risques d'approvisionnement, le risque lié à l'inflation, le risque du marché, etc. et comment ces risques influencent la prise de décision en matière d'investissement. La prise de décision informée nécessite une évaluation minutieuse des risques et une stratégie appropriée pour les atténuer ou les gérer efficacement.

Enfin, dans la dernière nous élargissons le cadre pour tenir compte des critères d'évaluation dans une société prestataire de service, passant d'abord par définir cette société puis les critères d'évaluation et finir par les indicateurs de performance d'une société de service.

En combinant ces trois aspects, nous acquérons une compréhension holistique de l'évaluation d'investissement et des facteurs qui influent sur la prise de décision en matière d'investissement.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Section 01 : Evaluation selon les critères financiers

Dans le domaine de l'investissement, l'évaluation financière est primordiale. Elle repose sur des critères tels que la valeur actuelle nette (VAN), le taux interne de rentabilité (TIR), et d'autres indicateurs clés que nous allons découvrir dans la suite de cette partie.

1 Définition de l'évaluation financière

D'après Robert HOUDAYER, L'évaluation financière est « la phase de l'étude d'un projet qui permet d'analyser si ce projet est viable, et dans quelles conditions, compte tenu des normes et des contraintes qui lui sont imposées à partir des études techniques et commerciales déjà réalisées. Elle consiste à valoriser les flux résultant des études précédentes pour déterminer la rentabilité et le financement du projet. Pour cela on construit généralement plusieurs scénarios résultant d'une analyse de sensibilité menée à partir des différents risques encourus par le projet et permettant de définir des stratégies de réalisation. ». ⁴⁴

Deux approches d'évaluation financière sont distinguées :

- Les critères simples d'évaluation, qui reposent sur le taux moyen de rentabilité (taux moyen de rentabilité « TMR » ; délai de récupération « DR »).
- Les critères basés sur l'actualisation, reposent sur l'actualisation des flux monétaires (délai de récupération actualisé « DRA » ; valeur actuelle nette « VAN » ; taux de rendement interne « TRI », indice de profitabilité « IP »).

1.1 Les critères simples d'évaluation

Ces critères sont fréquemment utilisés dans la pratique car ils sont simples. Cependant ils comparent des sommes échelonnées dans le temps sans les actualiser. Leur portée est donc limitée. Ils devront être confortés avec des outils plus élaborés.

1.1.1 Délai de récupération

« Le délai de récupération appelé aussi « durée de recouvrement » ou « durée d'amortissement d'un investissement » est égal à la durée nécessaire aux flux d'exploitation pour récupérer le montant de l'investissement ». ⁴⁵

Il est généralement déterminé en nombre d'années et de mois.

⁴⁴ HOUDAYER, Robert. « Evaluation financière des projets, ingénierie de projet et décision d'investissement », 2ème éd, Paris : Edition ECONOMICA, 1999, P.09.

⁴⁵ Lasary, « Evaluation et financement de projets », Ed. Distribution, El Dar El Othmania, 2007. P.104

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Formule :

$$DR = \frac{I_0}{F}$$

I_0 = la dépense d'investissement réalisée à l'instant 0

F = le flux net de liquidité périodique constant généré par l'exploitation de l'investissement chaque année.

Le délai de récupération du capital investi est à la fois :

- Un critère de sélection : il permet de choisir entre deux projets concurrents.
- Un critère de rejet : il permet de rejeter tout projet qui se situera au-delà d'une durée arrêtée par l'entreprise.

1.1.1.1 Avantages et inconvénients de délai de récupération

Le DR contient des avantages et des inconvénients que nous retrouverons dans le tableau suivant :

Tableau 3 : avantage et inconvénients de DR

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-La rapidité de calcul ;-Un critère important quand l'entreprise est face à un rationnement des capitaux-Quand les actionnaires souhaitent récupérer rapidement leurs fonds.-Quand le projet comporte des risques liés au temps, il est important de récupérer le capital investi le plutôt possible.	<ul style="list-style-type: none">-Les flux ne sont pas actualisés ce qui rend l'emploi de ce critère peu crédible ;-Le délai de récupération ignore les flux qui interviennent après la récupération, il ne tient pas compte de la rentabilité réelle de l'investissement.

Source : d'après nos efforts

1.1.2 Le taux moyen de rentabilité (TMR)

Le taux moyen de rentabilité est le rapport du bénéfice issu du projet sur le capital investi. La méthode du taux moyen de rentabilité utilise donc, comme recette issue de l'investissement, le bénéfice comptable. Elle pose que le TMR est égal au rapport⁴⁶

⁴⁶ PLANCHON, André. « Gestion financière », Paris : Edition FOUCHER, P, 185

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Formule :

$$\text{TMR} = \frac{\text{Bénéfice issu du projet}}{\text{Capital investi}}$$

- Un projet peut être adopté si le taux de rentabilité est supérieur à un seuil fixé d'avance par les dirigeants de l'entreprise ;
- Entre deux ou plusieurs projets concurrents remplissant la condition précédente, on retient le projet dont le taux de rentabilité est le plus élevé.

1.1.2.1 Avantages et inconvénients du TMR

Les avantages et les inconvénients du TMR sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 4 : avantages et inconvénients du TMR

Avantages	Inconvénients
-La rapidité et la facilité de calcul ;	-Il ne prend pas en considération la répartition des résultats étalés dans le temps ; -La fixation du taux minimum requis de rentabilité peut être arbitraire ; -Il est calculé sur la base du résultat après amortissement et impôt, or le résultat ne correspond pas à un flux de liquidité.

Source : d'après nos efforts

Les critères non basés sur l'actualisation sont souvent utilisés à cause de leur simplicité de calcul et de leur facilité d'interprétation. Toutefois, le fait qu'ils négligent la dépréciation de l'argent en fonction du temps les rend à priori suspects de manque de rigueur et leur utilisation doit être effectuée en compliment d'autres critères plus élaborés, d'où l'étude des critères basés sur l'actualisation que nous verrons juste après.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

1.2 Les critères basés sur l'actualisation

Les critères d'évaluation basés sur l'actualisation sont des méthodes utilisées pour estimer la valeur actuelle d'un flux de trésorerie futur, ces méthodes sont essentielles en finance pour prendre des décisions d'investissement ou d'évaluation un projet.

1.2.1 Le délai de récupération actualisé « DRA »

Le délai de récupération actualisé est le même avec celui qui précède (délai de récupération), sauf que cette fois ci les flux sont actualisés.⁴⁷

Formule :

$$\sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} = 0$$

n : le délai de récupération actualisé.

i : le taux d'actualisation représentant le coût d'utilisation des fonds.

F : flux nets de liquidité

1.2.1.1 Avantages et inconvénients du DRA

Nous retrouvons dans le tableau suivant les avantages et les inconvénients du DRA :

Tableau 5 : Avantages et inconvénients du DRA

Avantages	Inconvénients
-La prise en compte du coût des capitaux, l'actualisation rend ce critère plus crédible.	-Les flux postérieurs à la récupération sont toujours ignorés ; - Il joue le rôle de critère de sélection que si les projets à comparer ont des durées de vie égales.

Source : d'après nos efforts

⁴⁷ LASARY. « Evaluation et financement de projets », Edition distribution EL DAR EL OTHMANIA ,2007. Page 109.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

1.2.2 La valeur actuelle nette « VAN »

La valeur actuelle nette appelée aussi bénéfice actualisé, est la différence entre les flux nets actualisés d'exploitation sur toute la durée de vie de l'investissement et du capital investi.⁴⁸

Formule :

$$\sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

n : le délai de récupération actualisé.

i : le taux d'actualisation représentant le coût d'utilisation des fonds.

F : flux nets de liquidité.

La valeur actuelle nette est à la fois :

➤ Un critère de sélection :

$VAN > 0$ ➡ projet d'investissement rentable

Il permet de choisir entre deux projets concurrents, on retient celui dont la VAN est la plus élevée.

➤ Un critère de rejet :

$VAN < 0$ ➡ projet d'investissement n'est pas rentable (rejeté) Il permet de rejeter tout projet qui affichera une VAN négative.

➤ Le cas d'une VAN = 0 :

Signifie que l'investissement permet de récupérer la dépense initiale, mais ne permet pas à l'entreprise de s'enrichir. On dit que l'entreprise fait une opération blanche.

1.2.2.1 Avantages et inconvénients

Nous retrouvons dans le tableau suivant les avantages et les inconvénients de la VAN :

⁴⁸ LASARY. « Evaluation et financement de projets », Edition distribution EL DAR EL OTHMANIA ,2007. Page 112.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Tableau 6 : Avantages et inconvénients de la VAN

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-On raisonne à partir des flux actualisés ;-La valeur actuelle nette est incontestablement le critère de choix des investissements le plus complet dans la mesure où :-L'adoption du projet ayant une VAN positive augmentant la richesse de l'entreprise va dans le sens de l'objectif de maximisation de la valeur des actions ;-Tous les flux sont pris en compte sur la durée de l'investissement.	<ul style="list-style-type: none">-Les VAN de projets dont la taille de l'investissement est différente sont impossible à comparer ;-Les VAN de projets dont la durée de vie est différente sont impossible à comparer ;-La VAN est sensible au taux d'actualisation choisi ;-Le taux d'actualisation unique utilisé durant plusieurs années pour actualiser les différents flux reste une hypothèse simplificatrice qui n'est pas sans impact sur la décision à prendre.-La VAN est un critère pour retenir ou rejeter un projet que si la mise de fonds initiale est identique pour les deux projets comparés.

Source : d'après nos efforts

1.2.3 L'indice de profitabilité « IP »

L'indice de profitabilité est un critère qui est venue palier à l'une des insuffisances de la VAN qui faisait que celle-ci ne pouvait être utilisée comme critère de sélection entre deux projets ayants des mises de fonds initiales différentes.

L'indice de profitabilité (IP) permet justement de comparer entre deux projets dont la mise de fond initiale est différente.⁴⁹

Formule :

$$IP = \frac{\text{valeur actualisé de tous les flux d'exploitati(VA)}}{\text{valeur de l'investissement initial}}$$

⁴⁹ LASARY. « Evaluation et financement de projets », Edition distribution EL DAR EL OTHMANIA ,2007. Page 117.

$$IP = \frac{VA}{I_0}$$

- Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son $IP > 1$.
- Entre deux ou plusieurs projets de taille de dépens initiale différente et dont l' $IP > 1$, on retient le projet qui dégage l'indice de profitabilité le plus élevé.

1.2.3.1 Avantages et inconvénients

Nous retrouvons dans le tableau suivant les avantages et les inconvénients de l'IP :

Tableau 7 : Avantages et inconvénients de l'IP

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Il permet de comparer entre deux projets dont la mise de fonds initiale est différente ;-L'IP montre la rentabilité d'une unité monétaire investie ;-Critère qui est venu pour pallier l'une des insuffisances de la VAN.	<ul style="list-style-type: none">-L'IP ne résout pas réellement le problème de différence de taille-Dans le cas où le projet dont la VAN est la plus faible, obtient le meilleur indice, le choisir suppose que l'on soit capable de réinvestir la différence d'investissement et que celle-ci rapportera une rentabilité supérieure à la différence des VAN.

Source : d'après nos efforts

1.2.4 Le taux de rentabilité interne « TRI »

C'est le taux d'actualisation qui égalise le coût d'investissement et les recettes d'exploitation. Le taux de rentabilité interne est le taux qui annule la valeur actuelle nette.⁵⁰

Formule :

$$TRI = \sum_{t=1}^n \frac{-I + Ft}{(1+r)^t}$$

⁵⁰ LASARY. « Evaluation et financement de projets », Edition distribution EL DAR EL OTHMANIA ,2007. Page 120.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

I : le total des investissements

Ft : le flux d'exploitation périodique généré par l'investissement.

r : le taux de rentabilité interne recherché

1.2.4.1 L'intérêt de TRI

Le taux de rentabilité interne est le coût maximum des capitaux qui pourraient supporter le projet d'investissement permettant⁵¹ :

- De récupérer le capital investi
- De rémunérer le capital investi (puisque les flux sont actualisés)

Le taux de rendement interne donne la rentabilité d'un projet en fonction des données intrinsèques. Il donne à ce titre la possibilité de classer plusieurs projets concurrents et de pouvoir opter pour l'un d'eux

C'est donc une technique qui ne prend en compte que les données propres à l'investissement. Aucun élément exogène n'intervient dans le classement des projets.

1.2.4.2 Mode de calcul

Le TRI est calculé en effectuant des itérations successives. Il est prévu de procéder à plusieurs essais et de prendre en considération le taux d'actualisation qui annule la VAN.⁵²

Afin d'accomplir cela, il faudra sélectionner un taux d'actualisation à l'aide d'un choix arbitraire, puis déterminer la VAN à ce taux. Dans le cas où la VAN est positive, il est nécessaire d'augmenter le taux d'actualisation afin de diminuer la VAN, et ainsi de suite jusqu'à ce que la VAN devienne négative. Il sera envisageable d'effectuer une interpolation entre le dernier taux d'actualisation avec une VAN positive et celui avec une VAN négative à ce moment-là

L'évaluation d'un projet d'investissement ne se limite pas uniquement aux critères financiers, mais englobe également une analyse approfondie selon des critères économiques plus larges pour une prise de décision complète et éclairée.

⁵¹ LASARY. « Evaluation et financement de projets », Opt cité, 2007. Page 122.

⁵² LASARY. « Evaluation et financement de projets », Opt cité, 2007. Page 123.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

2 Définition de l'évaluation économique

L'évaluation économique peut être définie comme « la recherche d'indicateurs permettant à ceux qui les mettent en œuvre, d'apprécier les effets positifs et négatifs d'un projet ou d'un programme de point de vue de la collectivité par rapport à des objectifs économiques et sociaux définis à l'avance ». ⁵³

2.1 La distinction entre évaluation économique et évaluation financière

L'évaluation financière a comme but de veiller à la rentabilité des capitaux investis par les entreprises privées, à l'équilibre financier des services publics chargés de gérer les projets. L'évaluation économique vise à aider à préparer et sélectionner les projets apportant la plus grande contribution au développement économique. ⁵⁴

La rentabilité financière d'un projet apparaît ainsi comme une condition nécessaire à la réalisation et à la bonne gestion du projet par les agents concernés. Mais elle n'est pas suffisante pour s'assurer que le projet soit économiquement satisfaisant pour la collectivité nationale.

Le point fondamental est que les techniques d'analyse financière sont codifiées. Quelques soient en effet, leur présentation, les manuels d'analyse financière diffèrent fort peu et donneront rarement lieu, entre spécialistes, à d'ardente polémiques.

Le cas est bien différent en ce qui concerne les évaluations économiques, pour lesquelles chaque pays et souvent chaque organisme responsable a établi, avec plus au moins de précision, sa propre méthodologie.

2.2 Méthodes d'évaluation économique

L'évaluation économique comporte deux méthodes, qui sont la méthode de prix de référence et la méthode des effets.

2.2.1 Méthode de prix de référence

Les prix de référence sont des valeurs utilisées dans les calculs théoriques pour représenter la valeur économique réelle des biens ou services, souvent lorsque le prix de

⁵³ GARRAB, M. « Ingénierie de l'évaluation économique », Paris : Edition Ellipses, 1994, P.14

⁵⁴ BRIDIER.M & MICHAÏLOF. S « évaluation des projets d'investissement » 5^{ème} édition ECONOMICA, 1995. Page 81

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

marché ne reflète pas cette valeur exacte. Cette méthode cherche à calculer le bénéfice qui pourra être rapporté par le projet envisagé, que s'il est positif le projet est donc réalisable.

2.2.2 Méthode des effets

« Elle consiste à apprécier la valeur d'un projet à partir de la mesure des effets de ce projet sur l'ensemble de collectivité ». ⁵⁵

Le principe de base de la méthode des effets est de comparer la situation sans le projet et avec le projet.

La méthode des effets, sert donc à faire apparaître et examiner l'insertion du projet dans l'économie nationale et en particulier, la structure de l'appareil productif.

2.3 Les inconvénients de l'évaluation économique

Les principaux manuels d'évaluation économique ont été rédigés avec un louable souci de cohérence théorique. Il en résulte les divers inconvénients suivants ⁵⁶ :

- Leur lecture est fréquemment difficile pour les non-initiés ;
- Les outils proposés sont difficiles à employés, et exige des informations statistiques qui sont rarement disponible dans les pays en voie de développement ;
- Ces ouvrages répondent le plus souvent aux désirs de planificateurs ou d'organismes financiers de disposer de crible permettant de sélectionner des projets déjà préparés.

Afin d'avoir une appréciation sur la faisabilité du projet, il est nécessaire après avoir effectué l'analyse d'un projet selon les différents critères d'évaluation financiers et économiques, de prendre en compte l'élément du risque et de décision.

Pour cela il convient de rappeler que pour une évaluation d'un projet d'investissement plus complète, il faudrait faire une analyse de risque lié à ce projet ainsi que la décision à prendre face à chaque situation.

⁵⁵ KOEHL, Jacky. « Le choix des investissements », Paris : Edition DUNOD, 2003, P. 99.

⁵⁶ BRIDIER.M & MICHAÏLOF. S « évaluation des projets d'investissement » 5^{ém} édition ECONOMICA, 1995. Page 82

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Section 02 : Risques et décision d'investissement

Dans le domaine de l'investissement, la décision d'investir est souvent influencée par une évaluation minutieuse des risques associés à chaque opportunité. Cette évaluation est cruciale pour prendre des décisions éclairées et minimiser les pertes potentielles.

1 La décision

Il y'a souvent confusion entre critères et décision, or les critères ne servent qu'à préparer, à aider la réalisation d'un choix. Les critères étudiés mettent en avant certaines rationalités ; décider c'est se situer parmi elles.

Avant d'aboutir à une décision il faut que l'évaluation mette en avant les points les plus ambigus, les plus sensibles du projet.⁵⁷

1.1 Définition de la décision d'investissement

La décision d'investissement signifie, de manière générale, le sacrifice d'une valeur présente certaine en contrepartie d'une valeur future plus ou moins aléatoire. Elle repose sur deux principaux attributs : le temps et le risque. Leur prise en compte rigoureuse est indispensable pour envisager de façon rationnelle l'opportunité d'un tel sacrifice et nécessite de traiter, en parfaite cohérence, à la fois de finance de marché et de finance d'entreprise.⁵⁸

1.2 Catégories de décision

Il est en effet classique de distinguer 04 grandes catégories de décisions⁵⁹ :

1.2.1 Les décisions en avenir déterminé

Dont les conséquences semblent pouvoir être prévues sans grand risque d'erreurs, comme les répercussions techniques de certains investissements (capacité de production d'une usine, etc.).

⁵⁷ HOUDAYER, Robert. « Evaluation financière des projets, ingénierie de projet et décision d'investissement », 2ème éd, Paris : Edition ECONOMICA, 1999, P.20

⁵⁸ JACQUES CHRISSOS, ROLAND GILLET. « Décision d'investissement », Paris : Edition DAREIOS, 2012, P.11

⁵⁹ BRIDIER Manuel, MICHAÏLOF Serge « Evaluation et choix des projets d'investissements » 5ème édition, Edition ECONOMICA, P.46, 47.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

1.2.2 Les décisions en avenir indéterminé

En ce sens plusieurs états sont possibles sans que l'on puisse y associer de probabilités objectives ou subjectives.

1.2.2.1 Principes de l'évaluation financière en avenir indéterminé

A. La sélection des variables critiques

Cette méthode est connue sous le nom d'analyse de sensibilité. Son but n'est pas de multiplier les hypothèses, mais de déterminer dans quelle mesure une erreur de prévision, portant sur certaines variables, est susceptible de modifier de façon indicative les résultats de l'analyse. Les études doivent permettre de déterminer des valeurs critiques des variables pour lesquelles la rentabilité financière du projet n'est plus assurée.

B. Le calcul et la présentation des éléments d'imprévis

Lorsque l'on a identifié les variables auxquelles la rentabilité est la plus sensible, il faut alors :

- Approfondir les estimations relatives à ces variables ;
- Discuter des valeurs estimées dans l'analyse ;
- Indiquer l'ordre de grandeur et les conséquences des erreurs prévisibles.

1.2.3 Les décisions en avenir probabilisable

Dont les conséquences ne peuvent plus être connues à l'avance mais auxquelles il est possible d'associer une série de probabilité objectives (statistiques de pluviométrie pour des rendements agricoles) ou subjectives (opinion d'un ensemble d'experts pour l'évolution future du prix d'une matière première).

1.2.4 Les décisions face à des volontés antagonistes

Lorsque le monde extérieur n'est plus passif mais referme des adversaires conscients (entreprise se partageant un marché, nation en situation de conflit, etc.).

1.3 L'importance et la complexité de la décision d'investissement

Il convient de rappeler que prendre une décision d'investissement est à la fois et complexe et cruciale.⁶⁰

⁶⁰ BOUGHABA, A. « Analyse et évaluation des projets d'investissement », Alger : Edition Berti, 2005, P.5

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

1.3.1 L'importance de l'investissement

L'importance de la décision d'investissement porte sur les points suivants :

- A long terme, seul moteur de la croissance et de la survie ;
- Absorbe des ressources important ;
- Engagement à moyen et long terme souvent irréversible ;
- Influence de l'environnement économique et financier (image de marque).

1.3.2 La complexité de la décision d'investissement

La décision d'investissement est complexe en raison des points suivants :

- Difficultés de l'information chiffrée
- Difficulté de coordination dans tous les rouages des opérateurs
- Difficulté d'application certains calculs financiers (coût de capital, structure de financement et analyse).
- Difficulté de rapprocher au projet d'investissement, les termes de la stratégie retenue par l'opérateur économique (entreprise, administration)
- Appréhension du risque difficile

2 Le risque

Avant de prendre une décision, il est crucial d'évaluer les risques, ce processus étant essentiel lors de l'évaluation d'un projet d'investissement.

2.1 Définition du risque

Selon HOUDAYER ROBERT « Le risque correspond à un traitement spécifique de l'information qui externalise une charge ou une perte prévisible ou probable et qui donnera lieu à des arbitrages entre le présent et le futur. Le taux d'actualisation va donc jouer un rôle majeur ». ⁶¹

2.2 Définition de risque d'un projet

Il se définit comme étant « la possibilité qu'un projet ne s'exécute pas conformément aux prévisions de date d'achèvement, de coût et de spécifications, ces écarts par rapport aux prévisions étant considérés comme difficilement acceptables, voire inacceptables » ⁶²

⁶¹ HOUDAYER ROBERT. « Projets d'investissements, guide d'évaluation financière », Paris : Edition ECONOMICA, 2006, P.41

⁶² GIARD, Vincent. « Gestion de projets », Paris : Edition ECONOMICA, 1991, P.140.

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

2.3 Typologie des risques d'un projet

Les projets d'investissement sont souvent sujets à risques qui ont pour conséquences des retards sur les délais prévus, des dépassements de budget ou autres.⁶³

Les différentes catégories de risques potentiels pouvant affectés la viabilité de projet d'investissements sont :

2.3.1 Les risques liés aux investissements

Les risques liés aux investissements ne sont sensibles que pour les projets dont la réalisation est relativement longue. Ils concernent les dépassements de coûts, les retards et les risques technologiques.

2.3.2 Les risques d'approvisionnement

Ils sont sensibles lorsqu'il y a un approvisionnement extérieur important (matières premières).

2.3.3 Les risques liés à l'inflation

Ils peuvent être liés à une inflation sur les charges, qui peut être plus ou bien répercutée sur les prix de vente.

2.3.4 Les risques d'exploitation

Les risques d'exploitation sont liés à la maîtrise des coûts de fonctionnement mis en valeur par une analyse de sensibilité.

2.3.5. Les risques financiers et de trésorerie

Ils concernent les risques liés au financement mais dont l'origine peut provenir d'une insuffisance de fonds propres susceptible d'entraîner une mise en liquidation, ou au contraire d'une absence de dividende qui empêchera une augmentation de capital.

2.3.6. Les risques de marché

Ils proviennent de fluctuations de prix ou de volume et de modifications de tendance.

⁶³ HOUDAYER ROBERT. « Projets d'investissements, guide d'évaluation financière », Paris : Edition ECONOMICA, 2006, P.42

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

2.3.7 Les risques pays

Les pays font maintenant l'objet d'une étude globale des risques, qui regroupe des aspects de politique économique.

2.3.8 Le risque politique

Il est mesuré par la cohérence de la politique gouvernementale et la qualité de la gestion économique. Des éléments comme la dette extérieure et les réserves de change seront pris en compte.

2.3.9 Les risques internationaux

Ils résultent de la mondialisation de l'économie qui modifie les effets des échanges (plus grande interdépendance).

2.4 Les méthodes d'analyse du risque de projet

La prise en compte du risque dans un projet d'investissement est cruciale pour minimiser les impacts négatifs et maximiser les chances de succès. Une gestion efficace des risques implique l'application de certaines méthodes qui sont les suivantes⁶⁴ :

- Méthodes empiriques, comme la réduction de la durée de vie du projet ou l'ajustement des flux ou du taux d'actualisation.
- L'analyse de la sensibilité qui permet de mieux identifier les sources de risque.
- Méthodes probabilistes ;

2.4.1 Méthodes empiriques

Ces méthodes consistent à ajuster les variables de calcul de la VAN du projet pour tenir compte de son risque. Cet ajustement de la VAN peut se faire de trois façons :

- Par la réduction de la durée de vie du projet.
- L'ajustement des flux monétaires.
- L'utilisation d'un taux d'actualisation ajusté pour le risque.

⁶⁴ FRANK OLIVIER MEYE « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement » 5em éd, Paris, 2007, p.140

2.4.2 L'analyse de la sensibilité

L'analyse de la sensibilité d'un investissement est l'une des premières démarches développées par les opérateurs afin d'apprécier le niveau des incertitudes liées au projet. Cette analyse révèle parfois des résultats assez surprenants. Une faible variation des composantes du projet (recettes ou dépenses d'exploitation) peut entraîner des variations importantes du cash-flow.⁶⁵

La mise en œuvre de l'analyse de sensibilité est relativement aisée car pour chaque type de produit envisagé on connaît la relation entre le cash-flow dégagé et ses principales composantes en dépit du fait que certaines composantes soient liées entre elles

L'analyse de sensibilité constitue en fait une première prise de conscience des risques liés aux activités économiques.

2.4.3 Méthode probabilistes

La méthode consiste à associer aux prévisions de cash-flows une distribution objective ou subjective de probabilités. La mesure du risque est appréciée grâce à la dispersion de la distribution des probabilités des cash-flows autour de la moyenne.

Concrètement la mise en œuvre de cette méthode nécessite une distribution de probabilités à partir de données objectives ou subjectives.⁶⁶

A titre de conclusion sur l'appréciation des critères d'évaluation d'un projet d'investissement, on conservera à l'esprit qu'il existe plusieurs critères pour cette évaluation dont nous avons vus les critères financiers et économique, et l'importance de l'étude de risque pour une prise de décision optimale.

Qu'on est-il alors de la démarche d'évaluation d'un projet d'investissement dans une entreprise de prestation de service ?

C'est ce qui fera l'objet de notre recherche dans la section suivante.

⁶⁵ BOUGHABA, A. « Analyse et évaluation des projets d'investissement », Alger : Edition Berti, 2005, P.58

⁶⁶ BOUGHABA, op cité, P.61

Section 03 : L'évaluation dans une société de prestation de services

Les sociétés de prestation de service jouent un rôle essentiel dans l'économie moderne en offrant une gamme variée de service. Pour maintenir leur compétitivité et garantir la satisfaction de ses clients, ces entreprises mettent en place des techniques spécifiques pour évaluer ses services. Ces techniques peuvent inclure la satisfaction du client, le respect des délais et des budgets, ainsi que la qualité globale de la prestation. Ainsi que des indicateurs de performance permettant de mesurer efficacement ces aspects tout au long du cycle de vie du projet.

1 Définition d'une société de prestation de service

Est une entreprise qui offre une gamme de services spécialisés pour répondre aux besoins spécifiques d'autres entreprises ou de particuliers. Ces sociétés agissent comme des partenaires stratégiques, permettant à leurs clients d'externaliser certaines tâches pour se concentrer sur leur activité principale. L'externalisation permet non seulement de réduire les coûts, mais aussi de bénéficier de l'expertise et de la flexibilité d'un prestataire externe.⁶⁷

Ce type d'entreprise Leur but est de fournir des solutions efficaces et de haute qualité qui améliorent la performance globale de leurs clients.

De même une prestation de services désigne l'ensemble des activités par lesquelles un prestataire, soit une entreprise soit un indépendant, offre ses compétences, son savoir-faire, ou son temps en échange d'une rémunération.

2 Contrat de prestation de service

La formalisation de la relation entre un prestataire et un client se fait par le biais d'un contrat de prestation de services. Ce document est essentiel pour définir les modalités de l'accord et prévenir les litiges. Il doit inclure :

- **L'identité et l'adresse des parties :**

Cela permet de s'assurer que les parties sont clairement identifiées et que les informations de contact sont à jour.

⁶⁷ <https://officeopro.com/services/societe-prestation-service/>

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

- **L'objet du contrat :**

Il décrit précisément la nature des services à fournir, les attentes du client et les responsabilités du prestataire

- **Le prix de la prestation :**

Le contrat doit détailler les coûts des services, les modalités de paiement, et les éventuelles pénalités en cas de retard ou de non-conformité.

- **La durée du contrat et les modalités de résiliation :**

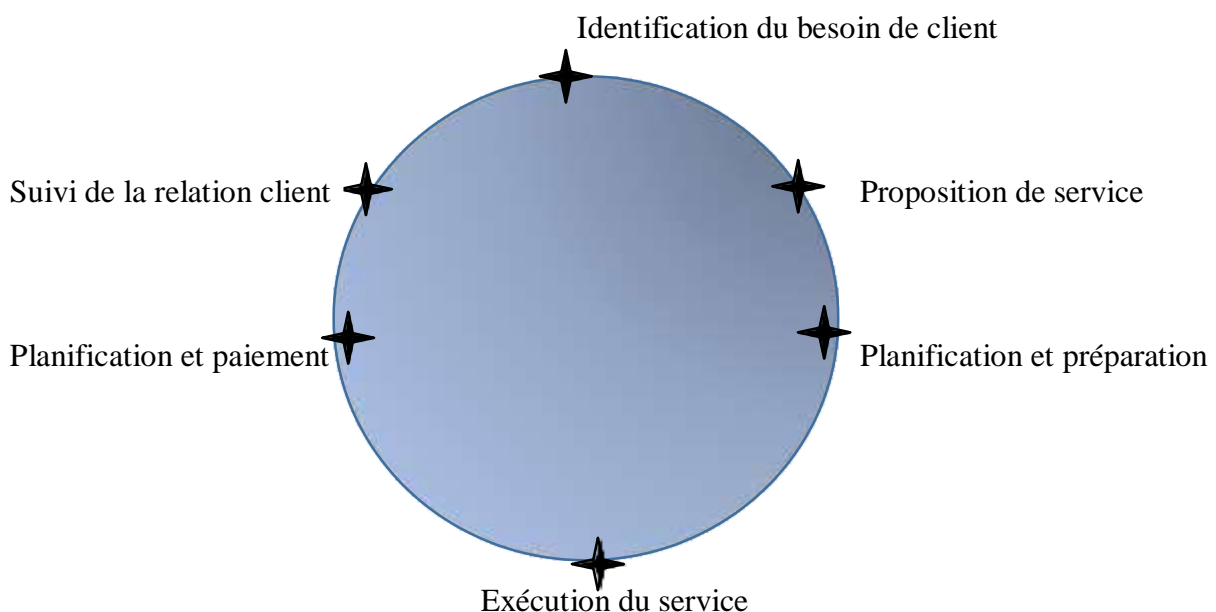
Il est important de préciser la durée de l'engagement et les conditions dans lesquelles le contrat peut être résilié par l'une ou l'autre des parties.

- **Les obligations de chaque partie :**

Le contrat doit clarifier les responsabilités du prestataire et du client, y compris les délais, les livrables, et les critères de performance.

Ce contrat permet d'assurer une collaboration claire et structurée, définissant les attentes et les engagements de chaque partie.

Figure 3 : Comment mettre place un contrat de prestation de service



Source : Réalisé par nous même

3 Les critères d'évaluation de projet

Lorsqu'un projet est réussi, celui-ci tend à satisfaire au mieux l'ensemble des parties prenantes en répondant généralement aux attentes et exigences définies en amont.

Afin d'analyser au mieux la portée et la valeur ajoutée potentielle d'un projet, différents types d'indicateurs clés de performances peuvent être utilisés. Ces derniers peuvent être classés au sein de quatre catégories principales et répondre aux problématiques suivantes :

3.1 Le respect des délais

Le projet a-t-il été réalisé dans les temps impartis ? Dans le cas contraire, quel écart peut être observé entre la date d'achèvement estimée et la date réelle ?

3.2 Le budget

Quel coût total représente le projet ? Quelles dépenses supplémentaires ont pu être effectuées ?

3.3 L'efficacité des processus

Des heures supplémentaires ont-elles été nécessaires pour exécuter ce projet ? La communication entre les différentes parties prenantes a-t-elle permis d'exécuter les tâches imparties ?

3.4 La qualité

Le projet a-t-il pu progresser comme prévu ? L'ensemble des parties prenantes sont-elles satisfaites du travail réalisé ?

Pour pouvoir évaluer de façon optimale un projet, il est important que les indicateurs de performances soient établis en amont des premières phases de planification de ce dernier. Ces indicateurs permettront à l'issue du projet d'identifier dans quelle mesure les équipes ont pu atteindre les objectifs fixés et de souligner les possibles améliorations à considérer à l'avenir.

4 Les indicateurs de performance

Les indicateurs de performance jouent un rôle très important dans la gestion efficace d'une entreprise. Ils fournissent des mesures quantifiables permettant d'évaluer la réalisation des objectifs spécifiques de l'entreprise, incluant des mesures financières. Certains indicateurs clés de performance se révèlent récurrents pour la plupart des projets. Parmi ceux les plus fréquemment employés :

4.1 La valeur planifiée (PV)

La valeur planifiée correspond à une estimation du coût de toutes les tâches qui ont été programmées et planifiées entre le début du projet et son exécution finale. Cet indicateur peut aider un responsable de projet à savoir quelles dépenses réelles ont été effectuées par rapport aux estimations initiales.

4.2 Le coût réel (CR)

Le coût réel permet d'identifier les dépenses effectives d'un projet. Pour le calculer, il suffit d'additionner l'ensemble des dépenses réalisées au cours d'un projet jusqu'à présent. Des éléments tels que les salaires, les ressources matérielles spécifiques engagées sont autant de paramètres pouvant être enregistrés afin d'effectuer un calcul précis du coût réel. Cet indicateur de performance est particulièrement utile tout au long de la supervision d'un projet pour identifier les risques potentiels de dépassement de budget.

4.3 Le retour sur un investissement (ROI)

En tant qu'indicateur de performance, le retour sur investissement peut être utilisé pour calculer la valeur ajoutée d'un projet par rapport à son investissement. Ce dernier peut aider un responsable de projet à déterminer si un projet a été rentable et à identifier les bénéfices potentiels enregistrés par rapport aux coûts du projet.

4.4 La variance des coûts (CV)

La variance des coûts permet de mesurer l'écart potentiel entre le coût réel et le coût estimé d'un projet. Cet indicateur est un moyen d'identifier si le coût d'un projet a pu être sur ou sous-estimé. Il permet notamment d'obtenir une évaluation sur les coûts effectifs et servir de base d'estimation pour de futurs projets.

4.5 La durée du cycle

Cet indicateur permet de mesurer le temps nécessaire à l'équipe ou à un collaborateur individuel pour accomplir une tâche. Ce type d'indicateur est particulièrement utile dans le cadre de projets incluant des tâches répétitives et s'avère une mesure critique pour aider les équipes à comprendre leur niveau d'efficacité. Il est également intéressant pour permettre aux responsables de projets de planifier les ressources nécessaires pour accomplir une tâche.

4.6 Pourcentage d'achèvement dans les délais

Cet exemple d'indicateur de projet peut aider à quantifier les tâches réalisées en retard ou en avance par rapport au calendrier établi. Ce dernier est calculé en divisant le nombre de tâches réalisées dans les délais par le nombre total de tâches d'un projet. Cet indicateur se révèle avantageux pour analyser quels processus peuvent être plus chronophages ou encore quelles ressources de formations peuvent s'avérer nécessaires pour aider une équipe à atteindre ses objectifs.

4.7 Heures planifiées vs. Temps passé (par tâche ou projet)

Le calcul de l'écart entre les heures planifiées et les heures réelles d'un projet aide les parties prenantes à identifier quelles disparités peuvent être présentes lors de la réalisation des tâches. Définir ces différences peut notamment permettre à un responsable de projet de comprendre comment améliorer ses prévisions de ressources pour de futures réalisations.

4.8 Nombre d'ajustements au calendrier

Au cours d'un projet, les membres d'une équipe peuvent nécessiter un ajustement des délais pour la réalisation d'une tâche. Le nombre d'ajustements du calendrier est un indicateur permettant au responsable de projet d'identifier combien de fois des collaborateurs ont dû procéder à des modifications par rapport au calendrier prédéfini, et ce au cours d'une période spécifique ou tout au long de la durée de vie d'un projet.

Quelle que soit la méthode de gestion de projet utilisée, il est essentiel d'utiliser des outils permettant d'effectuer un suivi des indicateurs de performance préétablis tout au long du projet.⁶⁸

⁶⁸ <https://officeopro.com/services/societe-prestation-service/>

Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement

Conclusion

Pour l'évaluation d'un projet d'investissement, l'accent est souvent mis sur la rentabilité financière en prenant compte des différents critères financiers (la VAN, le TRI, l'IP, le DRA). La gestion des risques et la décision à prendre représentent des éléments indépendants de l'évaluation d'un projet d'investissement.

Cependant, la décision d'investissement au sein de l'entreprise est un processus complexe qui nécessite une analyse approfondie. Les erreurs même mineurs, peuvent s'avérer coûteuses à long terme. C'est pourquoi une évaluation des risques est essentielle pour guider cette décision stratégique.

En revanche, évaluer un projet dans une société prestataire de service implique souvent des considérations autour de la qualité de service, la satisfaction du client, et des indicateurs de performance (la durée de cycle, le coût réel, la variance des coûts...etc.).

De ce qui précède, nous pouvons dire que chaque type d'évaluation répond à des objectifs spécifiques et nécessite une analyse approfondie des facteurs pertinents pour évaluer efficacement les opportunités et les risques associés, pour une meilleure prise de décision.

Le prochain chapitre mettra en lumière le processus d'évaluation d'un projet au sein d'une entreprise de service, offrant ainsi une compréhension approfondie des méthodologies et des critères essentiels utilisés.

Chapitre III

**DEF comme
illustration de
développement
théorique**

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Introduction

Les projets d'investissement jouent un rôle crucial dans la croissance et le développement des entreprises. Ils représentent des décisions stratégiques qui impliquent l'allocation de ressources financières dans le but de générer des rendements positifs à long terme.

Dans ce chapitre nous commençons par la présentation de l'organisme d'accueil DEF, en explorant son fonctionnement, sa mission et ses services. Nous examinerons également de près la démarche méthodique que l'entreprise DEF adopte pour la réalisation de ses projets.

Ensuite nous nous pencherons sur la démarche technique adoptée par l'entreprise DEF pour la réalisation de ses projets, nous analyserons les différentes phases (commerciale, étude, formation...etc.) de réalisation d'un projet.

Par la suite, nous explorerons la démarche financière mise en œuvre par l'entreprise.

Enfin nous analyserons les résultats obtenus par l'entreprise DEF à travers ses projets, ce chapitre nous offrira ainsi un aperçu détaillé de la manière dont cette entreprise opère et réussit à concrétiser ses initiatives.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil DEF (Détection Electronique Française)

DEF Algérie a été créée en 1998 comme une entité du **Réseau DEF**.

En 20 ans, les équipes de DEF Algérie ont acquis une expérience indéniable dans la mise en œuvre de solutions innovantes en détection et protection incendie, sur l'ensemble des secteurs stratégiques de l'Algérie : Oil & Gaz, Défense, Télécom, Santé, Hôtellerie. DEF Algérie accompagne chacun de ses clients dans la durée, en assurant les prestations de maintenance avec des équipes spécialisées ayant une autonomie forte avec leurs propres ateliers de réparation et de reconditionnement.

DEF Algérie est certifiée d'un système de management de qualité « ISO 9001 » depuis 2015.

DEF est certifié ISO 9001 version 2018 et certification de son matériel n 9 (norme française) EN 54 / norme anglaise et drastique de sécurité incendie.

Système de management de l'entreprise DEF répond au système de management ISO.

1 Appartenance à un Réseau International

DEF Algérie, une entreprise du Réseau DEF

DEF Algérie appartient au Réseau d'entreprises DEF, composé de plus de 50 entreprises ayant une couverture internationale et portant chacune une expertise particulière des métiers de la sécurité incendie (détection incendie, extinction automatique, désenfumage et compartimentage, sonorisation de sécurité, gestion des portes d'issues de secours) ou des métiers proches comme la vidéo, le contrôle d'accès et la sûreté. Par son appartenance au Réseau DEF, DEF Algérie a à sa disposition toute la palette d'expertises permettant de proposer des offres d'excellence complètes et sur-mesure, répondant au mieux aux problématiques multiples et complexes de sécurité incendie.

2 Services DEF Algérie

DEF Algérie met en avance plusieurs services à savoir :

2.1 L'étude

Les bureaux d'études orientés sur les secteurs d'activités Armée, Transport, Hôtellerie, Santé, Télécom, Industrie et Oil & Gaz, disposent d'outils et logiciels pour vous fournir un

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

rendu professionnel qui traduit les solutions arrêtées en conformité avec les normes et règlements en vigueur.

Nos ingénieurs et nos techniciens produisent pour vous les notes de calculs qui justifient les choix techniques et technologiques, ainsi que les plans pour la mise en place des installations.

2.2 Remplissage des réservoirs

Afin de faire face aux délais de plus en plus long de ce service longtemps externalisé, DEF Algérie a mis en place une station de remplissage IG55 à 200 Bars avec l'acquisition d'un équipement neuf, à la pointe de la technologie

En assurant cette prestation pour répondre aux sollicitations de nos clients, nous garantissons une mise à disposition des réservoirs dans les meilleures conditions et surtout dans des délais record.

2.3 Mise en service

Afin d'offrir des prestations de qualité, DEF Algérie s'appuie sur son service technique pour garantir un niveau de performance optimum.

Sous la conduite d'un chargé d'affaire ou d'un chef de projet, l'installation et la mise en service de vos installations constituent la vitrine à même de vous fournir un label qui traduira :

- Un total respect des normes et règlements en vigueur
- Un haut niveau de performance et de fiabilité
- La disponibilité continue d'un support

2.4 Audit

Grâce à des outils adaptés (logigrammes et formulaires préétablis), DEF Algérie mène un audit complet de vos installations. Ces documents constituent un état des lieux précis nécessaire pour :

- Les travaux à entreprendre
- Les diagnostics à établir
- L'évaluation des risques

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

- Les mesures à mettre en place

2.5 Maintenance préventive

Afin de pérenniser les installations tout en gardant un niveau de performance optimal, DEF Algérie met à la disposition du client une maintenance préventive qui répond aux dispositions normatives et réglementaires.

Vérifier et tester 100% des équipements installés sur site permet aux clients une meilleure sérénité quant à la protection de leurs collaborateurs et de leurs biens.

Pour garantir l'efficacité de chaque intervention, nos équipes disposent de l'ensemble des outils et des dossiers techniques de chaque installation. Le support et le devoir de conseil font partie des prestations dispensées par les ingénieurs et techniciens, au fait des évolutions technologiques et réglementaires.

2.6 Migration technologique & démantèlement des détecteurs ioniques

Dans le cadre de son activité et à travers la veille technologique, DEF Algérie propose la mise à niveau des installations.

Les évolutions techniques, normatives et réglementaires sont des aspects pris en charges par les équipes et exposées régulièrement lors des prestations. Elle développe des solutions de migration technologique permettant d'optimiser les coûts pendant toute la durée de vie de vos bâtiments.

2.7 Formations

A l'issue de ses prestations, DEF Algérie assure des formations exploitation et avancées pour ses clients. Une exploitation efficace des équipements permet de vous faire gagner en autonomie et en sécurité dans vos locaux. L'expertise acquise sur le terrain et les supports de formation spécialement étudiés pour vous transmettre les connaissances et les compétences nécessaires à l'accomplissement de vos tâches d'exploitation et ou de maintenance vous permettront d'optimiser vos installations.

2.8 Dépannage

La maintenance corrective représente une prestation effectuée à la demande expresse du client. DEF Algérie dispose d'une agence dédiée à la maintenance dont les équipes sont disponibles 7j/7 et 24h/24 pour répondre à vos demandes de dépannage.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Toute demande d'intervention est consignée et tracée pour vous garantir une prise en compte et une gestion adéquate.

3 Application de DEF Algérie

DEF Algérie a fournis ses services dans plusieurs secteurs d'activités différents :

3.1 Infrastructures

- Centre de Formation Ooredoo ;
- Infrastructures DGSN.

3.2 Immeubles de bureau

- Siège SAA à Alger ;
- Siège AGB à Alger.

3.3 Industries

- Groupe SAIDAL : Usines SAIDAL à Alger & Cherchal ;
- Unité de Production Trèfle ;
- MIRINAL LABORATOIRE : Unité de Production Mérinal à Alger ;
- GSK : Unité de Production GSK à Boudouao.
- Unité de production BEL en Algérie
- SONELGAZ : Centrale Electrique, M'Sila, Relizane, Naama, Ain-Salah, Marsat.

3.4 Oil & gaz

- Site ENAGEO.

3.5 Hôtellerie

- Hôtel Ibis Alger ; Ibis Tlemcen ; Ibis Oran ;
- Hôtel Oasis Alger ;
- Hôtel Beni Hamad.

3.6 Data center

- Total ;
- Nestlé ;
- BNP El Djazair ;

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

- Banque d'Extérieur d'Algérie « BEA » ;
- Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR ».

3.7 Transport

Unité Aérienne DGSN ;

Aéroport d'Alger - Terminal national.

3.8 Santé

- Hôpital de Chélif ;
- CSAC Centre Sidi Abdallah de Cancérologie ;
- CAC Sidi Bel Abbès.

3.9 Lieu de culte

- Grande mosquée Ibn Badis d'Oran

3.10 Centre commercial

- Ardis à Alger, Bejaia et Oran

3.11 Telecom

- Data Center en Algérie ;
- Data Center OOREDOO ;
- Data Center Djezzy

3.12 Défense

- Gendarmerie Nationale

4 Solutions DEF Algérie

Les différents services de DEF Algérie sont les suivants :

4.1 Système de sécurité incendie

Suivant leur activité et le public qu'ils accueillent, tous les établissements doivent mettre en place des installations de sécurité incendie spécifique.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Pour un confort d'exploitation DEF inclut un écran couleur avec des pictogrammes pour visualiser en temps réel l'ensemble des équipements qui composent le système. La mise en sécurité peut comporter les fonctions suivantes :

- Evacuation
- Compartimentage
- Désenfumage
- Arrêt des installations techniques ;
- Non-stop ou remise à zéro ascenseur.

4.2 Extinction automatique à gaz

Pour agir au cœur du risque, les systèmes d'extinction automatique à gaz demeurent un atout pour la protection des personnes et des biens dans le respect le plus total de l'environnement.

Incolore, inodore et respectueux de l'environnement et sans danger pour l'être humain comme pour les équipements.

Ce système offre une réelle facilité d'installation et de maintenance. Il est adapté à de nombreuses applications (salles d'archives, protection d'armoires, Data Centers, etc...).

4.3 Risques spéciaux

Dans l'approche complexe du secteur industriel, de l'Oil & Gaz et des contraintes réglementaires, DEF Algérie a mis en place une organisation dédiée à ce secteur d'activité.

Les établissements industriels sont particulièrement exposés aux risques d'incendie de par la nature de leurs productions, des produits utilisés ou stockés qui peuvent représenter un danger pour les personnes, les biens et l'environnement. Ils peuvent être à l'origine de sinistres avec des conséquences économiques et humaines très lourdes.

Les solutions préconisées tiennent compte des fondamentaux liés à ce secteur :

- La protection des personnes ;
- La protection des biens ;
- La protection de l'environnement.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

4.4 Désenfumage

Les $\frac{3}{4}$ des décès lors d'un incendie sont dus à l'inhalation des fumées. Le fonctionnement d'un système de désenfumage est lié à celui d'un Système de Sécurité Incendie.

Le désenfumage consiste à évacuer les fumées produites par l'incendie fumée. Le but est de :

- Faciliter l'évacuation des occupants ;
- Limiter la propagation de l'incendie ;
- Limiter l'élévation de la température ;
- Permettre l'intervention de la Protection Civile.

A travers l'expertise de son réseau, DEF Algérie met à votre disposition des solutions de désenfumage quelle que soit la solution choisie (désenfumage naturel, désenfumage mécanique, combinaison des deux) dans stricte respect des normes et règlements en vigueur.

4.5 Sonorisation de sécurité

Le Système de Sonorisation de Sécurité (SSS) peut être associé à un Système de Sécurité Incendie (SSI) pour répondre aux obligations d'évacuation dans certains sites.

4.6 Supervision

Entièrement conçu et développé par DEF, VISIODEF 3D (Progiciel de nouvelle génération) est le fruit d'un développement interne issu des spécificités rencontrées sur ses différents sites. Ouvert à un grand nombre de métiers, il couvre particulièrement les domaines de :

- L'incendie ;
- L'extinction ;
- Les issues de secours ;
- La sonorisation de sécurité ;
- La détection par caméra.

4.7 Détection par vidéo

Dans des environnements qui restent très contraignant (ventilés, empoussiérés, humides, lumineux, etc...) les systèmes traditionnels risquent des perturbations qui affecteront leurs performances et leurs fiabilités.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

En support aux Systèmes de Sécurité Incendie de catégorie A, recommandés par les compagnies d'assurance, DEF préconise l'ajout d'une détection incendie par analyse d'images vidéo, pour ces sites complexes.

Combinaison réussie entre les technologies de détection incendie et la détection d'objets, la caméra est équipée d'algorithmes qui permettent de détecter les fumées et les flammes dans ces environnements en s'affranchissant du phénomène de la stratification.

4.8 Gestion des issues de secours

Une sortie de secours est une sortie aménagée dans une pièce, un bâtiment ou un moyen de transport, pour permettre une évacuation rapide des lieux par les personnes en cas de sinistre.

A travers le Réseau DEF, DEF Algérie vous propose des solutions normalisées de gestion centralisée des issues de secours (UGCIS), conçues et développées pour répondre à toutes les contraintes et besoins de votre édifice. Disponibles en versions autonomes ou centralisées, ces issues de secours sont maintenues verrouillées par des Dispositifs Actionnés de Sécurité (DAS), et peuvent être associées à une caméra vidéo pour une levée de doute avant l'ouverture des portes.

5 Partenaires DEF Algérie

- SOFTAL ;
- SEFI ;
- BOUYER ;
- FARE ;
- ALLIGATOR ;
- EXTINGTUM ;
- PROFOG.

6 Les concurrents

- Siemens entreprise Algérie (allemande) ;
- Honeywell, ESSER (USA) Algérie.

Section 02 : Démarche de réalisation de projet

Les démarches de réalisation d'un projet, qu'elles soient stratégiques ou financières, impliquent une série d'étape clé. En mettant l'accent sur l'importance de la vision stratégique et de la gestion financière, il y'a une interdépendance étroite entre ces deux dimensions dans la réalisation de tout projet. En effet, une stratégie bien définie doit être étayée par une gestion financière solide.

1 Démarche stratégique

Pour réaliser un projet DEF suit une stratégie scindée sur six phases qui sont :

- La phase commerciale ;
- La phase d'étude ;
- La phase de réalisation ;
- La phase de mise en service ;
- La phase de formation ;
- La phase de maintenance.

Ces phases permettent à l'entreprise DEF d'évaluer un projet pour ensuite le réaliser à moindre risque.

1.1 Les phases de réalisation d'un projet selon DEF

1.1.1 Phase commerciale

La phase commerciale se réfère à la période pendant laquelle l'entreprise évalue et cherche à attirer des clients potentiels pour son produit ou service. C'est une étape cruciale où l'entreprise teste la viabilité commerciale de son projet, pour attirer des clients DEF fait appelle à trois méthodes qui sont :

1.1.1.1 Appel d'offre

Est une procédure par laquelle une organisation étatique ou privée demande à différentes entreprises de soumettre des propositions pour réaliser un projet ou fournir des biens et services et choisir ensuite la meilleure offre.

De suite l'appel d'offre est publié dans les journaux (El watan...) ou dans des sites web (Algeria Tenders, El baoussam).

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

DEF répond aux appels d'offre en suivant les étapes suivantes :

A. Lire le cahier de charges

Le cahier de charge est un document qui décrit de manière détaillée les besoins et les exigences du client, établis par un organisme (ministère de la santé, ministère des affaires étrangères, ministère des finances)

B. Définir les besoins

DEF se charge de lire et de consulter le cahier de charges pour définir les besoins du client et lui faire une offre.

C. Elaboration d'une soumission

Une fois les besoins déterminés, DEF établit un devis au client dans lequel sont mentionnés tous les détails du travail à réaliser ainsi que les prix.

D. Bon de commande ou contrat

Le client accepte le devis et ainsi un contrat est signé par les 2 côtés.

1.1.1.2 Consultation

Cette stratégie est directe entre le client (patrimoine ou un nouveau client) et l'entreprise DEF, le client exprime ses besoins en quantitatif énuméré dans une liste.

DEF reçoit et relie la liste des besoins du client et réalise un devis détaillé qu'elle soumet ensuite au client.

Il peut avoir des travaux complémentaires : c'est des travaux qui n'existent pas dans le contrat qui nécessitent d'être fournis et réalisés par rapport à un besoin exprimé par le client ou par des organismes. Ou des travaux supplémentaires : qui sont des travaux existant dans le contrat qui nécessitent juste une augmentation en quantité.

- CTC (organisme de contrôle et de suivi de l'état) ils sont là pour superviser les grandes œuvres de l'état : Bureau d'étude d'architecture, Bureau d'étude et de suivi
- DEF aussi quand elle remarque un manque non normatif.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

1.1.1.3 Prospection

Cette stratégie désigne l'ensemble des méthodes utilisées par une entreprise pour trouver de nouveaux clients à travers :

Dans cette méthode c'est à l'entreprise d'attirer et de chercher de nouveaux clients :

A. Prospection en lignes

Fait référence à la recherche des clients potentiels ou d'opportunités commerciales sur internet. Cela peut inclure l'utilisation des techniques telles que le marketing par e-mail, la publicité en ligne, les réseaux sociaux et la participation à des forums ou des groupes en ligne.

B. Bouche à l'oreille (le relationnel)

Également connu sous le nom du marketing relationnel, consiste de partager des recommandations ou des avis personnels de façon directe. C'est une méthode efficace basée sur la confiance et la crédibilité des recommandations personnelles.

C. Prospection terrain (projets en phase de réalisation)

Désigne l'approche directe de l'entreprise vers des clients potentiels en se déplaçant physiquement sur le terrain, par opposition aux méthodes de prospection en ligne ou à distance. Cela peut impliquer des visites en personne, des démonstrations des produits, des présentations, ou toute autre activité où le représentant de l'entreprise interagit directement avec le client pour présenter les produits et les services proposés et établir des relations commerciales.

Une fois le client est intéressé une réunion sera organisée afin de définir les besoins, le bureau d'étude se charge d'élaborer un quantitatif et celui-ci sera envoyé au service commercial et sur cette base le service génère une offre qui sera ensuite envoyée pour décrocher un contrat.

1.1.2 La phase d'étude

Permet de recueillir et d'analyser toutes les informations pertinentes pour évaluer la viabilité et la rentabilité d'un projet. Cela inclut généralement des études de marché (l'étude des prix sur le marché), des évaluations des risques (risque de non-paiement, client

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

douteux...etc.) ces études servent de base pour prendre des décisions éclairées sur la poursuite ou non du projet.

Dans cette phase l'entreprise DEF se met face aux besoins de ses clients afin de les analyser pour faire une offre, pour cela DEF établit un devis détaillé selon les critères de la commande du client qu'elle émet ensuite à sa disposition pour une validation ou pour une revue d'étude dans le cas où le client négocie sur des réductions, ou dans le cas de constatation d'écarts.

1.1.2.1 Etude des écarts

A. Identification des écarts

Durant la phase d'étude tout projet détenu par l'entreprise DEF doit systématiquement passer par le bureau d'étude afin de repérer les écarts, qui signifie l'identification des divergences entre les moyens réellement dont disposent l'entreprise et les attentes ou bien la demande prévue du client.

- Les écarts normatifs (réglementaires) : ils se réfèrent à la différence entre les attentes du client en terme de produits et de services et ce qui doit réellement être réalisé pour le bon fonctionnement.
- Les écarts d'ordre quantitatif : ils se réfèrent à la différence entre les quantités réelles et les quantités prévues par le client.

B. Fiche des écarts

Les écarts soulevés par le bureau d'étude sont classés dans un document qui s'appelle « Revue d'étude » ou « fiche des écarts », généralement ce sont des écarts normatifs car la plupart des études ne sont pas faites avec les normes N9.

C. Fiche de validation de la commande

Après que les écarts ont été identifiés et classés dans la fiche des écarts, l'entreprise DEF établit un avenant qu'elle remet à son client.

Avenant : est un document ajouté à un contrat déjà existant pour modifier ou compléter ses termes ou conditions. Cela permet d'apporter des ajustements ou des changements au contrat initial sans avoir à le refaire complètement. En outre, cet avenant peut

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

également inclure une clause de clôture (avenant de clôture) précisant les modalités de résiliation ou d'expiration du contrat modifié.

1.1.2.2 Etude de risque

Les risques auxquels DEF est confrontée :

- Risque de non-paiement : après avoir réalisé le travail, le client pourrait ne pas honorer ses engagements ;
- Risque de transport : Retard de livraison des matériaux, DEF reçoit ces matériaux soit par transport maritime ou par avion donc l'entreprise est toujours exposée à des retards de livraison ;
- Risque sanitaire ;
- Risque conflit (litige) : manifestation ;
- Risque naturel : catastrophe ;
- Risque maladie tropicale.

Pour lutter contre ces risques, DEF demande des documents pour prendre les dispositions nécessaires pour se prémunir contre toute éventualité.

- Avance : pour éviter toute sorte de litige ;
- Certificat de Solvabilité ;
- Certificat d'existence de l'entreprise ;
- Statut de l'entreprise (SARL, SPA...) ;
- Entreprise assujettie ou non à la TVA avec un document justificatif ;
- Bilan annuel des 03 ans précédents certifiés par le commissaire aux comptes ;
- Une traite avalisée : est un effet de commerce portant une garantie de paiement (l'aval).
- Cette garantie de paiement généralement donnée par la banque du client ;
- Carte fiscale : demande les coordonnées fiscales du client si elle fait l'erreur dans le numéro fiscal ou le montant de la facture l'émetteur paye une amende (fausse déclaration) ;
- Nif ;
- Numéro de registre de commerce et le registre lui-même.

En examinant attentivement ces informations financières et administratives, l'entreprise DEF peut évaluer les risques potentiels liés à l'entreprise concernée (client).

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

DEF en contrepartie donne les documents attestation de succès de bonne exécution.

1.1.3 Phase de réalisation

Une fois le contrat est signé entre l'entreprise DEF et son client, les plans et les décisions pris lors de la phase d'étude seront concrétisés et mis en œuvre selon ce qui a été convenu au contrat.

1.1.3.1 Types d'engagement avec le client

Entre l'entreprise DEF et son client divers accords peuvent être réalisés, sous forme d'un contrat, d'un bon de commande, ou d'un contrat moral.

A. Contrat

Est un accord légal entre l'entreprise DEF et son client, contenant des normes et des articles spécifiques les termes ainsi que les conditions du travail à réaliser.

B. Bon de commande

Est un document émet par le client à l'entreprise DEF pour passer sa commande après avoir reçu le devis établi par DEF, indiquant ainsi les quantités les prix et les conditions de paiement, le bon de commande ne contient pas d'article.

C. Contrat moral

Bien qu'il soit rare et risqué, l'entreprise DEF l'a fait à ses débuts. Un contrat moral est un accord basé sur la confiance et les normes morales entre l'entreprise DEF et son client, l'entreprise DEF ne fait plus de contrat moral à cause du risque qu'il représente, en absence de termes et de conditions écrites.

1.1.3.2. Type d'affaire à réaliser

Selon le type de service demandé par le client, l'entreprise DEF classe les types de services en « affaire », nous retrouvons trois affaires au sein de l'entreprise à savoir :

A. L'affaire en « T » :

Dans laquelle la pose des équipements est confiée aux prestataires, suivie d'un contrôle audite réalisé par l'entreprise DEF afin d'assurer un contrôle strict sur la qualité et la conformité des travaux effectués par les prestataires externes.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Cette action est appelée la « sous-traitance » qui désigne la réalisation et l'installation de projets par une personne appelé le sous-traitant formée par l'entreprise DEF, il sera évalué après chaque prestation selon des critères stricts car il représente l'image de l'entreprise, en cas de travail insatisfaisant il sera directement remplacé afin de maintenir l'image de l'entreprise.

B. L'affaire en « C » :

Axée sur la vente des équipements sans installation, mais incluant la mise en service et la formation, l'entreprise DEF se concentre sur la fourniture efficace des équipements, cette approche permet aux clients d'acquérir les équipements nécessaires sans se soucier de leur installation, réduisant ainsi les coûts et les délais associés.

C. L'affaire en « P » :

Se concentre principalement sur la mise en service et la formation, en assurant la mise en service efficace des équipements ou des systèmes nouvellement installés. En parallèle, une formation approfondie est dispensée aux employés et aux parties prenantes pour garantir une adoption réussie et une utilisation optimale des équipements et des installations.

1.1.4 Phase de mise en service

Durant cette phase, les équipements et les installations réalisés seront mis en service, cela implique des tests ainsi que des vérifications pour s'assurer que tout fonctionne correctement, et ainsi des ajustements seront réalisés si nécessaire.

1.1.5 Phase de formation

Cette phase désigne la préparation et la formation des employés et des parties prenantes à l'utilisation des nouveaux équipements et installations. Cette formation garantit une adoption efficace des équipements induits par le projet.

A l'issue de cette formation, un document technique d'installation (DTI) sera délivré par le formateur (chef de projet, technicien...) avec la liste et signature des agents qui ont bénéficié de cette formation le DTI est composé de :

- Fiche technique commercial ;
- Certificat de produit ;
- Manuelle de raccordement ;

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

- Manuelle d'exploitation ;
- Manuelle d'utilisation : il est structuré et cette manuelle fait de sorte que l'interaction entre l'homme et la machine passe bien. Contient aussi la composition des machines (carte électronique, circuit, le schéma des recharges) et comment accorder, comment remplacer, comment rectifier...etc. contient également un guide pour répondre aux messages d'erreurs rencontrés,
 - Messages d'erreurs
 - Cause
 - Action
 - Conséquences

Si ça ne marche pas appeler le service technique DEF dans le cas de défaillance du système à cause de plusieurs facteurs tels que :

- Environnement :
 - Pollution, poussière : dans des zones urbaine ou l'air est très pollué, les détecteurs de fumée peuvent se salir très vite et donc diminuer la capacité de détection des fumées
- Climat :
 - Température : des températures très chaudes ou très froides peuvent entraîner des dysfonctionnements dans le système.
 - Humidité ;
 - Pluie abondante : peuvent entraîner des infiltrations d'eau et causer donc des dommages ;

1.1.6 Phase de maintenance

Après que les installations et les équipements sont mis en service, vient la phase de la maintenance qui implique la surveillance continue et la réparation pour assurer le bon fonctionnement. Le client pourrait bien s'en passer de ce service.

1.1.6.1 Types de maintenance

On trouve deux types de maintenance, qui sont les suivants :

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

A. Maintenance préventive

Consiste à effectuer des inspections régulières, des ajustements et des remplacements planifiés pour prévenir les pannes et maintenir les équipements en bon état de fonctionnement. Cette approche vise à identifier et corriger les problèmes potentiels avant qu'ils ne deviennent critiques.

B. Maintenance curative

Intervient lorsque des pannes ou des dysfonctionnements se produisent. Elle implique des réparations ou des remplacements immédiats pour restaurer les équipements à leur état de fonctionnement normal.

2 Démarche financière

En plus des phases stratégiques que DEF suit pour l'évaluation et la réalisation de ses projets d'investissement, la démarche financière semble très importante puisqu'elle permet une analyse approfondie des aspects financiers à savoir l'évaluation des coûts, des risques et des bénéfices associés à un projet, ce qui permet la prise de décision optimale.

DEF adopte une démarche financière scindée sur les éléments suivants :

- La fiche d'estimation ;
- La grille de chiffrage.
- Le devis ;
- Le contrat.

2.1 La fiche d'estimation

La fiche d'estimation est un document interne à l'entreprise DEF qui fournit une vision globale du budget prévu, elle est utilisée pour évaluer les coûts initiaux du projet et planifier les ressources nécessaires à la réalisation de ce projet.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Ref.Devis :
 Affaire :
 Client :
 Lieu :

Etabli par :
Fonction :
Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS – RATIOS

<u>TAUX DE CHANGE</u> DA / €
--

AFFAIRE GLOBALE								
DESCRIPTION	BQ/I TEM	QT	UNITE	P.C	Coût Unitaire	PRIX CESSION (DA)	PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
10. SERVICES PROFESSIONNELS			HRS					
11. SUIVI D'AFFAIRE			HRS					
12. CONCEPTION DE BASE			HRS					
13. ETUDES ET PLANS DE DETAIL			HRS					
14. SERVICES			HRS					
D'APPROVISIONNEMENT			HRS					
17. ADMINISTRATION D'AFFAIRE			HRS					
SOUS TOTAL SERVICE AU SIEGE			HRS					
15. SUPERVISION SUR SITE			HRS					
16. ESSAIS & MISE EN SERVICE			HRS					
SOUS TOTAL SERVICE SUR SITE			HRS					
TOTAL "10"								
20. FOURNITURE								
21. SDI								
22. DETECTEURS & DM								
23. CMSI								
24. EXTINCTION								
25. ALIMENTATION								
26. ESSAIS, MISE EN SERVICE, SUPERVISION								
27. AUTRES EQUIPEMENTS								
TOTAL EQUIPEMENTS								
2A. AUTRES								
CABLES								
FOUROTAGE								
TUYAUTERIE								
AUTRES EQUIPEMENTS								
TOTAL AUTRES								
TOTAL 20								
30. TRAVAUX DE CHANTIER								
31. SDI								
32. DETECTEURS ET SDM			HRS					
33. CMSI			HRS					
34. EXTENTION			HRS					
35. ALIMENTATION			HRS					
3A. AUTRES								
CABLES			HRS					
TUYAUTERIE			HRS					
TOTAL TRAVAUX DIRECTS								

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

3B. AUTRES TRAVAUX 3B. MOBILISATION / DEMOBILISATION 3C. GESTION DE CHANTIER (COUTS INDIRECTS) 3D. EQUIPEMENTS DE CHANTIER 3E. SPECIALISTES DU FOURNISSEUR			HRS JOUR					
TOTAL 30								
40. TRANSPORT 41. OFF-SHORE 42. ON-SHORE			JOUR LOT JOUR					
TOTAL "40"								
50. DEPENSES DIRECTES 51. COUTS FINANCIERS 52. PRIMES D'ASSURANCE 53. GARANTIES 54. TAXES & DROITS 5A. INSPECTION PARTIE TIERCE 5B. FRAIS DE CONSULTANT 5C. COUTS DE FORMATION 5D. PREPARATION DE L'OFFRE								
TOTAL 50								
60. MARGE & REMISE 61. MARGE DEF Algérie 62.REMISE 62. FOURNISSEUR								
TOTAL 60								
70. TOTAL NET								
80. COMMISSION / RISQUE / GARANTIE 90. PROFIT 910. SUR SERVICES PROFESSIONNELS 920. SUR FOURNITURE 921. SYSTEMES 922. MATERIEL 923. EXTINCTION 930. SUR TRAVAUX DE CHANTIER 950. SUR DEPENSES DIRECTES								
100. GRAND TOTAL	Délai de réalis ation							

Source : d'après les rapports d'activité de l'entreprise DEF Algérie

2.2 La grille de chiffrage

La grille de chiffrage est un tableau ou un document qui répertorie les différents éléments d'un projet ou d'une offre commerciale, avec les coûts associés à chaque élément. Cela permet de décomposer le coût total d'un projet ou d'un service en éléments individuels, facilitant ainsi la compréhension et la comparaison des prix.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Ce tableau est composé de trois grandes rubriques à savoir :

- Données générales ;
- Coûts directs (coûts de main d'œuvre interne, coûts de matériels et sous-traitance) ;
- Frais généraux et prix de vente.

2.1.1 Données générales

Dans cette rubrique nous retrouvons les éléments suivants :

2.1.1.1 Fond de maintenance

Provision financière constituée par l'entreprise DEF pour couvrir les coûts futurs de réparation, d'entretien et en pourcentage.

2.1.1.2 Frais commerciaux

Toutes les dépenses liées à l'activité de vente, de marketing et de distribution, ces frais comprennent également les coûts liés à la publicité, aux promotions, déterminées en pourcentage.

2.1.1.3 Coût jour technicien

Le montant total des dépenses engagées par l'entreprise DEF pour l'emploi d'un technicien pendant une journée de travail (loyer, transport, équipements...etc.)

2.1.1.4 Coût jour bureau d'étude

Le montant total des dépenses engagées par le bureau d'étude pour fonctionner pendant une journée (salaire des employés, les frais de déplacement et de communication...etc.)

2.1.1.5 Coût jour chargé d'affaire

Le montant total dépensé par l'entreprise DEF pour l'emploi d'un chargé d'affaire pendant une journée de travail (salaire de chargé d'affaire, frais de déplacement, frais supplémentaires...etc.)

2.1.1.6 Taux de rentabilité budget

C'est la marge minimale que le projet doit réaliser dans le cas le plus défavorable.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.1.2 Coûts directs

2.1.2.1 Main d'œuvre interne

A. Technicien-nombre de jour/coût de jour

Pour trouver le coût total d'un technicien, multiplier le nombre de jour travaillés par le coût journalier d'un technicien

B. Bureau d'étude-nombre de jour/coût de jour

Pour trouver le coût total d'un bureau d'étude, multiplier le nombre de jour travaillés par le coût journalier d'un bureau d'étude.

C. Chargé d'affaire-nombre de jour/coût de jour

Pour trouver le coût total d'un chargé d'affaire, multiplier le nombre de jour travaillés par le coût journalier d'un chargé d'affaire.

2.1.2.2 Matériels et sous-traitance

Regroupe tous les matériels employés pour la réalisation de projet qu'ils soient en provenance de DEF ou hors DEF (matériels standards, matériels non standards, prestations...etc.) ainsi que les sous- traitances.

2.1.3 Frais généraux et prix de vente

2.1.3.1 Frais généraux

A. Frais commerciaux

Ils sont calculés sur la base de taux des frais commerciaux déterminé dans la rubrique « données générales » en multipliant par le prix de revient des coûts directs.

B. Fonds de maintenance

Ils sont calculés sur la base de taux des fonds de maintenance déterminé dans la rubrique « données générales » en multipliant par le prix de revient des coûts directs.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

➤ Prix de revient total :

Correspond à la somme des coûts directs et les frais généraux (frais commerciaux, fonds de maintenance)

Total prix de revient = coûts directs (technicien + bureau d'étude + chargé d'affaire) + coûts matériels et sous-traitance
--

2.1.3.2 Prix de vente

A. Prix de vente mini

C'est le prix vente minimum que l'entreprise DEF réalise en appliquant une marge bénéficiaire minimale à base d'un ratio prédéterminée par le comité de management et marketing.

Prix de vente = prix de revient + marge minimale
--

➤ Marge minimale :

Prix de revient * ratio

B. Prix de vente réel

Prix de vente réel = prix de vente mini + la répartition des écarts

➤ La répartition des écarts

L'écart entre le prix de vente réel et le prix de vente minimum (le montant qui permet à l'entreprise DEF de maximiser son prix de vente)

➤ La répartition des écarts : (Marge réelle)

Répartition des écarts = prix de vente mini + marge réelle
--

Résultat

Résultat = prix de vente réel – total prix de revient

La rentabilité

Marge totale = résultat / prix de vente réel
--

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

GRILLE DE CHIFFRAGE

Travaux Neufs

N° de Devis :

Affaire :

Client :

Année :

Entreprise

DZD	DEF ALGERIE	
Données Générales		
% Fonds de Maintenance % Frais Commerciaux TN Coût Jour Technicien TN Coût Jour BE Coût Jour Chargés d'affaires Taux renta budget TN		
Coûts Directs		
Techniciens - Nbre de jours / Coûts jours Bureau d'étude - Nbre de jours / Coûts jours Chargé Affaires - Nbre de jours / Coûts jours		
Total Jours / Coût MO interne		
Materiel Standard DI (DEF) KHJV	<u>PA</u>	<u>PC</u>
Materiel Standard Extinction (DEF)		
Prestations Groupe – SSI Prestations Groupe – Autres Matériels Non Standard (hors DEF) Sous Traitance Externe		
Divers		
Coûts Matériels & Sous traitance		
Prix de Revient Coûts directs		
Frais Généraux et Prix de Vente		
Frais commerciaux		
Fonds de maintenance		
Total Prix de Revient		
Prix de vente Mini		
Répartition Ecart PV réel - PV Mini Prix de vente Réel		
Résultat		

Source : d'après les rapports d'activité de l'entreprise DEF Algérie.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.2 Le devis

Est un document détaillé fourni par l'entreprise DEF à son client, décrivant les coûts estimés à la réalisation du projet en s'appuyant sur la fiche d'estimation qui nous fournit tous les détails concernant les coûts et les dépenses liés à ce projet.

Il permet d'obtenir des estimations précises des coûts, ce qui aide le client à budgétiser correctement et à prendre des décisions éclairées concernant l'investissement.

2.2.1 La validation de devis

La phase de validation est essentielle pour garantir la compréhension et l'acceptation des termes et conditions proposés avant de conclure un accord (contrat).

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Cheraga le :

Ref.Devis :

Client :

Objet de l'offre :

Ref offre :

Registre de Commerce :

Immatriculation Fiscale :

Article d'Imposition :

Domiciliation Bancaire :

Item	Désignation	unité	p.u	Quantité	Prix total
	Fourniture, Installation, essais et mise en service d'un système de sécurité incendie				
A	SERVICES PROFESSIONNELS				
A.1	Suivi d'affaire				
A.2	Architecture des systèmes / définition des besoins				
A.3	Programmation				
A.4	Documentation technique				
S/Total : A. Services Professionnels					
B	SERVICE DE SECURITE INCENDIE (SSI)				
B.1	Centralisateur de Mise en Sécurité Incendie				
B.2	Centrale de détection incendie adressable équipée				
B.3	Alimentation Electrique de Sécurité AES				
B.4	Câble téléphonique anti feu				
B.5	Détecteur optique de fumée				
B.6	Détecteur de chaleur				
B.7	Détecteur de Gaze Méthane				
B.8	Diffuseur sonore intérieur				
S/Total : B. Système de Sécurité Incendie (SSI)					

Matériel certifié NF et conforme EN 54

MONTANT TOTAL HORS TVA :

Remise :

MONTANT TOTAL NET A PAYER HORS TVA :

TVA (19%) :

MONTANT TOTAL A PAYER TTC :

Arrêté le présent devis à la somme de (en toutes lettres) :

Validité de l'Offre :

Conditions de vente :

Nos prix s'entendent départ usine magasin DEF Algérie. Ci-joint nos conditions générales de vente. Le prix des services professionnels comprend :

- Un forfait suivi d'affaire
- Un forfait Architecture des systèmes : Etablissement de synoptiques générales
- Un forfait programmation et configuration dans nos bureaux
- Le client devra fournir pour les besoins de la programmation ; les schémas unifilaires et d'implantations "As built" des équipements ainsi que la liste des intitulés par détecteurs et déclencheurs manuels
- Un forfait essais et mise en service
- Un forfait formation sur site pour 05 personnes au maximum et d'une durée de deux (02) jours

Délais de fourniture et réalisation :

Modalité de payement :

- 15% du montant total à la commande au plus tard dans 15 jours
- 80% Au prorata de la livraison des équipements et prestations
- 5% à la réception définitive de l'installation

Garantie :

Notre équipement sera garanti 01 année à compter de la réception provisoire des installations.

Source : d'après les rapports d'activité de l'entreprise DEF Algérie

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.3 Le contrat

Est un accord légal entre l'entreprise DEF et son client qui contient les termes et conditions de l'accord, les détails concernant la réalisation de travail, et les clauses juridiques telles que les clauses de résiliation aux litiges, les modalités de paiement.

Le contrat établi par DEF à ses clients est composé des éléments suivants :

2.3.1 Chapitre 01 : Dispositions administratives générales

Sont des clauses standards qui régissent les aspects administratifs et opérationnels de l'accord, par exemple : objet de la convention, documents et pièces contractuelles, définition des termes, règlement de litiges ; etc....

2.3.2 Chapitre 02 : Organisation de chantier

Fait référence aux dispositions contractuelles qui définissent les procédures et les règles à suivre pour la gestion et la coordination des activités sur le site de construction, à savoir : consistance des travaux, documentation sur les conditions de réalisation des travaux, domicile de contractant, matériel de chantier ; etc....

2.3.3 Chapitre 03 : Exécution des travaux

L'ensemble des étapes et processus nécessaires à la mise en œuvre des activités convenues, nous citerons : dossier technique, normes et essais relatifs aux matériaux, délai d'exécution, réception définitive ; etc...

2.3.4 Chapitre 04 : Dispositions financières

Fait référence aux clauses qui détaillent les aspects monétaires de l'accord, tels que : Définition des prix, montant de la convention, pénalités de retard, règlement des sommes dues ; etc...

2.3.5 Bordereau des prix unitaires

Est un document détaillant les prix unitaires de chaque élément de travail spécifié dans le contrat.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.3.6 Devis quantitatif et estimatif

Il contient des informations détaillées sur les quantités et les coûts estimés de chaque composant de projet.

Intitulé de l'Opération :

CONVENTION N° :

Conclue entre :

La Société EURL dont le siège social est sis à, ***, Algérie, inscrite au registre de commerce sous le N°*****, représentée par Monsieur, gérant, ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme « Contractant »

D'une part,

Et : La société « SPA DEF Algérie », dont le siège social est sis au 16 rue KAUCHE Chéraga ALGER, inscrite au registre de commerce sous le N° 16/00-0003888 B 98 représentée par Monsieur KADOURI Sammy (Directeur Général) dument mandaté ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme « Cocontractant »

D'autre part

Il a été convenu et arrêté ce qui suit

SOMMAIRE

C H A P I T R E 1 : DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES GENERALES

C H A P I T R E 2 : ORGANISATION DE CHANTIER

C H A P I T R E 3 : EXECUTION DES TRAVAUX

C H A P I T R E 4 : DISPOSITIONS FINANCIERES

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Intitulé de l'Opération :

CONVENTION N° :

Conclue entre :

La Société EURL dont le siège social est sis à, ***, Algérie, inscrite au registre de commerce sous le N°*****, représentée par Monsieur, gérant, ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme « Contractant »

D'une part,

Et : La société « SPA DEF Algérie », dont le siège social est sis au 16 rue KAUCHE Chéraga ALGER, inscrite au registre de commerce sous le N° 16/00-0003888 B 98 représentée par Monsieur KADOURI Sammy (Directeur Général) dument mandaté ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme « Cocontractant »

D'autre part

Il a été convenu et arrêté ce qui suit

SOMMAIRE

CHAPITRE 1 : DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES GENERALES

CHAPITRE 2 : ORGANISATION DE CHANTIER

CHAPITRE 3 : EXECUTION DES TRAVAUX

CHAPITRE 4 : DISPOSITIONS FINANCIERES

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

BORDEREAU DES PRIX UNITAIRES

ART	DESCRIPTION	U	PRIX UNITAIRE DEF ALGERIE	
	DETECTION DES INCENDIE			
1	Centralisateur C.M.S.I. (2 loop, 128 adresses per loop o 4 loop, 64 indiirizzi per loop)	U	-	-
2	Équipement de Contrôle et de Signalisation E.C.S. (8 loop, 125 adresses per loop)	U	-	
3	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U		
4	Câbles 2X1P 9/10 CR1 pour le raccordement à la centrale existante	U		
5	Rack Baie dans le local Supervision zone DI	U		
6	Détecteur optique de fumée (Base de soutien inclus)	U		
7	Détecteur de fumée pour canalisation de Ventilation	U		
8	Détecteur de chaleur thermo vélocimétrique (Base de soutien inclus)	U		
10	Signalisation lumineuse de répétition de l'alarme	U		
11	Déclencheur manuel pour activation d'alarme incendie	U		
12	Diffuseur sonore non autonome	U		
13	ED4L	U		
14	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U		
16	Câble 1P9/10 CR1-C1	MI		
18	Câble 2x1,5 mm2 CR1-C1	MI		
20	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U		
21	ED4R	U		
22	EDR2E	U		
23	EDA	U		
24	EDL	U		

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

DEVIS ESTIMATIF ET QUANTITATIF

ART	DESCRIPTION	U	Qté	PRIX UNITAIRE	Montant de DEF avec quantité sur plan
	DETECTION DES INCENDIE				
1	Centralisateur C.M.S.I. (2 loop, 128 adresses per loop o 4 loop, 64 indirizzi per loop)	U			
2	Équipement de Contrôle et de Signalisation .S. (8 loop, 125 adresses per loop)	U			
3	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U			
4	Câbles 2X1P 9/10 CR1 pour le raccordement à la centrale existante	U			
5	Rack Baie dans le local Supervision zone DI	U			
6	Détecteur optique de fumée (Base de soutien inclus)	U			
7	Détecteur de fumée pour canalisation de ventilation	U			
8	Détecteur de chaleur thermo vélocimétrique (Base de soutien inclus)	U			
10	Signalisation lumineuse de répétition de l'alarme	U			
11	Déclencheur manuel pour activation d'alarme incendie	U			
12	Diffuseur sonore non autonome	U			
13	ED4L	U			
14	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U			
16	Câble 1P9/10 CR1-C1	M 1			
18	Câble 2x1,5 mm2 CR1-C1	M 1			
20	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	U			
21	ED 4R	U			
22	ED R2E	U			
23	ED A	U			
24	ED L	U			
DETECTION DES INCENDIES – TOTAL en HT					
				Remise de DEF % en HT	
				Montant HT après rabais	
				TVA 19 %	
				TTC	

Arrêté le présent devis à la somme de :

Alger, le :

Fait à Alger, le :

Le cocontractant

Le contractant

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Section 03 : Etude de cas du client « X »

Pour la réalisation des projets, l'entreprise DEF s'appuie sur des critères stratégiques et financiers, nous les avons évoqués dans la section précédente.

Pour réaliser le projet du client « X », l'entreprise DEF a effectué les démarches suivantes :

1 Démarche stratégique

Englobe l'ensemble des phases vues précédemment (phase commerciale, phase d'étude, phase de réalisation, etc...)

1.1 Phase commerciale

Dans cette phase, l'entreprise DEF fait face à une « consultation », durant laquelle elle reçoit une demande de la part du client « X ».

1.2 Phase d'étude

L'entreprise DEF prend en considération la demande du client « X » qui est une consultation, en examinant et en étudiant attentivement ces informations financières et administratives, l'entreprise DEF peut évaluer les risques potentiels liées à l'entreprise concernée (client). Dans le cas du client « X », aucun risque n'a été soulevé du moment que c'est l'un des clients potentiels et fidèles à l'entreprise DEF.

1.3 Phase de réalisation

Après la validation du devis et la signature du contrat, l'entreprise DEF entame les travaux de réalisation selon ce qui a été convenus au contrat.

L'entreprise DEF classe ce service en « affaire en T », du moment que l'installation a été faite par un sous-traitant externe.

1.4. Phase de mise en service

Après que les travaux ont été réalisés, DEF entame la mise en marche des équipements installés

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

1.5. Phase de formation

L'entreprise DEF lance une formation de préparation des employés de l'entreprise du client « X » à l'utilisation des nouveaux équipements installés, à l'issue de cette formation un document technique d'installation (DTI) est fournis par le formateur.

1.6. Phase de maintenance

L'entreprise DEF n'a pas réalisé de la maintenance pour son client « X »

2 Démarche financière

En plus de la démarche stratégique, la démarche financière vient pour compléter l'étude de projet dans son aspect financier en calculant et analysant le rendement de ce dernier sur l'entreprise, cette démarche consiste en l'élaboration d'une fiche d'estimation et d'une grille de chiffrage.

2.1 La fiche d'estimation du client « X »

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Réf. Devis : 19-DEV 0602 Ind J

Affaire : SSI
Client : X
Lieu : ALGER

Etabli par :
Fonction :
Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS - RATIOS

TAUX DE CHANGE

162,00 DA / €

AFFAIRE GLOBALE								
DESCRIPTION	BQ/ITEM	QT	UNITE	P. C.	Coût Unitaire	PRIX CESSIO N (DA)	PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
10. SERVICES PROFESSIONNELS								
11. SUIVI D'AFFAIRE	02 / Item	120	HRS		2 806,25	673 500	0	
12. CONCEPTION DE BASE	40 / Item		HRS		1 981,25	0	0	
13.ETUDES ET PLANS DE	40 / Item	120	HRS		1 981,25	237 750	0	
DETAIL	40 / Item		HRS		2 937,50	0	0	
14.SERVICES	02 / Item		HRS		2 937,50	0	0	
D'APPROVISIONNEMENT		360	HRS			811 250	0	
17. ADMINISTRATION	40 / Item		HRS		1 937,50	0	0	
D'AFFAIRE	120 / Item		HRS		1 937,50	775 000	0	
SOUS TOTAL SERVICE AU			HRS			775 000	0	
SIEGE			HRS					
15.SUPERVISION SUR SITE								
16.ESSAIS & MISE EN SERVICE								
SOUS TOTAL SERVICE SUR								
SITE								
TOTAL "10"						1 686 250	0	
20.FOURNITURE								
21.SDI							0	
22.DETECTEURS & DM							0	
23.CMSI							0	
24.EXTINCTION							0	
25.ALIMENTATION							0	
26. ESSAIS, MISE EN SERVICE,							0	
SUPERVISION							0	
27.AUTRES EQUIPEMENTS							0	
TOTAL EQUIPEMENTS		553	ITEM					
2A. AUTRES							0	
CABLES							0	
FOUROTAGE							0	
TUYAUTERIE							0	
AUTRES EQUIPEMENTS								
TOTAL AUTRES		553	ITEM					
TOTAL 20								
30. TRAVAUX DE CHANTIER								
31. SDI			HRS				0	
32. DETECTEURS ET SDM			HRS				0	
33. CMSI			HRS				0	
34. EXTENTION			HRS				0	

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

35. ALIMENTATION			HRS				0	
3A. AUTRES			HRS				0	
CABLES			HRS				0	
TUYAUTERIE								
TOTAL TRAVAUX DIRECTS		5088	HRS					
3B. AUTRES TRAVAUX								
3B. MOBILISATION / DEMOBILISATION			HRS JOUR					
3C. GESTION DE CHANTIER (COUTS INDIRECTS)			JOUR					
3D. EQUIPEMENTS DE CHANTIER			LOT JOUR					
3E. SPECIALISTES DU FOURNISSEUR								
TOTAL 30								
TRANSPORT								
OFF-SHORE								
ON-SHORE								
TOTAL "40"								
DEPENSES DIRECTES								
COUTS FINANCIERS								
PRIMES D'ASSURANCE								
GARANTIES								
TAXES & DROITS 5A.								
INSPECTION PARTIE TIERCE								
5B. FRAIS DE CONSULTANT								
5C. COUTS DE FORMATION								
5D. PREPARATION DE L'OFFRE								
TOTAL 50								
MARGE & REMISE								
MARGE DEF Algérie								
REMISE FOURNISSEUR								
TOTAL 60								
70. TOTAL NET								
80. COMMISSION / RISQUE / GARANTIE								
90. PROFIT								
910. SUR SERVICES PROFESSIONNELS								
920. SUR FOURNITURE								
921. SYSTEMES								
922. MATERIEL								
923. EXTINCTION								
930. SUR TRAVAUX DE CHANTIER								
950. SUR DEPENSES DIRECTES								
100. GRAND TOTAL								
					Délai de réalisation de l'affaire			

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.2 La grille de chiffrage du client « X »

GRILLE DE CHIFFRAGE

Travaux Neufs

N° de Devis : 19-DEV0602 J

Affaire : SSI

Client : X

Année : 2022

Entreprise

DZD	DEF ALGERIE	
Données Générales		
% Fonds de Maintenance	0,0%	
% Frais Commerciaux TN	12,6%	
Coût Jour Technicien TN	14 308	
Coût Jour BE	15 534	
Coût Jour Chargés d'affaires	19 969	
Taux renta budget TN	8,0%	
Coûts Directs		
Techniciens - Nbre de jours / Coûts jours Bureau d'étude	50	715 400
- Nbre de jours / Coûts jours	15	233 010
Chargé Affaires - Nbre de jours / Coûts jours	32	639 008
Total Jours / Coût MO interne	97	1 587 418
	PA	PC
Matériel Standard DI (DEF) KHJV	16 094 555	17 704 011
Matériel Standard Extinction (DEF)		0
Prestations Groupe – SSI Prestations Groupe – Autres		0
Matériels Non Standard (hors DEF)	6 000 992	6 601 091
Sous Traitance Externe	4 389 350	4 828 285
Divers		0
Coûts Matériels & Sous traitance		29 133 387
Prix de Revient Coûts directs		30 720 805
Frais Généraux et Prix de Vente		
Frais commerciaux		3 870 821
Fonds de maintenance		0
Total Prix de Revient		34 591 626
Prix de vente Mini		37 358 956
Répartition Ecart (PV réel - PV Mini)		6 417 011
Prix de vente réel		43 775 967
Résultat		9 184 341
% Résultat / Prix Vente		20,98%

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.2.1 Résumé de la grille de chiffrage

2.2.1.1 Total Jours / Coût MO interne

	Coûts / jour	Nbr de jours	T = Coûts/j × nbr j
Technicien TN	14 308	50	715 400
Bureau d'étude	15 534	15	233 010
Chargé Affaires	19 969	32	639 008
Total Jours / Coût MO interne		97	1 587 418

2.2.1.2 Coût matériel et sous-traitance : 29 133 387

Produits	Montant
Matériel Standard DI (DEF) KHJV	17 704 011
Matériels Non Standard (hors DEF)	6 601 091
Sous Traitance Externe	4 828 285
Total	29 133 387

2.2.1.3 Prix de revient coûts directs : 30 720 805

Produits	Montant
Total Jours / Coût MO interne	1 587 418
Coût matériel et sous-traitance	29 133 387
Total	30 720 805

2.2.1.4 Total prix de revient : 34 591 626

Produits	Montant
Prix de Revient Coûts directs	30 720 805
Frais commerciaux	3 870 821
Total	34 591 626

2.2.1.5 Prix de Vente Mini : 37 358 956

- Total Prix de Revient × (1+Taux de Renta Budget TN)
- $34591626 \times (1+0.08) = 34591626 \times 1.08 = 37\,358\,956$

2.2.1.6 Répartition écart : 6 417 011

Répartition d'écart = marge réelle donnée par l'entreprise DEF établie par la direction de management et du marketing (une donnée interne à l'entreprise)

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

2.2.1.7 Prix de vente réel : 43 775 967

Produits	Montant
Prix de vente Mini	37 358 956
Répartition Écart	6 417 011
Total	43 775 967

2.2.1.8 Résultat : 9 184 341

Prix de vente réel – total prix de revient

$$= 43\,775\,967 - 34\,591\,626$$

$$= 9\,184\,341$$

2.2.1.9 %Résultat / Prix vente : 20,98 %

(Résultat / Prix de vente réel) \times 100

$$\frac{9\,184\,341}{43\,775\,967} \times 100 \approx 21\%$$

2.2.2 Interprétation de résultats

La répartition de l'écart de 6 417 011 DA indique une marge supplémentaire obtenue par rapport au prix de vente minimum calculé avec le taux de rentabilité de 8%. Cette réévaluation montre la flexibilité et la capacité de l'entreprise à vendre à un prix plus élevé que le minimum requis pour couvrir les coûts et atteindre une marge bénéficiaire acceptable.

2.2.2.1 Importance de la répartition écart

- Performance de vente : L'écart montre que l'entreprise a réussi à obtenir une marge supérieure à celle prévue par le prix de vente minimum.
- Stratégie de prix : L'écart peut indiquer des opportunités pour ajuster les stratégies de prix futures et maximiser les revenus.

2.2.2.2 Relations financières et impact

- Total prix de revient : Reste une base critique pour déterminer les coûts totaux engagés.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

- Prix de Vente Mini : Établi en tenant compte d'un taux de rentabilité plus réaliste (8%).
- Répartition écart : Reflète la différence entre le prix de vente réel et le prix minimum requis, soulignant la performance commerciale et la rentabilité additionnelle.

La réévaluation avec un taux de rentabilité budget TN de 8% montre un prix de vente minimum de 37 358 956 DA et une répartition de l'écart de 6 417 011 DA. Cette analyse confirme la robustesse de la stratégie commerciale et l'efficacité de l'entreprise à maximiser ses marges bénéficiaires au-delà des attentes minimales.

Après avoir réalisé la fiche d'estimation et la grille de chiffrage, l'entreprise DEF pourrait désormais établir un devis détaillé à son client afin de lui communiquer les travaux à réaliser ainsi que les prix de la prestation.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

Cheraga le : 14 juillet 2022

Ref.Devis : 19-DEV0602 Ind J

Client : X

Objet de l'offre : Fourniture, installation, essais et mise en service d'un Système de sécurité incendie

Ref offre :

Registre de Commerce : 3888 B

Immatriculation Fiscale : 000 216 500 448 059

Article d'Imposition : 165 002 823 11

Domiciliation Bancaire : BNP El Djazaïr -
Agence

Chéraga, Cpt. N° 00703 0000093 001/30

Item	Désignation	Unité	p.u	Quantité	Prix total
A	Fourniture, Installation, essais et mise en service d'un système de sécurité incendie				
A.1	SERVICES PROFESSIONNELS				
A.2	Suivi d'affaire				
A.3	Architecture des systèmes / définition des besoins				
A.4	Programmation Documentation technique				
S/Total : A. Services Professionnels					Inclus
B	SERVICE DE SECURITE INCENDIE (SSI)				
B.1	Centralisateur de Mise en Sécurité Incendie				
B.2	Centrale de détection incendie adressable équipée				
B.3	Alimentation Electrique de Sécurité AES				
B.4	Câble téléphonique anti feu				
B.5	Détecteur optique de fumée				
B.6	Détecteur de chaleur				
B.7	Détecteur de Gaze Méthane Diffuseur sonore				
B.8	intérieur				
S/Total : B. Système de Sécurité Incendie (SSI)					0,00

Matériel certifié NF et conforme EN 54

MONTANT TOTAL HORS TVA : 43 775 967

Remise (7%) : 3 064 317,69

MONTANT TOTAL NET A PAYER HORS TVA : 40 711 649,31

TVA (19%) : 7 735 213,37

MONTANT TOTAL A PAYER TTC : 48 446 862,67

Arrêté le présent devis à la somme de (en toutes lettres) :

Quarante Huit Millions Quatre Cent Quarante-six Mille Huit Cent Soixante Deux Dinars

Validité de l'Offre : Conditions de vente :

Nos prix s'entendent départ usine magasin DEF Algérie. Ci-joint nos conditions générales de vente. Le prix des services professionnels comprend :

- Un forfait suivi d'affaire
- Un forfait Architecture des systèmes : Etablissement de synoptiques générales
- Un forfait programmation et configuration dans nos bureaux
- Le client devra fournir pour les besoins de la programmation ; les schémas unifilaires et d'implantations "As built" des équipements ainsi que la liste des intitulés par détecteurs et déclencheurs manuels
- Un forfait essais et mise en service
- Un forfait formation sur site pour 05 personnes au maximum et d'une durée de deux (02) jours Délais de fourniture et réalisation :

Modalité de paiement :

- 15% du montant total à la commande au plus tard dans 15 jours
- 80% Au prorata de la livraison des équipements et prestations
- 5% à la réception définitive de l'installation

Garantie : Notre équipement sera garanti 01 année à compter de la réception provisoire des installations.

- Le contrat :

Une fois le devis établi est accepté par les parties concernées, DEF établi un contrat récapitulatif toute la démarche requise dans ce projet accompagné des prix et des détails de l'opération, c'est à partir de ce moment que les travaux commencent et la phase de réalisation sera entamée.

« Se retrouve dans les annexes du moment qu'il occupe une très grande place sachant que le montant en hors taxes de la convention est arrêté à la somme de 43 775 967 DA, le Montant de la TVA 19% est de 7 735 213,37 DA. Et le montant en TTC est de 48 446 862,67 DA ».

3 La prise de décision

La décision d'investissement est le processus par lequel l'entreprise DEF évalue les opportunités liées à ses projets. Cette décision implique une analyse approfondie des coûts, des avantages ainsi que des risques associés à ses projets d'investissement.

3.1 La marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire est le bénéfice que gagne l'entreprise DEF à la réalisation d'un projet, elle est exprimée en pourcentage et déterminée sur la base d'un ratio qui est établie par la direction de management et du marketing (une donnée interne à l'entreprise).

3.1.1 Ratio de la marge bénéficiaire

Le ratio de la marge bénéficiaire est un indicateur clé utilisé pour évaluer la rentabilité d'un projet réalisé par DEF, ce ratio est influencé par plusieurs facteurs :

A. Prix de la concurrence

Des prix concurrentiels peuvent limiter la marge bénéficiaire en raison de la pression sur les prix. Lorsque les prix de la concurrence sont élevés, l'entreprise DEF peut maintenir un ratio qui reflète une marge bénéficiaire plus élevée, cependant, dans un environnement où la concurrence est forte les prix sont bas, dans ce cas l'entreprise DEF doit maintenir un ratio qui reflète une marge bénéficiaire réduite afin de rester compétitive et maintenir sa place sur le marché.

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

B. Profil du client

Qu'il soit un client existant ou nouveau influence la capacité à maintenir ou à augmenter la marge bénéficiaire. Lorsqu'il s'agit d'un client potentiel, l'entreprise DEF accorde des remises afin de le fidéliser, cela conduit directement à la diminution de la marge bénéficiaire, cependant lorsqu'il s'agit d'un client nouveau, DEF est moins susceptible d'accorder des remises importantes, dans ce cas la marge bénéficiaire peut être préservé.

C. La localisation

La localisation ou le lieu où un projet est réalisé a un impact sur la marge bénéficiaire, par exemple un projet réalisé au sud peut entraîner plusieurs coûts :

- Les coûts liés au transport en raison de la distance ;
- Les coûts liés au loyer (un technicien envoyé dans une région éloignée au sud par exemple, doit prendre un loyer durant les jours de son travail) ;
- Les coûts liés aux infrastructures, tels que le chauffage dans les locaux pendant les mois d'hiver ;
- Les coûts d'électricité peuvent être très élevés en raison de la demande accrue due aux conditions climatiques dans certaines régions de sud.

D. L'objectif de rentabilité

DEF cherche :

- Rentabilité élevée, donc maximiser la marge bénéficiaire
- Accroître sa part de marché, donc marge bénéficiaire faible (pour stimuler la croissance des ventes).

De ce fait nous pourrions dire que le ratio de la marge financière est influencé par plusieurs critères (la localisation du projet, le profil du client, prix de la concurrence etc...), l'impact de ces facteurs sur le ratio est directement lié à l'importance des charges associées au projet, c'est-à-dire tant que les charges sont importantes plus le ratio sera élevé.

Nous pourrions donc dire que pour une prise de décision optimale, l'entreprise DEF est amenée à réaliser plusieurs critères stratégiques et financiers :

➤ **Stratégique :**

- L'étude de la demande du client pour éviter toute tentative de fraude

Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique

- Elaborer un devis récapitulant les travaux à réaliser
- Signer un contrat traduisant ainsi l'accord des deux parties sur ce qui est convenus au devis.

➤ **Financiers :**

La réalisation des travaux liés à la demande du client « X », permet de dégager un résultat positif de 20,98 % ce qui assure un bon rendement du projet.

Pour conclure, l'entreprise DEF décide de prendre le projet de client « X » du moment qu'il répond à ses critères stratégiques et financiers :

- **Stratégiques** : le client « X » est un client patrimoine à l'entreprise, le risque de fraude est quasiment nul, l'élaboration du devis et la signature de contrat met l'entreprise en sécurité.
- **Financiers** : la marge bénéficiaire dégagée par ce projet est 20,98% qui est suffisante pour couvrir les dépenses et assuré un rendement financier assez important.

L'entreprise DEF réalise des résultats beaucoup plus importants allant jusqu'à 40% du bénéfice, quoique dans ce cas l'entreprise DEF décide de prendre le projet et de le réaliser puisque pour une prise de décision, l'entreprise DEF ne se focalise pas uniquement sur le rendement financier, le profil du client ici joue un rôle important selon la stratégie de l'entreprise.

De ce qui précède, nous infirmons la première hypothèse selon laquelle DEF accepte ou refuse un projet en se référant aux critères d'évaluation suivants : VAN, le TRI, le DRA, l'IP étant donné que DEF ne compte pas principalement sur les indicateurs universellement utilisés.

Quant à la deuxième nous la confirmons vue que DEF insiste sur sa démarche d'évaluation sur des critères stratégiques financiers.

Conclusion

En conclusion, l'évaluation d'un projet d'investissement est une phase très importante dans la prise de décision stratégique. Elle permet non seulement d'apprécier la rentabilité financière à travers les outils interne à l'entreprise ... mais aussi d'identifier les risques et les incertitudes associés. Pour évaluer son projet l'entreprise DEF utilise une démarche stratégique qui s'appuie sur un ensemble de phases, commerciale ; étude ; réalisation ; mise en service ; formation et maintenance. Cette démarche permet à l'entreprise d'abord d'accueillir un projet pour ensuite l'étudier afin de le réaliser. En plus de la démarche stratégique, l'entreprise DEF utilise aussi une démarche financière lui permettant d'évaluer la rentabilité et le rendement de son projet à l'aide des outils internes à l'entreprise qui sont la fiche d'estimation et la grille de chiffrage. La réévaluation des écarts montre ainsi la flexibilité et la capacité de l'entreprise à vendre à un prix plus élevé que le minimum requis pour couvrir les coûts et atteindre une marge bénéficiaire acceptable. Cela confirme la robustesse de la stratégie commerciale et l'efficacité de l'entreprise DEF à maximiser ses marges bénéficiaires au-delà des attentes minimales.

Pour l'entreprise DEF il ne suffit pas qu'un projet soit rentable pour prendre la décision d'investir, la décision au sein de cette entreprise est bien plus qu'un aspect financier, comme dans ce cas le profil du client « X » à son poids sur la balance de décision. De ce fait pour pouvoir prendre une décision il est important de réaliser une évaluation globale sur l'investissement, et qu'il y'est un certain équilibre entre risque et rendement.

Conclusion Générale

L'évaluation d'investissement est une démarche très importante dans la prise de décision financière, elle consiste à analyser et à estimer la rentabilité potentielle d'un projet d'investissement.

Cette recherche s'est intéressée à démontrer l'importance de l'évaluation d'investissement dans la prise de décision, en déterminant et en étudiant les critères employés par l'entreprise DEF pour une prise de décision optimale.

A cet effet, une étude mettant en lumière le processus suivi par une entreprise pour une prise de décision, en théorie ainsi qu'en pratique est mis en place.

Sur le plan théorique, qui est scindé sur deux chapitres, durant lesquels nous avons étudiés les fondements notionnels et conceptuels de l'évaluation des investissements, ainsi que la démarche d'évaluation d'un projet d'investissement.

Sur le plan pratique, nous avons étudiés la démarche d'évaluation d'investissement au sein de l'entreprise DEF Algérie et son importance dans la prise de décision. L'analyse du processus de prise de décision par l'entreprise DEF a révélé une série d'étape structurées, partant de la démarche stratégique comportant différentes phases qui permettent d'étudier et d'analyser le projet, à la démarche financière qui permet une analyse approfondie des aspects financiers ce qui permet la prise de décision optimale. De ce fait nous avons pu obtenir les résultats suivants :

- Stratégiques : le client « X » est un client patrimoine à l'entreprise, le risque de fraude est quasiment nul, l'élaboration du devis et la signature de contrat met l'entreprise en sécurité.
- Financiers : la marge bénéficiaire dégagée par ce projet est 20,98% qui est suffisante pour couvrir les dépenses et assuré un rendement financier assez important.

A partir des informations recueillies, nous pouvons dire que ce projet est viable.

Après les différentes analyses et études effectuées tout au long du stage pratique, nous pouvons tirer les conclusions suivantes concernant les hypothèses formulées au départ.

- **Hypothèse 01** : l'entreprise DEF n'utilise pas les critères d'évaluation suivants : la VAN, le TRI, le DRA, l'IP, comme base d'acceptation ou de refus de ses projets, cette hypothèse est rejetée du moment que l'entreprise DEF utilise des critères bien spécifique à elle pour évaluer son projet d'investissement.

- **Hypothèse 02** : l'entreprise DEF détermine la faisabilité de son investissement à travers une série d'étude concernant les risques, la rentabilité du projet, le rendement etc...

Cette hypothèse est confirmée, puisque l'entreprise DEF fait recours à une démarche stratégique et financière pour évaluer son projet et prendre une décision.

Il est important de noter que notre étude se limite à une seule entreprise qui est DEF Algérie, et que cette dernière utilise des critères d'évaluation spécifiques à elles (stratégiques et financières ; grille de chiffrage ; fiche d'estimation etc...). Les critères d'évaluation standards que nous connaissons (VAN, TIR, IP, etc...) restent des critères fiables et correctes pour d'autres entreprises.

Evaluer son investissement est une étape cruciale dans le processus de la prise de décision, parfois une entreprise diffère sur une autre dans la démarche d'évaluation de son investissement, mais cette démarche reste cruciale et très recommandée pour toute entreprise entamant un investissement pour une prise de décision optimale.

Bibliographie

Ouvrages

1. Abdeljalil. « Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : manuel et étude de cas » Consulting, 2014.
2. ALAIN GALENSE. « Les décisions financières de l'entreprise », Paris : Edition DUNOD, 1981.
3. Barreau, Jean, DELAHAYE, Jacqueline. « Gestion financière », Paris, Edition DUNOD.
4. Barneto, P, GREGORIS, G. « Finance. DSCG2 : manuel et application », Paris : Edition DUNOD, 2009.
5. BOUGHABA, A. « Analyse et évaluation des projets d'investissement », Alger : Edition Berti, 2005.
6. Bouyakoub, FAROUK. « L'entreprise et le financement bancaire », Alger : Edition CASBAH, 2000.
7. BRUNO HUSSON. HUGUES JORDAN. « Les choix des investissements », Paris : Edition J. DELMAS et Cie.
8. Cabane, P. « L'essentiel de la finance à l'usage des managers : Maitriser les chiffres de l'entreprise », Paris : Edition d'organisation, 2014.
9. COURTOT, Hervé. « Gestion des risques dans les projets », Paris : Edition ECONOMICA, 1998.
10. CYRILLE MANDOU. « Procédures de choix d'investissement », Paris : Edition DAREIOS, 2012.
11. EDITH GINGLINGER. « Gestion financière de l'entreprise », Paris ; Edition DALLOZ, 1991.
12. FRANCK BANCEL, ALBAN RICHARD. « Les choix d'investissement », Paris : Edition ECONOMICA, 1995.
13. G. LANGLOIS et M. MOLLET. « Gestion financière », Paris : Edition FOUCHER, 1999.14.
14. GARRAB, M. « Ingénierie de l'évaluation économique », Paris : Edition Ellipser, 1994
15. GERARD MELYON « Gestion financière », France : Edition Bréal, 2007.
16. GIARD, Vincent. « Gestion de projets », Paris : Edition ECONOMICA, 1991.
17. HAMDI, KAMEL. « Analyse des projets et leur financement », Alger : Edition Es-Salem, 2000.

18. HOUDAYER ROBERT. « Evaluation financière des projets, ingénierie de projet de décision d'investissement », 2ème édition, Paris : ECONOMICA, 1999.
19. HOUDAYER ROBERT. « Projets d'investissement, guide d'évaluation financière », Paris : Edition ECONOMICA ,2006.
20. JACKY KOEHEL. « Les choix d'investissement », Paris : Edition DUNOD, 2003.
21. JACQUES CHRISSOS, ROLAND GILLET. « Décision d'investissement », Paris : Edition DAREIOS ,2012.
22. LANGLOIS, Georges, MOLLET, MICHELE. « Gestion financière », Paris : Edition FOUCHER ,2005.
23. LASARY. « Evaluation et financement de projets », Edition distribution EL DAR EL OTHMANIA ,2007.
24. LENDREVIE, Jacques. LINDON, Denis. « Mercator théorie et pratique du marketing », Paris : Edition DALLOZ ,1990.
25. MAYE, FRANK OLIVIER. « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement », Paris : Edition L'Harmattan, 2007.
26. PIERRE VERNIMMEN. « Finance d'entreprise », Paris : Edition DALLOZ, 2009.

Mémoires et thèses

1. ASSOUS, Nassima. « L'impact des décisions financières sur la création de valeur au sein des entreprises publiques cotées à la bourse d'Alger ». Thèse doctorat, FSECG, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERY, 2015.
2. BAOUCHE, M. « Evaluation d'un projet d'investissement », Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en Monnaie, finance et banque, Alger : Ecole supérieure de commerce ESC, 2018.
3. HAMITOCHE, K, OUAHBI, H. « Evaluation financière de la rentabilité d'un projet d'investissement », Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en Finance d'entreprise, Alger : Ecole supérieure de commerce, 2016.
4. HAMOUDI, S, GUEDJALI, S. « Evaluation et financement d'un projet d'investissement », mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en comptabilité et audit FSECG, Bejaia : université : ABDERRHMANE MIRA, 2020.
5. TAMAZIRT, B, KOULOUGLI, Y. « Modalités de financement et évaluation de projet d'investissement », Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en Management bancaire, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERY, 2022.

Dictionnaires

1. ALBERTI, Jan-marie., SILEM, Ahmed « Lexique d'économie », Paris : Edition Dalloz, 2008.
2. LAKEHAL, Mokhtar. « Le grand livre de l'économie contemporaine et des principaux faits de société », Paris : Groupe Eyrolles, 2012.

Annexes

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J
 Affaire SSI
 Client X
 Lieu : ALGER



Etabli par :
 Fonction :
 Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS - RATIOS

TAUX DE CHANGE : 162,00 DA / €

AFFAIRE GLOBALE							PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
DESCRIPTION	BQ / ITEM	QT	UNITE	P.C.	Coût Unitaire	PRIX CESSION (DA)		
10. SERVICES PROFESSIONNELS								
11. SUIVI D'AFFAIRE	2 / Item	240	HRS		2 806,25	673 500	0	0,00
12. CONCEPTION DE BASE	40 / Item		HRS		1 981,25	0	0	0,00
13. ETUDES ET PLANS DE DETAIL	40 / Item	120	HRS		1 981,25	237 750	0	0,00
14. SERVICES D'APPROVISIONNEMENT	40 / Item		HRS		2 937,50	0	0	0,00
17. ADMINISTRATION D'AFFAIRE	02 / Item		HRS		2 937,50	0	0	0,00
SOUS TOTAL SERVICE AU SIEGE		360	HRS			911 250	0	0,00
15. SUPERVISION SUR SITE	40 / Item		HRS		1 937,50	0	0	0,00
16. ESSAIS & MISE EN SERVICE	120 / Item	400	HRS		1 937,50	775 000	0	0,00
SOUS TOTAL SERVICE SUR SITE		400	HRS			775 000	0	0,00
TOTAL "10"		760	HRS			1 686 250	0	0,00
20. FOURNITURE								
21. SDI								
ECS Polaris		0	TAB			0	0	0,00
ECS Cassiopee PIANO		0	TAB		0,00	0	0	0,00
ECS Proxima		0	TAB			0	0	0,00
ECS Altair		1	TAB			0	0	0,00
00CF174-A	CO12U - Coffret 12U Antarès 4		U		0,00	0	0	0,00
01XX111	Imprimante Intégrable Altair		U		0,00	0	0	0,00
01BO056-A	MIV+ - Module isolateur VEGA		U		0,00	0	0	0,00
01NP002	Notice simplifiée ALTAIR		U		0,00	0	0	0,00
01XX112	Papier thermique imprimante ALTAIR		U		0,00	0	0	0,00
01CA134-A	Platine support C20R ou C20E		U		0,00	0	0	0,00
01TV128-B	FORTBOX CM - Base FORTE version 9U	1	U		0,00	0	0	0,00
01TV126-B	FORTE-S Face avant FORTE360	1	U		0,00	0	0	0,00
01TV127-B	FORTE-C Face avant FORTE360		U		0,00	0	0	0,00
01TV095-C	MEZZO2-S - ECS adressable 256 pts		U		0,00	0	0	0,00
01TV096-C	MEZZO2-C ECS/CMSI adressable 256pt		U		0,00	0	0	0,00
01TV133-A	MEZZO2-C 360		U		0,00	0	0	0,00
01CA106-D	C20R-E - Carte 20 relais		U		0,00	0	0	0,00
01CA119-B	CG4L-S - Carte 4 lignes Sirius		U		0,00	0	0	0,00
01CA162-F	MG2B - Carte 256 pts lig/bou FORTE	3	U		0,00	0	0	0,00
01CA163	MGNET - Carte de gestion réseau		U		0,00	0	0	0,00
01CA126-C	X4EVAC - Carte extension 4 lig. UGA		U		0,00	0	0	0,00
01CA157-A	ISO-RS - Mezzo sortie Altra & JBUS		U		0,00	0	0	0,00
01TV088-B	ALTES Cj 3U - Face avant format 19"		U		0,00	0	0	0,00
01TV083-A	ALTES S 3U - Face avant format 19"		U		0,00	0	0	0,00
01TV058-B	ALTES-S - Face avant Altair ECS		U		0,00	0	0	0,00
Tableaux Répétiteurs		0	TAB			0	0	0,00
22. DETECTEURS & DM								
Détecteurs Série Orion		746	PTS			0	0	0,00
00DT081-A	EOSET - Socle + support étiqu. ORION	691	U		0,00	0	0	0,00
02DT073-A	OA-O - Détect.optique adressa. Orion	639	U		0,00	0	0	0,00
02DT074-A	OA-T Détect.thermique adressa. Orion	52	U		0,00	0	0	0,00
01DT090-C	GD100A - Détect.gaz adres.méthane	0	U		0,00	0	0	0,00
00DT070-A	DGO-Platine prélèvement gaine Orion	55	U		0,00	0	0	0,00
01DT046-A	VIRA - Détecteur flamme double IR		U		0,00	0	0	0,00
Détecteurs Série Véga		0	PTS			0	0	0,00
Accessoires Détecteurs		370	PTS			0	0	0,00
00DT038	Socle SVET		U		0,00	0	0	0,00
00DT061	SV- Socle + support étiquette VEGA		U		0,00	0	0	0,00
02IA002-B	IA Ind. action Vega/Orion 3 bornes	370	U		0,00	0	0	0,00
02IA003-B	IAE - Indicateur action étanche		U		0,00	0	0	0,00
00DT022	VOG - Platine de prélèvement gaine		U		0,00	0	0	0,00
00DT061	SV- Socle + support étiquette VEGA		U		0,00	0	0	0,00
00DT053	SVI - Socle saillant isolé		U		0,00	0	0	0,00
Linéaire de fumée		0	ENS			0	0	0,00
Multiponctuel de fumée		0	ENS			0	0	0,00
Modules Alarmes Techniques		0	PTS			0	0	0,00
ADF / Intrinsèque		0	PTS			0	0	0,00
Déclencheurs Manuels		32	PTS			0	0	0,00
01BG031-A	Face avant DMOA	32	U		0,00	0	0	0,00
00BG032	Socle DM Gamme orion	32	U		0,00	0	0	0,00
01BG039-A	DMOA - DM adressable IP65		U		0,00	0	0	0,00
01BG008-A	DIVA Déclencheur Isolé Véga Adress.		U		0,00	0	0	0,00
01BG020-A	BMAT - Décl.man.étanche adressable		U		0,00	0	0	0,00
Evacuation		52	PTS			0	0	0,00
00BO033-A	AVAGS-ALT-Alarme générale sélective		U		0,00	0	0	0,00
00BO153-A	COMBI2000-R sans socle		U		0,00	0	0	0,00
00BO102-A	AVS2000 Sirène NFS 32001 (92dB/24V)	52	U		0,00	0	0	0,00
00BO103-A	SUA2000 Socle universel	52	U		0,00	0	0	0,00
00BO108-C	AVSU FP105 - Sirène IP65 114dB - CE		U		0,00	0	0	0,00
00BO155-A	SOCLE COMBI2000		U		0,00	0	0	0,00
00BO035	AVSU EFP - Sirène IP54 110dB		U		0,00	0	0	0,00
00BO110-A	DL2000 - Flash lumineux à led		U		0,00	0	0	0,00
00BO170-A	DSVAF MMR IP65 (ESFA1000R)		U		0,00	0	0	0,00
23. CMSI								
Antares IV		1	TAB			0	0	0,00
00TV012-A	Antarès III-Digit- 1 UGA /6 US/UCMC		U		0,00	0	0	0,00
01TV141-A	ANTARES 4 Compact LCD 9U Vert		U		0,00	0	0	0,00
01TV139-A	BASANT4 9U	1	U		0,00	0	0	0,00
00BA055-A	CACHE 3U - Pour complément coffret		U		0,00	0	0	0,00
01TV110	Formma SSI Forte/Antares4		U		0,00	0	0	0,00
01TV138-A	CEA4 - Console d'exploitation verte	1	U		0,00	0	0	0,00
01TV136-A	EG44 Base Exploitation ANT.4 Verte	1	U		0,00	0	0	0,00
00ET012	ETIQ44 Etiquetage nouveau vert Ant4	1	U		0,00	0	0	0,00
00ET004	REA4-lot étiquette réarmement Ant4		U		0,00	0	0	0,00
01TV137-A	USCA4 -Platine 24 fonctions Verte	5	U		0,00	0	0	0,00
01CA134-A	Platine support C20R ou C20E	1	U		0,00	0	0	0,00
01CA106-D	C20R-E - Carte 20 relais	1	U		0,00	0	0	0,00
01CA121-B	CGB - Carte de gestion de boucle	1	U		0,00	0	0	0,00
01CA136-A	CGR - Interface réseau ANTARES 4		U		0,00	0	0	0,00
00CF174-A	CO12U - Coffret 12U Antarès 4		U		0,00	0	0	0,00
01PA004-A	Kit support AES (ANTARES4 - ALTAIR)		U		0,00	0	0	0,00

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J
 Affaire SSI
 Client X
 Lieu : ALGER



Etabli par :
 Fonction :
 Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS - RATIOS

TAUX DE CHANGE : 162,00 DA / C

AFFAIRE GLOBALE							PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
DESCRIPTION	BQ / ITEM	QT	UNITE	P.C.	Coût Unitaire	PRIX CESSION (DA)	PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
01NP004 Notice simplifiée ANTARES 4		1	U		0,00	0	0	0,00
01CA134-A Platine support C20R ou C20E			U		0,00	0	0	0,00
Boitiers / DAS		92	ENS			0	0	
01BO047-D ED4L - Module déporté 4 adresses		50	U		0,00	0	0	0,00
01BO050-A ED4R - Module déporté 4 relais		19	U		0,00	0	0	0,00
01BO049-A EDA - Module déporté 1 adresse		5	U		0,00	0	0	0,00
01BO062-A EDAP-Adresse reprise position DC/FC			U		0,00	0	0	0,00
01BO064-C EDBD - Module Antares 4 reprise BD			U		0,00	0	0	0,00
01BO048-B EDL - Module déporté 1 adresse		5	U		0,00	0	0	0,00
01BO051-A EDR2E -Mod.dép.1 relais 2 entrées		13	U		0,00	0	0	0,00
01BO057-A EILC -Elémt.intermédi.ligne contrôle		930	U		0,00	0	0	0,00
01BO058-A EILT -Elt.interm.ligne télécommande		265	U		0,00	0	0	0,00
01BO059-A ETLC - Elmt.terminal ligne contrôle		260	U		0,00	0	0	0,00
01BO060-A ETLT -Elt.termin.ligne télécommande		205	U		0,00	0	0	0,00
Baie 19 pouces		1	TAB			0	0	
00BA047 FACE 1U			U		0,00	0	0	0,00
00BA033 FACE 2U			U		0,00	0	0	0,00
00BA034-A FACE 3U		6	U		0,00	0	0	0,00
00XX031 Facette 1 Unité Bleue			U		0,00	0	0	0,00
00BA073 Support plateau batteries "paire"			U		0,00	0	0	0,00
			U		0,00	0	0	0,00
00BA075 Baie extraplate 600x 300 prof x 42U		1	U		0,00	0	0	0,00
00BA066-A Baie SCHROFF équipée 43U P.800			U		0,00	0	0	0,00
00BA079 Flancs pour baie plate prof. 300 mm		1	U		0,00	0	0	0,00
00BA074 Jeu de 4 vérins pour baie SCHROFF			U		0,00	0	0	0,00
00BA081 Kit accouplement baie plate SCHROFF			U		0,00	0	0	0,00
00BA064 Kit accouplement baie SCHROFF			U		0,00	0	0	0,00
00BA071 Paire de flanc pour baie 43U-800mm			U		0,00	0	0	0,00
00BA059 Porte document pour baie SCHROFF		1	U		0,00	0	0	0,00
00BA080 Porte verre fumée pour baie plate		1	U		0,00	0	0	0,00
00BA062 Porte verre fumée sécurité 43U 19"			U		0,00	0	0	0,00
00BA073 Support plateau batteries "paire"			U		0,00	0	0	0,00
Asservissement		0	PTS			0	0	
24. EXTINCTION								
ECS / Coffrets Relayage		0	TAB			0	0	
Cartes / Modules						0	0	
Boitiers		0	PTS			0	0	
Panneaux lumineux		0	ENS			0	0	
Accessoires		0	ENS			0	0	
Système d'Extinction			RES			0	0	0,00
25. ALIMENTATION								
Alimentation		6	ENS			0	0	
00AL057-A POWERLINE 24-2 - Alim. & coffret			U		0,00	0	0	0,00
00AL058-A POWERLINE 24-4 - Alim. & coffret			U		0,00	0	0	0,00
00AL050-A ACS24.2A.BAC-Alimentation & coffret			U		0,00	0	0	0,00
00AL061-A POWERLINE 48-3 - Alim. et coffret			U		0,00	0	0	0,00
00AL095-A AU848 (48-8 coffret)		6	U		0,00	0	0	0,00
00AL052 AL424A-Alimentation chargeur 24V 4A			U		0,00	0	0	0,00
00AL033-N ALCH1.5A - Alim Chargeur 24V 1.5A			U		0,00	0	0	0,00
02AL009 ALCH2 alimentation 24V 2A			U		0,00	0	0	0,00
01CF102-A Coffret BAC 24 T2 seul			U		0,00	0	0	0,00
00CF100-A Coffret Bac 48/38			U		0,00	0	0	0,00
00PS009 Kit Cordon BAC 48			U		0,00	0	0	0,00
01CF103-A Kit pour BAC24T2 version ACS24V.7A			U		0,00	0	0	0,00
01CF104-A Kit pour BAC24T2 version ACS48V.3A			U		0,00	0	0	0,00
Batteries						0	0	
00BT008 Batterie 12 volts 1.2Ah			U		0,00	0	0	0,00
00BT018 Batterie 12 volts 12Ah			U		0,00	0	0	0,00
00BT002 Batterie 12 volts 17Ah		28	U		0,00	0	0	0,00
00BT003 Batterie 12 volts 24Ah			U		0,00	0	0	0,00
00BT004 Batterie 12 volts 38Ah			U		0,00	0	0	0,00
00BT001 Batterie 12 volts 7Ah			U		0,00	0	0	0,00
26. ESSAIS, MISE EN SERVICE, SUPERVISION								
Outillage						0	0	
Interfaces			ENS			0	0	
VisioDEF			SYS			0	0	
27. AUTRES EQUIPEMENTS								
A Renseigner: ADF		0				0	0	
TOTAL EQUIPEMENT		553	ITEM			0	0	
2A. AUTRES								

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J
 Affaire SSI
 Client X
 Lieu : ALGER



Etabli par :
 Fonction :
 Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS - RATIOS

TAUX DE CHANGE : 162,00 DA / €

DESCRIPTION	BQ / ITEM		QT	UNITE	P.C.	Coût Unitaire	PRIX CESSION (DA)	PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
	QUANTITE	PRD. (HR/BQ)	HOMME HEURES						
30. TRAVAUX DE CHANTIER									
31. SDI									
ECS Polaris	0	TAB	10,00	0	HRS			0	0,00
ECS Cassiopée PIANO	0	TAB	20,00	0	HRS			0	0,00
ECS Proxima	0	TAB	20,00	0	HRS			0	0,00
ECS Altair	1	TAB	20,00	20	HRS			0	0,00
Tableaux Répétiteurs	0	TAB	10,00	0	HRS			0	0,00
32. DETECTEURS & DM									
Détecteurs Série Orion	746	PTS	0,50	373	HRS			0	0,00
Détecteurs Série Véga	0	PTS	0,50	0	HRS			0	0,00
Accessoires Détecteurs	370	PTS	0,50	185	HRS			0	0,00
Linéaire de fumée	0	ENS	35,00	0	HRS			0	0,00
Multiponctuel de fumée	0	ENS	10,00	0	HRS			0	0,00
Modules Alarmes Techniques	0	PTS	1,00	0	HRS			0	0,00
ADF / Intrinsèque	0	PTS	0,50	0	HRS			0	0,00
Déclencheurs Manuels	32	PTS	0,50	16	HRS			0	0,00
Evacuation	52	PTS	0,50	26	HRS			0	0,00
33. CMSI									
Antares IV	1	TAB	20,00	20	HRS			0	0,00
Boîtiers / DAS	92	PTS	5,00	460	HRS			0	0,00
Baie 19 pouces	1	TAB	40,00	40	HRS			0	0,00
Asservissement	0	PTS	5,00	0	HRS			0	0,00
34. EXTINCTION									
ECS / Coffrets Relayage	0	TAB	20,00	0	HRS			0	0,00
Boîtiers	0	PTS	2,00	0	HRS			0	0,00
Panneaux lumineux	0	ENS	2,00	0	HRS			0	0,00
Accessoires	0	ENS	10,00	0	HRS			0	0,00
Système d'Extinction	0	RES	10,00	0	HRS			0	0,00
35. ALIMENTATION									
Alimentation	6	ENS	10,00	60	HRS			0	0,00
3A.									
Câbles	20 100	ML	0,15	3 015	HRS			0	0,00
Gaine IN D16 50ML ATF	14 000	ML	0,04	560	HRS			0	0,00
Gaine IN D32 50ML ATF	0	ML	0,05	0	HRS			0	0,00
Tube IRO D16 et accessoires	3 000	ML	0,10	300	HRS			0	0,00
Moulture DLP 25x16	64	ML	0,10	6	HRS			0	0,00
Moulture DLP 40x25	12	ML	0,20	2	HRS			0	0,00
Moulture DLP 100x50	10	ML	0,50	5	HRS			0	0,00
Tube galva Ø 60	0	ML	1,00	0	HRS			0	0,00
Chemin de câble 300x50	0	ML	1,00	0	HRS			0	0,00
Chemin de câble 200x50	0	ML	1,00	0	HRS			0	0,00
Boîte de jonction	0	ML	1,00	0	HRS			0	0,00
Tuyauterie	0	ML	3,00	0	HRS			0	0,00

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J
 Affaire SSI
 Client X
 Lieu : ALGER



Etabli par :
 Fonction :
 Visas :

FICHE ESTIMATION COÛTS - RATIOS

TAUX DE CHANGE : 162,00 DA / €

AFFAIRE GLOBALE								PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)
DESCRIPTION	BQ / ITEM	QT	UNITE	P.C.	Coût Unitaire	PRIX CESSION (DA)	PRIX DE VENTE (DA)	PRIX UNITAIRE (DA)	
3B. AUTRES TRAVAUX									
TOTAL DES TRAVAUX DIRECTS							0		
3B. MOBILISATION / DEMOBILISATION		5 088	HRS				0		
3C. GESTION DE CHANTIER (COUTS INDIRECTS)			JOURS				0		
3D. EQUIPEMENTS DE CHANTIER			JOURS				0		
3E. SPECIALISTES DU FOURNISSEUR			LOT				0		
TOTAL "30"	Nbr Equipes :		JOURS				0		
40. TRANSPORT									
41. OFF-SHORE	5% TOTAL "20" (€)						0		
42. ON-SHORE	1 ITEM	50	Km/Item				0		
TOTAL "40"							0		
50. DEPENSES DIRECTES									
51. COUTS FINANCIERS	2,50% TOTAL "20" "30" "40" (€)						0		
52. PRIMES D'ASSURANCE	0,40% TOTAL "10" "20" "30" "40" (€)						0		
53. GARANTIES	0,30% TOTAL "10" "20" "30" "40"						0		
54. TAXES & DROITS	5% TOTAL NET (€)						0		
5A. INSPECTION PARTIE TIERCE			JOURS				0		
5B. FRAIS DE CONSULTANT		16	HRS				0		
5C. COUTS DE FORMATION			HRS				0		
5D. PREPARATION DE L'OFFRE							0		
TOTAL "50"							0		
60. MARGE & REMISE									
61. MARGE DEF Algérie	0,00%						0		
62. REMISE FOURNISSEUR	0,00%						0		
TOTAL "60"							0		
70. TOTAL NET							0		
80. COMMISSION / RISQUE / GARANTIE									
90. PROFIT									
910. SUR SERVICES PROFESSIONNELS	35% 35% "SSI & SEAG"			35% - 45% "RS"					
920. SUR FOURNITURE									
921. SYSTEMES	40% 30% "SDI"	40% "SSI"		45% "SEAG & RS"					
922. MATERIEL	30% 30% "SSI & SEAG"			45% "RS"					
923. EXTINCTION	70%	70% "SEAG"		45% "RS"					
930. SUR TRAVAUX DE CHANTIER	30% 30% "SSI"	45% "SEAG"		45% - 50% "RS"					
950. SUR DEPENSES DIRECTES	30%								
100. GRAND TOTAL	Délaï de Réalisation de l'Affaire :								

Travaux Neufs

Grille de chiffrage

N° de Devis :
Affaire :
Client :
Année :

19-DEV0602 J

SSI

2 022

Entreprise

DZD	DEF ALGERIE	
Données Générales		
% Fonds de Maintenance	0,0%	
% Frais Commerciaux TN	12,6%	
Coût Jour Technicien TN	14 308	
Coût Jour BE	15 534	
Coût Jour Chargés d'affaires	19 969	
Taux renta budget TN	8,0%	
Coûts Directs		
Techniciens - Nbre de jours / Coûts jours	50	715 400
Bureau d'étude - Nbre de jours / Coûts jours	15	233 010
Chargé Affaires - Nbre de jours / Coûts jours	32	639 008
Total Jours / Coût MO interne	97	1 587 418
	PA	PC
Matériel Standard DI (DEF)	16 094 555	17 704 011
Matériel Standard Extinction (DEF)		0
Prestations Groupe - SSI		0
Prestations Groupe - Autres		0
Matériels Non Standard (hors DEF)	6 000 992	6 601 091
Sous Traitance Externe	4 389 350	4 828 285
Divers		0
Coûts Matériels & Sous traitance		29 133 387
Prix de Revient Coûts directs		30 720 805
Frais Généraux et Prix de Vente		
Frais commerciaux	3 870 821	
Fonds de maintenance	0	
Total Prix de Revient	34 591 626	
Prix de vente Mini	37 358 956	
Répartition Ecart PV réel - PV Mini	6 417 011	
Prix de vente Réel	43 775 967	
Résultat	9 184 341	
<i>% Résultat / Prix Vente</i>	20,98%	

Chéraga le: 14 juillet 2022

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J

Objet de l'Offre :

Fourniture, installation, essais et mise en service d'un
Système de sécurité incendie

Réf. Offre :

Registre de Commerce : 3888 B 98
Immatriculation Fiscale : 000 216 500 448 059
Article d'Imposition : 165 002 823 11
Domiciliation Bancaire : BNP El Djazaïr - Agence Chéraga, Cpt. N° 00703 0000093 001/30

Item	DESIGNATION	U	Prix Unitaire	Quantité	Prix Total
	Fourniture, Installation, essais et mise en service d'un système de sécurité incendie				
A	SERVICES PROFESSIONNELS				
A.1	Suivi d'affaire	F			
A.2	Architecture des systèmes / définition des besoins	F			
A.3	Programmation	F			
A.4	Documentation technique	F			
A.5	Essais et Mise en service	F			
A.6	Formation du personnel exploitant	F			
	S/Total : A. Services Professionnels				Inclus
B	SYSTEME DE SECURITE INCENDIE (SSI)				
B.1	F/P Centralisateur de Mise en Sécurité Incendie adressable BASANT 4 9U CGB - Carte de gestion de boucle C20R-E - Carte 20 relais Platine support C20R ou C20E Notice simplifiée ANTARES 4 Batterie 12 volts 17Ah	ENS		1	0,00
B.2	F/P Centrale de détection incendie adressable équipée à 1024 pts FORTBOX CM - Base FORTE version 9U 03 MG2B - Carte 256 pts lig/bou FORTE Batterie 12 volts 17Ah	ENS		1	0,00
B.3	F/P Alimentation Electrique de Sécurité AES 48V AU848 (48-8 coffret) 04 Batteries 12 volts 24Ah	ENS		2	0,00
B.4	F/P Câble 2 PAIRE 9/10 TELEPHONIQUE ANTI FEU CR1 sous protection	ML		1 100	0,00
B.5	F/P Système de Sécurité incendie monté en baie plate 42U avec portes vitrées équipée à 1024 pts et 136 fonctions de mise en sécurité extensible Baie extraplate 600x 300 prof x 42U Flancs pour baie plate prof. 300 mm Porte verre fumée pour baie plate Porte document pour baie SCHROFF FORTE-S Face avant FORTE360	ENS		1	0,00

Chéragale: 14 juillet 2022

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J

Objet de l'Offre :

Fourniture, installation, essais et mise en service d'un
Système de sécurité incendie

Réf. Offre :

Registre de Commerce : 3888 B 98
Immatriculation Fiscale : 000 216 500 448 059
Article d'Imposition : 165 002 823 11
Domiciliation Bancaire : BNP El Djazaïr - Agence Chéragale, Cpt. N° 00703 0000093 001/30

Item	DESIGNATION	U	Prix Unitaire	Quantité	Prix Total
	EGA4 Base Exploitation ANT.4 Verte CEA4 - Console d'exploitation verte 05 USCA4 -Platine 24 fonctions US/UCMC verte ETIQA4 Etiq nouveau vert Ant4 06 FACE 3U				
B.6	F/P Détecteur optique de fumée OA-O - Détect.optique adressa.Orion EOSET - Socle + support étiqu. ORION	U		584	0,00
B.7	F/P Détecteur de Gaine DGO-Platine prélèvement gaine Orion OA-O - Détect.optique adressa.Orion EOSET - Socle + support étiqu. ORION	U		55	0,00
B.8	F/P Détecteur de chaleur OA-T Détect.thermique adressa.Orion EOSET - Socle + support étiqu. ORION	U		52	0,00
B.9	F/P Détecteur de Gaze Méthane GD100A - Détect.gaz adres.méthane	U		0	0,00
B.10	F/P Indicateur d'action IA Ind. action Vega/Orion 3 bornes	U		370	0,00
B.11	F/P Déclencheur manuel Face avant DMOA Socle DM Gamme orion	U		32	0,00
B.12	F/P Diffuseur sonore intérieur AVS2000 Sirène NFS 32001 (92dB/24V) SUA2000 Socle universel	U		52	0,00
B.13	F/P Modules adressable déporté 4 adresses ED4L - Module déporté 4 adresses EILC -Elémt.intermédi.ligne contrôle EILT -Elt.interm.ligne télécommande ETLC - Elmt.terminal ligne contrôle ETLT -Elt.termin.ligne télécommande	ENS		50	0,00
B.14	F/P Alimentation Electrique de Sécurité AES 48V AU848 (48-8 coffret) 04 Batteries 12 volts 24Ah	ENS		2	0,00

Chéraga le: 14 juillet 2022

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J

Objet de l'Offre :

Fourniture, installation, essais et mise en service d'un
Système de sécurité incendie

Réf. Offre :

Registre de Commerce : 3888 B 98
Immatriculation Fiscale : 000 216 500 448 059
Article d'Imposition : 165 002 823 11
Domiciliation Bancaire : BNP El Djazaïr - Agence Chéraga, Cpt. N° 00703 0000093 001/30

Item	DESIGNATION	U	Prix Unitaire	Quantité	Prix Total
B.15	F/P 1 PAIRE 9/10 TELEPHONIQUE ANTI FEU CR1 sous protection	ML		15 000	0,00
B.16	F/P Câble 2x1.5 N/BLINDE CLASSE CR1 ANTI FEU sous protection	ML		4 000	0,00
B.17	F/P Alimentation Electrique de Sécurité AES 48V AU848 (48-8 coffret) 04 Batteries 12 volts 24Ah	ENS		2	0,00
B.18	F/P d'un Module adressable 4 Relais ED4R - Module déporté 4 relais	U		19	0,00
B.19	F/P d'un Module adressable EDR2E -Mod.dép.1 relais 2 entrées	U		13	0,00
B.20	F/P d'un Module adressable EDA - Module déporté 1 adresse	U		5	0,00
B.21	F/P Modules adressable déporté 1 adresse EDL - Module déporté adresse EILC -Elémt.interméd.ligne contrôle EILT -Elt.interm.ligne télécommande ETLC - Elmt.terminal ligne contrôle ETLT -Elt.termin.ligne télécommande	ENS		5	0,00
S/Total : B. Système de Sécurité Incendie (SSI)					0,00
Matériel certifié NF et conforme EN 54					

MONTANT TOTAL HORS TVA 43 775 967

Remise 7% **3 064 317,69**

MONTANT TOTAL NET A PAYER HORS TVA 40 711 649,31

TVA (19%) 7 735 213,37

MONTANT TOTAL A PAYER TTC 48 446 862,67

Arrêté le présent devis à la somme de (en toutes lettres) :

Quarante Huit Millions Quatre Cent Quarante-six Mille Huit Cent Soixante Deux Dinars

Chéraga le: 14 juillet 2022

Réf. Devis : 19-DEV0602 Ind J

Objet de l'Offre :

Fourniture, installation, essais et mise en service d'un
Système de sécurité incendie

Réf. Offre :

Registre de Commerce : 3888 B 98
Immatriculation Fiscale : 000 216 500 448 059
Article d'Imposition : 165 002 823 11
Domiciliation Bancaire : BNP El Djazaïr - Agence Chéraga, Cpt. N° 00703 0000093 001/30

Item	DESIGNATION	U	Prix Unitaire	Quantité	Prix Total
------	-------------	---	---------------	----------	------------

- Tous travaux à l'extérieur (tranchés, passage en hors bâtiment, F/P chemin de câble mécanique) ne sont pas inclus dans notre présent devis.

- La quantité de détecteurs de gaine à été calculée à base des plans envoyés par le client

Validité de l'Offre : 15J

Conditions de vente :

Nos prix s'entendent départ usine magasin DEF Algérie. Ci-joint nos conditions générales de vente.

Le prix des services professionnels comprend :

- Un forfait suivi d'affaire
- Un forfait Architecture des systèmes : Etablissement de synoptiques générales
- Un forfait programmation et configuration dans nos bureaux
- Le client devra fournir pour les besoins de la programmation ; les schémas unifilaires et d'implantations "As built" des équipements ainsi que la liste des intitulés par détecteurs et déclencheurs manuels
- Un forfait essais et mise en service
- Un forfait formation sur site pour 05 personnes au maximum et d'une durée de deux (02) jours

Délais de fourniture et réalisation :

Quatre (04) mois

Modalité de payement :

- 15% du montant total à la commande au plus tard dans 15 jours
- 80% Au prorata de la livraison des équipements et prestations
- 5% à la réception définitive de l'installation

Garantie :

Notre équipement sera garantie 01 année à compter de la réception provisoire des installations.

Intitulé de l'Opération : Travaux de réalisation d'un complexe cuisine et restaurant à Ain Naadja.

CONVENTION N°05/DR/XX/2022

**PROJET
REALISATION DES TRAVAUX DE FOURNITURE,
INSTALLATION, ESSAIS ET MISE EN SERVICE D'UN SYSTEME
DE SECURITE INCENDIE POUR LE PROJET DU COMPLEXE
CUISINE ET RESTAURANT A AIN NAADJA**

Conclue entre

La Société EURL dont le siège social est sis à, Alger, Algérie, inscrite au registre de commerce sous le N° 08 B XXXXXXXX-16/00, représentée par Monsieur, gérant, ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme « **Contractant** »

D'une part,

Et :

La société « **SPA DEF Algérie** », dont le siège social est sis **au 16 rue KAUCHE Chéraga ALGER**, inscrite au registre de commerce sous le **N° 16/00-0003888 B 98** représentée par Monsieur **KADOURI Sammy** (Directeur Général) dument mandaté ayant tous pouvoirs à l'effet de la présente convention, désignée ci-après par le terme

« **Cocontractant** »

D'autre part

Il a été convenu et arrêté ce qui suit

SOMMAIRE

CHAPITRE – 1 DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES GENERALES

CHAPITRE – 2 : ORGANISATION DE CHANTIER

CHAPITRE – 3 : EXECUTION DES TRAVAUX

CHAPITRE – 4 : DISPOSITIONS FINANCIERES

CHAPITRE – 1 : DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES GENERALES

ARTICLE 1.01 : OBJET DE LA CONVENTION

: La présente convention a pour objet la réalisation des travaux de fourniture, installation, essais et mise en service d'un système de sécurité incendie pour le projet du complexe cuisine et restaurant a ain naadja

1.01.02 : La présente convention porte sur l'exécution des travaux conformément aux spécifications techniques définies par du Cahier des Prescriptions Techniques annexé au marché N° 02/2019, et à titre complémentaire, conformément aux prescriptions techniques prescrites par le contractant avant et au cours de la réalisation.

ARTICLE 1.02 : MODE DE PASSATION DU CONVENTION

La présente convention est passée après consultation restreinte et négociation.

ARTICLE 1.03 : DEFINITION DES TERMES

Les termes employés dans les documents contractuels ont la signification suivante :

Le Marché : Désigne l'ensemble des pièces contractuelles conclues entre le contractant XX et le maitre de l'ouvrage.

Le Maitre de l'ouvrage : Désigne le Client du **Contractant**. Ce terme désigne également tout organisme ou personne dûment habilité et mandaté par le **Maitre d'ouvrage** intervenir en son nom et pour son compte dans le cadre du projet.

L'ouvrage : Désigne un ou l'ensemble des ouvrages faisant objet de la présente convention.

Contractant : Désigne **XX**.

Le Cocontractant : Désigne : « **SPA DEF Algérie** », société chargée des travaux à réaliser selon les exigences de la présente convention.

La Convention : Désigne les clauses conclues au présent Cahier des Prescriptions Spéciales signé par les deux parties contractantes.

Les Partie/Parties : Désigne soit le contractant, soit le cocontractant, soit, au pluriel, les deux simultanément.

ARTICLE 1.04 : DOCUMENTS ET PIECES CONTRACTUELLES

1.04.01 : Les pièces contractuelles principales sont les suivantes :

- Pièce contractuelle N°1 : Le Cahier des Prescriptions Spéciales (CPS) qui est la présente convention ;
- Pièce contractuelle N°2 : Le Cahier des Prescriptions Techniques (CPT) du marché N°0008/2019 ;
- Pièce contractuelle N°3 : Le Bordereau des Prix unitaires (BPU) ;
- Pièce contractuelle N°4 : Devis Quantitatif Estimatif (DQE) ;
- Pièce contractuelle N°5 : Programme et planning d'exécution des travaux ;

- Pièce contractuelle N°6 : La liste des moyens humains du cocontractant ;
- Pièce contractuelle N°7 : La liste des moyens matériels du cocontractant ;

1.04.02 : Les pièces et documents contractuels complémentaires sont les suivantes :

- Pièce contractuelle N°1 : Le devis descriptif annexé au marché ;
- Pièces contractuels N°2 : DTR, DTU, Normes, Circulaires et Avis techniques en vigueur en Algérie au jour de la signature de la présente convention et traitant de tous les points techniques relatifs à ce projet.
- Documents contractuels N°3 : L'ensemble des plans d'exécution ;
- Le statut du cocontractant ;
- Le document mandat le signataire de la présente convention agissant au nom et pour le compte du cocontractant ;

ARTICLE 1.05 : AGREMENT DU COCONTRACTANT

1.05.01 : Le cocontractant doit fournir au client un dossier administratif composé des pièces suivantes :

- Une copie légalisée du registre de commerce ;
- Une copie certifiée du statut de la société ;
- Un exemplaire original du document mandant le signataire de la convention à agir au nom et pour le compte du cocontractant ;
- Une copie légalisée du dossier fiscal et parafiscal ;

1.05.02 : L'agrément par le maître de l'ouvrage du cocontractant est le point de départ de la phase travaux.

ARTICLE 1.06 : RESPONSABILITE DU COCONTRACTANT

1.06.01 : Le cocontractant doit mener à bonne fin d'exécution avec une parfaite finition de tous les travaux objet de la présente convention et satisfaire toutes les exigences de qualité définies dans les pièces contractuelles principales et éventuellement, sous obligation d'exécution des recommandations techniques du contractant et/ou des pièces contractuelles complémentaires.

1.06.02 : Le Cocontractant est responsable des travaux et des dispositions techniques qui sont à sa charge.

1.06.03 : Le Cocontractant est seul et pleinement responsable des dommages et incidents de toute nature qui surviendraient à son personnel et à son matériel, à des tiers ou à leur matériel, du fait et à l'occasion des travaux et garantit le contractant contre tous recours et actions exercées contre lui et ce, aussi longtemps que la responsabilité du contractant peut être recherchée.

1.06.04 : Le cocontractant est tenu d'attirer, par écrit, l'attention du contractant sur les erreurs ; incohérences ou dangers potentiels éventuels qu'il peut déceler lors de l'exécution des travaux, sous peine d'en supporter lui-même les conséquences, à charge pour lui d'étayer ses déclarations par les justifications en rapport avec le sujet ou le risque invoqué.

1.06.05 : S'il constate, dans les travaux d'autres intervenants des défauts visibles, susceptibles de compromettre la bonne et ponctuelle exécution de l'ouvrage dont il a la charge de réaliser, il doit les signaler par écrit au contractant, sous peine d'en supporter lui-même les conséquences.

1.06.06 : La responsabilité du cocontractant n'est cependant pas engagée pour les accidents ou dommages résultant des cas de force majeure.

ARTICLE 1.07 : ASSURANCES EXIGIBLES AU COCONTRACTANT

Le cocontractant doit, conformément à l'ordonnance 95-07 du 25/01/95 relative aux assurances, souscrire les conventions d'assurances appropriées, permettant de se prémunir contre les risques énumérés ci-après :

1.07.01 : Accidents de la circulation :

Doivent être garantis par le cocontractant tous les risques relatifs aux accidents de la circulation, les garanties doivent notamment couvrir :

- Les véhicules et autres engins mobiles, propriétés du cocontractant ;
- Les personnes transportées par le cocontractant ;
- Les tiers.

1.07.02 : Accidents de travail :

Les accidents de travail survenant au personnel du cocontractant doivent être garantis, conformément à la réglementation en vigueur.

1.07.03 : Responsabilité civile :

Doivent être garanties par le cocontractant les responsabilités civiles lui incombant (responsabilité civile professionnelle), en raison des dommages qui, entre l'ordre de service de commencer les travaux et leur réception définitive, seraient causés, soit aux agents et aux mandataires du contractant, soit aux agents et aux mandataires du maître d'ouvrage, soit à des tiers, par les travaux et ouvrages faisant l'objet de la présente convention, les marchandises, le matériel, les installations ou le personnel du cocontractant.

1.07.04 : Dommages causés aux réalisés, aux ouvrages à réaliser et/ou aux travaux que le cocontractant est en charge de réaliser :

Doivent être garantis, pendant la durée des travaux et jusqu'à leur réception définitive, les travaux faisant l'objet de la présente convention, les ouvrages, installations fixes ou mobiles du chantier, le matériel, les matériaux et approvisionnements divers, ainsi que tous les locaux appartenant au cocontractant ou mis à sa disposition par le contractant, contre les risques d'incendies, vols, détériorations pour quelques causes que ce soit, sauf cas de force majeure.

1.07.05 : Présentation des polices :

1.07.05.01 : Le cocontractant est tenu d'adresser au contractant, avant tout commencement d'exécution des travaux, la copie certifiée conforme à l'original des polices d'assurances, contractées pour la couverture des risques énumérés ci-dessus. Lesdites polices devront toutes comporter une clause interdisant leur résiliation, sans un avis préalable de la compagnie d'assurances, au contractant.

Ces polices devront être d'une (ou plusieurs) compagnie(s) d'assurance algérienne(s). Le contractant pourra refuser toute police qui ne lui conviendrait pas en donnant les raisons motivées de son refus.

1.07.05.02 : Le cocontractant devra également fournir au client les attestations émanant de la compagnie d'assurance, certifiant que les primes ont bien été réglées.

1.07.05.03 : Si le cocontractant ne prend pas toutes les assurances énumérées précédemment, le contractant est habilité à souscrire, en ses lieux et places, lesdites assurances, dont les primes seraient récupérées sur les sommes dues par lui, au contractant.

1.07.05.04 : En cas d'accident survenu aux ouvrages, faisant objet des travaux de la présente convention, quelle qu'en soit la cause, le cocontractant est tenu de procéder à leur remise en état, dans les délais les plus réduits.

ARTICLE 1.08 : SOUS-TRAITANCE

Le cocontractant ne peut céder tout ou partie des travaux faisant l'objet de la présente convention **sans l'accord préalable du service contractant.**

ARTICLE 1.09 CONDITIONS DE RESILIATIONS

La présente convention est résiliée de plein droit et sans accomplissement d'aucune formalité judiciaire :

- Lorsque le Marché conclu entre le contractant et son client est lui-même résilié sans qu'il y ait faute du contractant.
- Lorsque le marché est résilié aux torts du contractant

Dans ces cas, n'intervient aucune réparation du préjudice éventuellement subi par le cocontractant.

La présente convention est résiliée aussi lorsque le maître d'ouvrage refuse d'accepter le cocontractant.

La défaillance contractuelle du cocontractant peut entraîner de plein droit la résiliation de la convention après mise en demeure aux torts exclusifs du cocontractant et doit par conséquence dédommager le contractant du montant correspondant aux préjudices causés au contractant et, éventuellement, au maître d'ouvrage pour les missions non entamées et pour les missions entamées et non achevées.

Dès que la résiliation est prononcée, il est aussitôt et contradictoirement établi un état des prestations exécutées et achevées à cent (100) pour cent (%). Celles -ci deviendront donc, la propriété du contractant tout en étant couverts par la garantie contractuelle exigible au cocontractant comme précisée au présent contrat.

Les deux parties procéderont à un solde de tous comptes recouvrant notamment les rémunérations dues au cocontractant pour les travaux réceptionnés par le maître de l'ouvrage à la date de résiliation, avec déduction, dans tous le cas de résiliation aux torts exclusifs du cocontractant, du montant correspondant aux missions non réalisées, au missions non -achevées et éventuellement des pénalités pour retards d'exécution et/ou toutes autres retenues de garanties ou retenues en conséquence des préjudices causés au contractant ou au maître de l'ouvrage et, éventuellement, aux tiers.

ARTICLE 1.10 : REGLEMENT DES LITIGES

Les litiges nés à l'occasion de l'exécution de la présente convention sont réglés à l'amiable.

Le cocontractant peut introduire avant toute action en justice, un recours auprès de la direction générale du contractant, qui donne lieu dans les trente jours à compter de son introduction à une décision de règlement amiable du litige.

À défaut d'accord à l'amiable, les différends seront tranchés définitivement suivant le droit Algérien et au niveau du tribunal désigné par le contractant.

ARTICLE 1.11 CLAUSE DE SAUVEGARDE

Si pour des raisons imputables au contractant, et à l'exécution des cas de force majeure les travaux sont interrompus ou le début de la période de garantie est retardée, le contractant et le cocontractant se rapprocheront pour en étudier les conséquences et prendre les mesures adéquates.

Les conséquences tant sur les coûts, que sur les autres conditions contractuelles seront Définies d'un commun accord entre les deux parties et concrétisées par un avenant à la Convention.

Il est toutefois précisé que quel que soit le cas, si les retards des réceptions ne sont pas imputables au contractant, le cocontractant ne peut en aucun cas réclamer d'indemnités ou de dédommagements de quelque nature.

=====

CHAPITRE – 2 : ORGANISATION DE CHANTIER

ARTICLE 2.01 : CONSISTANCE DES TRAVAUX

Les travaux objets de la présente convention s'inscrivent dans le cadre de la réalisation du projet du complexe cuisine et restaurant à Ain Nadja. Les travaux objet de la présente convention couvrent les lots suivants :

- système de sécurité incendie

ARTICLE 2.02 : CONNAISSANCE DES LIEUX, ET REMISE DE L'ORDRE DE SERVICE (ODS)

2.02.01 : Le cocontractant est censé avoir pris connaissance des lieux et sujétions d'exécution, résultant des conditions du site du projet et de ses ouvrages réalisés ou à réaliser.

Le cocontractant atteste qu'il a lui-même reconnu les tracés et les sites ou qu'il les a faits reconnaître par un représentant qualifié.

2.02.02 : Le cocontractant ne pourra, en aucun cas, présenter des réclamations basées sur une connaissance insuffisante des lieux et des conditions d'exécution des travaux qui en résultent, notamment en ce qui concerne les travaux déjà réalisés.

2.02.03 : Le contractant procédera à la notification des ordres de service au cocontractant, pendant toute la durée d'exécution des travaux sur le chantier, et dans les cas imprévisibles et circonstances urgentes comme cas de force majeure, il procédera aussi à la notification des ordres de services d'arrêt à ce dernier, et ce jusqu'à nouvel ordre.

ARTICLE 2.03 : DOCUMENTATION SUR LES CONDITIONS DE REALISATION DES TRAVAUX

2.03.01 : Le cocontractant est réputé avoir examiné le site.

2.03.02 : De même, le cocontractant est réputé avoir pris en considération la topographie du site, l'accessibilité du site, toutes les conditions relevant du trace d'acheminement depuis ses ateliers au site du projet et, aussi, avoir pris en considération les conditions climatiques qui peuvent régner durant la durée de réalisation des travaux dans les délais convenus à la présente convention.

2.03.03 : Les documents techniques remis par le contractant au cocontractant n'ont qu'un caractère indicatif, dont l'appréciation lui est laissée. Il aura la liberté de les contrôler par toutes enquêtes ou mesures voulues.

Le cocontractant ne pourra élever aucune réclamation, ni demander aucune indemnité, au cas où il estimerait que, du fait des renseignements fournis dans les documents, il aurait subi une perte ou des dépenses imprévues, par suite de la sous-estimation des Risques ou de toute sujétion figurant à la présente convention ou celles qui pourraient survenir tout le long de la durée de réalisation

2.03.04 : Le cocontractant est réputé avoir étudié toutes les conditions d'exécution et avoir lui-même contrôlé en détail que les travaux peuvent être exécutés conformément aux conditions énumérées à la présente convention

2.03.05 : Il est aussi réputé avoir une connaissance détaillée des ouvrages, des ressources en matériaux, des moyens d'accès, des moyens d'alimentation en eau et en électricité, ainsi que tous les autres moyens ou possibilités dont il pourra disposer sur son chantier et enfin, des sujétions dues notamment aux voies de communication. Il est aussi réputé que le contractant a pris connaissance de la qualité des matériaux, des équipements, appareillages et procédés de réalisation exigés pour la réalisation de ce projet, il ne pourra donc élever aucune réclamation postérieurement à la signature de la présente convention.

2.03.06 : Le cocontractant doit prendre ses dispositions pour s'informer des possibilités locales en main d'œuvres, matériel et matériaux.

2.03.07 : D'une manière générale, le cocontractant doit prendre les mesures nécessaires afin de se documenter d'une façon complète sur toutes les sujétions qui sont susceptibles d'influencer les conditions d'exécution et les prix de revient des travaux.

Le cocontractant considère avoir effectué sa propre enquête et sous son entière responsabilité et ne pourra donc élever aucune réclamation pour manque d'information ou de sous-estimation de quelconque facteur que ce soit.

ARTICLE 2.04 : AGREMENT DU RESPONSABLE DES TRAVAUX

Le responsable des travaux du cocontractant devra être agréé par le contractant. À cet effet, le cocontractant présentera les références professionnelles, attestant que le responsable des travaux a déjà exécuté avec succès des travaux d'importances équivalentes à ceux qui font l'objet de la présente convention.

ARTICLE 2.05 : DOMICILE DU COCONTRACTANT

À défaut par le cocontractant d'avoir élu domicile à proximité des travaux et d'avoir fait connaître ce domicile au client dans un délai de quinze (15) jours à compter de la notification de la convention ou d'avoir fait connaître son nouveau domicile, toutes les notifications du contractant seront valables lorsqu'elles auront été faites au siège indiqué dans la présente convention ou au siège de la mairie du lieu de résidence du responsable des travaux désignés par le cocontractant.

ARTICLE 2.06 : EMBLEMES A DISPOSITION DU COCONTRACTANT

2.06.01 : Le cocontractant demandera en temps opportun au contractant, les emplacements qui devront être mis à sa disposition.

2.06.02 : Tous les frais relatifs à l'occupation des terrains en dehors des limites figurant sur le plan fourni par le cocontractant et approuvés par le contractant seront à la charge du cocontractant.

ARTICLE 2.07 : HEBERGEMENT DU PERSONNEL DU COCONTRACTANT

Le cocontractant fera son affaire, pour le logement de son personnel et pour le besoin de ses services. À cet effet, il devra prévoir la location, l'équipement complet et l'entretien pendant toute la durée des travaux, des lieux destinés au logement des cadres, des agents de maîtrise et au logement éventuel de toute sa main d'œuvre.

ARTICLE 2.08 : PERSONNEL DU COCONTRACTANT

2.08.01 : Le cocontractant est tenu de se conformer aux dispositions prévues par la loi n°81.10 du 10 juillet 1981 relative aux conditions d'emploi éventuel des travailleurs étrangers.

2.08.02 : Il devra, dans tous les cas, utiliser le plus possible la main d'œuvre locale et se conformer aux lois et règlements en vigueur et, en particulier le respect scrupuleux de la législation relative aux :

- ✓ Horaires et conditions de travail (embauche et licenciement)
- ✓ Salaires et charges sociales.
- ✓ Conditions d'hébergement et de transport.
- ✓ Règlements sanitaires, mesures de sécurité et d'hygiène, règlements prescrits par le contractant pour la police du chantier.

2.08.03 : Il est précisé toutefois que, dans le cadre des dispositions ci-dessus, le cocontractant conservera la pleine responsabilité et l'entière liberté de l'embauche et du licenciement du personnel affecté aux travaux qui font l'objet de la présente convention.

ARTICLE 2.09 : SECURITE DU PERSONNEL

2.09.01 : Le cocontractant devra prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer à son personnel des conditions de travail présentant le maximum de sécurité.

2.09.02 : Le personnel du cocontractant sera équipé, selon les règlements en vigueur en casques, gants, bottes et cirés et, éventuellement d'équipements spéciaux de sécurité, notamment pour le personnel travaillant en hauteur ou dans des espaces confinés.

2.09.03 : Les accès à établir dans les ouvrages devront être conçus en tenant compte des normes de sécurité notamment pour ce qui concerne les échelles, les passerelles et les échafaudages de tout type. Une protection sera assurée contre les chutes de corps solides, chaque fois que la nécessité se fera sentir et particulièrement lors des travaux en hauteur. Le port des EPI est obligatoire pour tout le personnel du cocontractant.

2.09.04 : Le cocontractant mettra à la disposition des visiteurs officiels casques, bottes, cirés...etc.

ARTICLE 2.10 : INSTALLATIONS INDUSTRIELLES DE CHANTIER

Le cocontractant fera son affaire des installations industrielles du chantier, nécessaires à ses propres travaux.

ARTICLE 2.11 : MATERIEL DE CHANTIER

2.11.01 : Tout le matériel nécessaire à l'exécution des travaux et des installations générales, sera fourni par le cocontractant. Ce matériel sera conduit, réparé et remis en état par ses soins et à ses frais.

2.11.02 : La liste du matériel, qui sera fournie par le cocontractant et consignée dans la pièce contractuelle sus indiquée n'est pas limitative.

Le cocontractant ne pourra élever aucune réclamation si au cours des travaux il est amené à modifier ou à compléter ce matériel, que ce soit de sa propre initiative ou à la

suite d'une observation du contractant, du maitre d'œuvre ou du maitre d'ouvrage, notamment pour le respect des délais et pour la bonne exécution des travaux.

2.11.03 : Si le cocontractant désire retirer du chantier une partie du matériel inutile avant l'achèvement des travaux auxquels il est destiné, il ne pourra le faire qu'avec l'accord écrit du contractant. Toutefois, cet accord laissera au cocontractant les risques et périls de l'opération.

ARTICLE 2.12 : EQUIPEMENTS A FOURNIR

Le cocontractant devra fournir tous les appareils et outillages, de tout type, nécessaires pour son propre usage pendant la réalisation des travaux.

ARTICLE 2.13 : PROTECTION CONTRE L'INCENDIE

Le cocontractant doit se conformer à toutes les indications contenues dans les règlements de lutte contre l'incendie.

=====

CHAPITRE – 3 : EXECUTION DES TRAVAUX

ARTICLE 3.01 : REPRESENTANT DU CONTRACTANT

3.01.01 : Le contractant sera représenté sur le chantier par une équipe dirigée par un représentant qualifié, désigné ci-après par le terme « le chef du projet ».

3.01.02 : La surveillance et le contrôle des travaux, l'établissement des décomptes, incombent au chef du projet.

3.01.03 : La surveillance que le contractant fait exercer ne libère en aucune façon le cocontractant de ses responsabilités.

3.01.04 : Les ordres et commandes émanant du chef de projet sont réputés être le fait du contractant. Il en est de même pour tous les plans remis au cocontractant et les prescriptions ou instructions qui lui sont données.

3.01.05 : Le chef du projet indiquera au cocontractant les personnes qui ont qualité pour lui donner des ordres.

3.01.06 : Le chef du projet a le droit de surveiller les travaux contractuels qui s'exécutent en dehors du chantier, notamment dans des ateliers appartenant ou non au cocontractant. Il peut y procéder, comme sur le chantier, à des essais et contrôles permettant de s'assurer que le travail effectué répond aux prescriptions.

3.01.07 : Conformément à la pratique des conventions, le chef du projet n'est pas habilité à donner les ordres de services quelques soient les circonstances urgentes ou imprévisibles. Les ordres de services seront donnés uniquement par le contractant et signés par son représentant signataire de la présente convention.

ARTICLE 3.02 : REPRESENTANT DU COCONTRACTANT

3.02.01 : Le cocontractant déléguera sur le chantier un représentant qualifié et habilité à prendre toutes les dispositions nécessaires à la bonne marche des travaux, désigné ci-après par le terme « responsable des travaux ».

3.02.02 : Le cocontractant est tenu d'avoir en tout lieu du chantier un représentant compétent capable de recevoir les instructions du directeur du projet ou du contractant.

3.02.03 : Le responsable des travaux sera présent sur le chantier pendant les heures de travail. Il pourvoira à l'exécution correcte en se conformant aux lois, aux clauses de la convention ; aux plans d'exécution et aux ordres du contractant ou du directeur du projet. **3.02.04** : Le responsable des travaux sera aidé dans sa tâche par un personnel technique, aussi nombreux et qualifié qu'il sera nécessaire.

3.02.05 : Le cocontractant proposera à l'agrément du contractant, le responsable des travaux et ses principaux adjoints.

3.02.06 : En cours d'exécution, le contractant pourra, pour des raisons motivées, demander le remplacement du responsable des travaux ou de de n'importe quelconque personne du personnel du cocontractant.

3.02.07 : Pendant le délai de garantie, le cocontractant devra maintenir en relation avec le contractant un représentant qualifié.

3.02.09 : À la demande du contractant, le cocontractant s'engage à l'assister dans ses réclamations le concernant auprès du maître d'ouvrage, sans bien sûr, prendre le devant dans toute situation désavantageuse au contractant, à cet effet la relation du cocontractant avec le maître de l'ouvrage ne doit être qu'après avis du contractant et avec l'assistance d'un de ses représentants dûment habilités par le signataire de la présente convention ;

ARTICLE 3.03 : ETUDES, DESSINS D'EXECUTION ET AUTRES DOCUMENTS

3.03.01 : les études d'exécution des ouvrages définitifs ne sont pas à la charge du cocontractant.

Après approbation du maître de l'ouvrage le chef du projet remettra les plans d'exécution au cocontractant.

3.03.02 : Les plans non munis du cachet « Bon pour Exécution » ne seront pas exécutoires et ne pourront en aucun cas justifier une réclamation quelconque de la part du cocontractant.

3.03.03 : Tous les plans, croquis et dessins qui seront remis revêtus de la mention « Bon pour Exécution » seront exécutoires, ils entraîneront l'obligation pour le cocontractant de se conformer strictement aux dispositions qu'ils contiendront.

3.03.04 : Le cocontractant ne peut apporter de lui-même aucun changement aux plans d'exécution « Bon pour Exécution » ; sinon il peut être tenu par l'ordre écrit du contractant et dans un délai qui lui est alors prescrit, de remplacer les matériaux ou de refaire les travaux dont les dimensions ou les dispositions ne sont pas conformes à la convention et aux prescriptions du contractant.

Toutefois, si le contractant ou le chef du projet estiment que certaines modifications apportées sur l'initiative du cocontractant sont acceptables, les nouvelles dispositions peuvent être maintenues mais alors le cocontractant n'a droit à aucune augmentation de prix en raison des dimensions plus fortes ou de la valeur plus élevée que peuvent avoir les matériaux ou les ouvrages. Dans ce cas, les métrés sont basés sur les dimensions prescrites en exécution de la convention. Si au contraire, les dimensions sont plus faibles ou la valeur des matériaux moindre, les prix sont réduits en conséquence.

3.03.05 : En revanche, le cocontractant sera tenu de se conformer aux changements éventuels que lui prescriront le contractant ou le directeur du projet, par rapport aux plans d'exécution « Bon pour Exécution », mais seulement lorsque ces changements lui seront ordonnés par écrit, faute de quoi, le cocontractant aurait à en supporter toutes les conséquences.

3.03.06 : le cocontractant doit, sous sa responsabilité, procéder avant toute exécution à la vérification de ces dessins et documents, s'assurer sur place de l'exactitude des côtes, des dispositions des plans et de la possibilité de les suivre dans l'exécution. S'il a des observations à présenter, il doit les formuler dans un délai de trois (03) jours.

À défaut, et passé ce délai, il est considéré avoir accepté sans réserve les dispositions figurées.

3.03.07 : les plans d'exécution seront en règle générale fournis au cocontractant sur la base du « programme des travaux » document contractuel définissant le calendrier d'exécution.

3.03.08 : le cocontractant doit, au demeurant, coordonner son action avec celle du contractant, notamment à l'occasion des réunions périodiques. En particulier, le cocontractant est tenu de provoquer lui-même les instructions écrites ou l'envoi des documents qui pourraient lui faire défaut.

3.03.09 : Dans le cas de remarques ou observations sur les plans remis pour exécution, le cocontractant communiquera en temps utile un exemplaire pour avis. Le cocontractant recevra ensuite un tirage portant les mentions « Plan Approuvé » et « Bon pour Exécution ». Il fera son affaire de tous les autres tirages nécessaires à la conduite des travaux.

ARTICLE 3.04 : MODIFICATION DE LA SPECIFICATION DES TRAVAUX

Le contractant se réserve le droit d'apporter à la nature, à la consistance et aux quantités des travaux à exécuter, toutes les adaptations ou modifications, par rapport aux spécifications et plans relatifs à la présente convention qu'il jugerait utiles.

Le cocontractant ne pourra, pour autant, se prévaloir d'un quelconque droit à dédommagement, tant que les modifications en cause ne parviendront pas à excéder les limites décrites par les articles de la présente convention.

Le cocontractant accepte les augmentations et diminutions résultant d'un changement de la masse des travaux ou de leur nature prévue au devis quantitatif et au descriptif, ces travaux seront réglés aux mêmes prix convenus et dans les limites fixées aux conditions particulières de la présente convention ou par voie d'avenant.

Dans le cas d'apparition de travaux imprévus et dont la réalisation serait nécessaire pour le parfait achèvement le cocontractant ne pourra refuser leur réalisation néanmoins ils seront réglés dans les mêmes conditions en leur affectant des prix conclus entre les deux parties.

ARTICLE 3.05 : PROVENANCE DES MATERIAUX, DES EQUIPEMENTS ET APPAREILLAGES

Le cocontractant est tenu de fournir des matériaux, des équipements et des appareillages répondant rigoureusement aux conditions stipulées par la présente convention et par les exigences de fiches techniques approuvés par le contractant

Pour remplir ces conditions, le cocontractant choisira sous sa responsabilité ses fournisseurs, ses moyens de fabrication ou de traitement, ses moyens de transport, conformément aux conditions énoncées dans le cahier des prescriptions techniques. Ces choix seront soumis à l'agrément du contractant qui pourra refuser son autorisation pour des raisons motivées. L'agrément du contractant ne dégage en rien la responsabilité du cocontractant qui ne pourra demander aucune indemnité pour des difficultés d'approvisionnement, de transport, de manutention ou même de fabrication, d'accès, d'éloignement ou encore pour insuffisance de qualité ou de quantité.

ARTICLE 3.06 : NORMES ET ESSAIS RELATIFS AUX MATERIAUX

3.06.01 : En règle générale, les normes auxquelles devront satisfaire les travaux sont les normes en vigueur pour les travaux, les équipements et les appareillages. Quand ces normes feront défaut, le contractant en fixera d'autres conformes aux règles de l'Art et adaptées aux types de matériaux, d'équipements ou d'appareillages ou aux procédés à utiliser.

En matière d'essais sur les matériaux, on distingue :

Les essais nécessaires à l'agrément par le contractant des matériaux préfabriqués.
Les essais de contrôle des travaux.

En matière d'essais sur les équipements, appareillages et réseaux, on distingue :

- Les essais de performances ;
- Les essais de fonctionnement ;

Il appartient au cocontractant de fournir au contractant tous les documents d'homologation nécessaires à l'agrément des matériaux, des équipements et des appareillages. À défaut de ces documents, le contractant pourra exiger des essais d'agrément qui seront exécutés aux frais du cocontractant dans un laboratoire agréé par le contractant avant acceptation des matériaux par celui-ci.

3.06.02 : Le contractant procédera de son côté, pendant les travaux, à tous les essais de contrôle qu'il jugera nécessaires pour se rendre compte si les matériaux fournis ou mis en œuvre ou ses les équipements, appareillages et réseaux installés répondent aux conditions et prescriptions imposées, les frais y afférents seront à la charge du

Cocontractant. De même que les frais relatifs aux contrôles et essais que le maître de l'ouvrage jugera utile de les faire sont à la charge du cocontractant

Le contractant pourra en particulier faire réaliser par un spécialiste, des essais, in situ ou en laboratoire. Si selon les résultats de ces essais, les matériaux testés, les réseaux, équipements ou appareillages testés ne respectent pas les normes prescrites, les frais occasionnés par cette opération et par l'opération de remédiation seront à la charge du cocontractant, sans préjudice des mesures de rectification énoncées ci-après.

Dans tous les cas tous les frais relatifs à l'autocontrôle et à tous les essais seront à la charge du cocontractant

ARTICLE 3.07 : TRANSPORT ET STOCKAGE DES MATERIAUX, EQUIPEMENTS ET APPAREILLAGES

Le cocontractant prendra toutes les dispositions pour assurer la parfaite conservation des matériaux équipements et appareillages lors de leur transport au chantier, de leur stockage et ainsi lors des travaux.

ARTICLE 3.08 : ATTACHEMENTS

3.08.01 : Tous les attachements nécessaires aux décomptes seront établis par le responsable des travaux ou par ses représentants qualifiés.

3.08.02 : L'entrepreneur remettra au service contractant le 20 de chaque mois l'attachement des travaux exécutés. Ces attachements reprenant les mètres des travaux réellement exécutés dans le mois pour approbation. Le service contractant disposera d'un délai de quinze (15) jours pour procéder aux vérifications.

3.08.03 : Il est entendu que les attachements des quantités signés par le chef du projet, ne sont que des constats des travaux exécutés, et ne doivent être considérés que comme tels ; ils ne comportent en eux même aucun engagement pour le contractant de régler les travaux correspondants au cocontractant, s'ils ne sont pas réceptionnés par le maître d'ouvrage. Les attachements ne sont nullement une reconnaissance de la qualité des travaux.

3.08.04 : les quantités réalisées seront quantifiées sur la base des dimensions figurant sur les plans d'exécution sans la prise en considération des chutes, rebus, pertes, avaries etc.

ARTICLE 3.09 : PRESENCE SIMULTANNEE D'AUTRES COCONTRACTANTSOU FOURNISSEURS ET LIAISONS AVEC CEUX-CI.

3.09.01 : Le contractant se réserve le droit de faire exécuter pour le même projet ou pour les mêmes travaux, par un ou plusieurs autres cocontractants, tout travail qui ne figure pas dans la description des ouvrages, indiquée dans la présente convention.

3.09.02 : Le cocontractant ne pourra se prévaloir des sujétions qui en seront la conséquence, pour éluder les obligations de la convention, ni pour élever aucune réclamation. Il devra, pendant toute la durée du chantier, se mettre en relation en temps opportun avec les autres cocontractants et fournisseurs, au fur et à mesure que ceux-ci seront désignés par le contractant ou le maître d'ouvrage, afin que toutes les mesures propres à assurer la coordination des travaux, le bon ordre et la sécurité des travailleurs soient prises d'un commun accord. Il aura procédé à tout échange de renseignements ou documents utiles à cet effet. Une copie de toute la correspondance échangée sera adressée au contractant.

3.09.03 : En dehors des cas expressément prévus par la présente convention, il est convenu que lorsque plusieurs cocontractants ou fournisseurs utilisent des accès, des installations ou du matériel de toute nature appartenant, à l'un d'eux ou mis à la disposition de l'un d'eux par le contractant, ils feront leur affaire des modalités de cette utilisation et de la répartition des frais correspondants.

3.09.04 : Le contractant devra être tenu informé des accords passés entre le cocontractant avec d'autres fournisseurs ou entreprises susceptibles d'intervenir conjointement ou solidairement avec le cocontractant dans le cadre des dispositions du

Présent Article. En cas de difficultés ou de différents, il doit être rapidement informé et son arbitrage devra être accepté.

En aucun cas, il ne devra se trouver en cours des travaux en présence d'une situation de fait, résultant d'un manque d'information de la part du cocontractant ou de ses propres fournisseurs ou cocontractants, travaillant simultanément sur le chantier.

3.09.05 : Le cocontractant est entièrement responsable des retards ou des préjudices dont ses propres fournisseurs ou cocontractants en seront la cause.

ARTICLE 3.10 : RESPONSABILITE DU CONTRACTANT

Lorsque plusieurs cocontractants ou fournisseurs sont autorisés par le contractant à utiliser des accès, des installations ou du matériel de toute nature mis sur le chantier, pour l'exécution d'autres travaux et/ou d'autres prestations sur le même site, il est noté que toute défaillance ou dommages et incidents de toute nature qui surviendraient aux personnels du cocontractant et à son matériel, ou à des tiers, par ces derniers, seraient sous la responsabilité de la partie défaillante.

ARTICLE 3.11 : DOSSIER TECHNIQUE

3.11.01 : Dispositions générales

Le cocontractant remettra, avant le début des travaux, un dossier technique initial, définissant et justifiant de manière précise et complète les dispositions prévues par lui, pour exécuter les travaux selon les conditions de la convention. Ce dossier comportera les documents suivants :

- ✓ Un Programme Général d'exécution des travaux ;
- ✓ Un programme détaillé, par phases, sur lequel doivent figurer toutes les indications relatives aux dates, aux durées et aux ressources ;
- ✓ Un Mémoire Technique définissant les principaux moyens prévus par le cocontractant pour respecter ce programme ;
- ✓ Toute la documentation d'approbation des matériaux, équipements et appareillages ;
- ✓ Toute la documentation définissant la conformité de la qualité des matériaux aux normes en vigueur ainsi que la documentation nécessaire d'homologation des procédures et du personnel de réalisation et d'autocontrôle ;

Les spécifications précises touchant ces documents sont énoncées ci-après.

3.11.02 : Programme Général d'Exécution des Travaux.

A la signature de la convention, le cocontractant établira un programme devant permettre de respecter rigoureusement les délais fixés aux articles appropriés de la présente convention. Ce programme fera apparaître avec suffisamment de détails la succession des différentes tâches, y compris celles relatives aux contrôles.

Le cocontractant fournira, à l'appui de ce programme, un « Cahier de Croquis » traitant, jour par jour pendant la durée du chantier, des cinq rubriques suivantes :

1. Les diverses tâches quotidiennes à accomplir.
 2. Les cadences correspondantes aux différentes tâches.
 3. Le matériel à utiliser pour l'exécution de chaque tâche.
 4. Le personnel à mobiliser pour l'exécution de chaque tâche.
 5. Les approvisionnements dont il faut disposer pour l'exécution de chaque tâche.
- Ce cahier servira à vérifier que les principales conditions de compatibilité sont remplies. Ce programme et ce cahier de croquis associé devront être cohérents avec les divers éléments d'informations complémentaires détaillés.

Ce programme général, constitué par le programme de pilotage et le cahier de croquis associé, engagera la responsabilité du cocontractant et formera une pièce contractuelle de la convention.

ARTICLE 3.12 : REUNIONS DE COORDINATION

3.12.01 : Au cours des travaux, des réunions périodiques ou exceptionnelles seront organisées à la diligence du contractant soit sur le chantier, soit à la direction générale à Alger.

3.12.02 : Le cocontractant devra se faire représenter à ces réunions par le responsable des travaux ou par toute autre personne également qualifiée. Le contractant sera représenté par le directeur du projet ou par toute autre personne qualifiée.

3.12.03 : En règle générale, les réunions auront pour but essentiel de faire la synthèse des éléments des différents problèmes concernant la marche du chantier, et de prendre les décisions nécessaires. L'analyse de ces problèmes devra avoir été entreprise avant ces réunions. Le cocontractant sera tenu de formuler des propositions de solutions pour des décisions à prendre, notamment en ce qui concerne :

✓ Le respect des délais, programmes d'approvisionnements, cadences et travaux.

✓ Les difficultés techniques que rencontre la réalisation du projet à l'ordonnement des travaux.

3.12.04 : D'une façon générale, le cocontractant devra, à cette occasion, coordonner son action avec le contractant, le directeur du projet et tout autre cocontractant ou fournisseur appelé à intervenir sur le chantier.

ARTICLE 3.13 : LIAISON ENTRE LE CONTRACTANT ET LE COCONTRACTANT

3.13.01 : Outre les relations explicitement prévues ci-dessus, il est précisé que le cocontractant sera tenu de fournir, à tout moment, tous les renseignements intéressant l'exécution de la convention, dont le contractant jugera nécessaire d'avoir connaissance; ces demandes de renseignements formulées par le contractant ne pourront ni être considérées comme ingérences de celui-ci dans l'exécution de la convention, ni entraîner un partage quelconque des responsabilités qui reviennent au cocontractant ; en tout état de cause, le cocontractant demeurera seul responsable de l'exercice de la fonction qui lui est propre à l'intérieur du projet et selon les obligations de la convention.

3.13.02 : Le cocontractant est, en outre, tenu d'informer le directeur du projet spontanément et dans les meilleurs délais, de tout événement imprévu ou important, touchant l'exécution de la convention, qu'il viendrait à constater ou dont il aurait connaissance.

3.13.03 : Par ailleurs, il est précisé que le contractant et tout autre personnel autorisé par lui, pourront à tout moment avoir accès aux travaux et au chantier, aux ateliers et à tout lieu de travail, ainsi qu'aux emplacements d'où proviennent les matériaux, produits manufacturés et outillages utilisés pour les travaux.

Le cocontractant devra assurer toutes les facilités voulues pour permettre cet accès.

ARTICLES 3.14 : FORCE MAJEURE.

3.15.01 : Définition :

Pour l'interprétation de l'article 27 alinéa 4 du cahier des clauses administratives générales, promulgué par arrêté du 21 Septembre 1964, il est précisé que toutes circonstances indépendantes de la volonté des deux parties, imprévisibles, irrésistibles et insurmontables, intervenues postérieurement à la date d'effet de la présente convention, sont considérées comme cas de force majeure.

3.14.02 : Demande du cocontractant :

Le cocontractant devra signaler par écrit au contractant dans un délai de Cinq (05) jours calendaires après l'événement, le cas de force majeure.

Il appartiendra au cocontractant d'apporter la preuve que l'événement correspond est un cas de force majeure.

3.14.03 : Obligations du cocontractant :

En cas de force majeure, le cocontractant sera tenu d'exécuter sans retard, les directives écrites du contractant touchant les mesures de sécurité, la remise en état du chantier et la reprise des activités.

ARTICLE 3.15 : DELAI D'EXECUTION

3.15.01 : Le délai global d'exécution des travaux jusqu'à achèvement total et parfait est de 03 Mois calendaires, à compter de la date de notification de l'ordre de service de commencer les travaux.

3.15.02 : Compte tenu de ce délai, le cocontractant fixera dans le programme général des travaux, fourni avec les documents techniques, les délais partiels des opérations relatives aux travaux qui lui sont confiés.

3.15.03 : Le cocontractant mettra en œuvre tout le personnel et le matériel nécessaire à l'exécution des travaux dans les délais convenus.

3.15.04 : S'il apparaît que le délai risque d'être dépassé, le cocontractant prendra toutes mesures utiles, notamment en attribuant au chantier plus d'ouvriers et de matériel que prévu, en travaillant à plusieurs postes ou par équipes successives. Les frais occasionnés par ces mesures sont à la charge du cocontractant.

3.15.05 : Le cocontractant répondra des retards qui lui incombent, s'il en est responsable, de tous les dommages causés, y compris les revendications fondées des autres cocontractants ou fournisseurs et, celles, éventuellement, du contractant et du maître de l'ouvrage.

ARTICLE 3.16 : DELAI DE REPLIEMENT DU CHANTIER

3.16.01 : Dans un délai d'une (01) semaine calendaire à compter de la date de notification de la réception provisoire des ouvrages, le cocontractant sera tenu d'évacuer le chantier ainsi que le parfait nettoyage et l'enlèvement des déchets de toute espèce dont il est la cause.

Il devra, dans le même délai, replier son matériel et ses installations de chantier, et dégager les aires correspondantes. Ce délai pourra être prolongé d'une durée égale aux temps morts, consacrés aux éventuels travaux de réfection.

3.16.02 : En cas de retard de la part du cocontractant excédant Cinq (05) jours calendaires, les opérations susvisées seront faites d'office, à ses frais, après mise en demeure par simple ordre de service du contractant.

ARTICLE 3.17 : RECEPTION PROVISOIRE

À l'achèvement complet des travaux prévus à la présente convention, le contractant procédera, sur demande écrite du cocontractant, à la réception provisoire.

Les opérations de réception provisoire sont constatées par l'établissement d'un procès-verbal signé par les représentants du contractant et du cocontractant ; y sont mentionnées notamment toutes les réserves constatées par le contractant.

Le cocontractant doit procéder aux travaux nécessaires à la levée des réserves qui relèvent de ses prestations ou de ses travaux. À défaut, le contractant peut, après mise

en demeure restée sans appel, pour un délai maximum de huit (08) jours calendaires, faire exécuter la levée de ces réserves aux frais du cocontractant.

La réception provisoire est tributaire de la réception provisoire prononcée par le maître d'ouvrage à l'égard du contractant.

Quand la procédure de réception est terminée et après le constat fait par le contractant de la levée de toutes les réserves, la réception provisoire des ouvrages est prononcée.

Un procès-verbal contradictoire signé par les deux parties est remis au cocontractant et le délai de garantie commence à courir à partir de la date de ce procès-verbal.

ARTICLE 3.18 : DELAI DE GARANTIE

Le cocontractant assurera une garantie des travaux, équipements et appareillages pendant un délai de **Douze (12) mois**, débutant à la date de la réception provisoire sans réserve des travaux par le maître de l'ouvrage.

Pendant ce délai, le cocontractant demeure responsable des travaux faisant l'objet de la présente convention dont **il est tenu de répondre** de tous les défauts qui se manifesteront pendant ce délai, sauf de ceux dont il pourra prouver qu'ils ne lui sont pas imputables à faute.

Si durant cette période le cocontractant ne remédie pas à ces défauts dans un délai de quinze (15) jours calendaires à compter de la réception de la notification du contractant, le contractant aura le droit de faire exécuter les travaux de réparations nécessaires aux frais du cocontractant.

En dehors de la période de garantie, le cocontractant s'engage à s'assurer auprès de ses fournisseurs de fournir au frais du maître de l'ouvrage dans le cadre de contrat, des sous-ensembles, modules ou pièces de rechange pendant une durée de dix (10) années à dater de la réception définitive.

ARTICLE 3.19 : RECEPTION DEFINITIVE

La réception définitive des travaux sera prononcée à l'expiration du délai de garantie après la réception provisoire sans réserve. Si rien ne s'y oppose, le contractant établira au cocontractant un certificat de réception définitive des travaux reconnaissant la bonne exécution.

Ce certificat devra être délivré dans les trente (30) jours ouvrables suivant la date d'expiration du délai de garantie ou, le cas échéant, dès l'achèvement correct **des ordonnés** durant la période de garantie.

Le contractant ne sera pas responsable vis à vis du cocontractant d'aucun fait résultant de la convention si ce fait n'a pas été l'objet d'une réclamation avant délivrance du certificat de réception définitive.

En dépit de la remise du certificat de réception définitive, le cocontractant et le contractant resteront engagés par toutes les obligations contractées en vertu de la convention avant la date de réception définitive et non satisfaites à cette date.

La réception définitive est tributaire de la réception définitive prononcée par le maître d'ouvrage à l'égard du contractant.

CHAPITRE – 4 : DISPOSITIONS FINANCIERES

ARTICLE 4.01 : MONTANT DE LA CONVENTION

Le montant de la convention (après rabais de 7 %) est arrêté à la somme en toutes taxes comprises de 48 446 862,67 DA, soit en lettres cinquante et un millions cinq cent trente-sept mille huit cent vingt Dinars Algériens et quarante-quatre centimes

Le montant en Hors Taxes de la Convention est arrêté à la somme de 43 309 092,81DA. Le Montant de la TVA 19% est de 8 228 727,63 DA

ARTICLE 4.02 : DEFINITION DES PRIX

Les prix unitaires du bordereau comprennent : 1- Les faux frais, frais généraux, frais d'assurances, impôts et taxes (à l'exception de la TVA), frais de douanes et de dédouanements temporaires ainsi que les bénéfices du cocontractant ;

2- Les charges sociales, les frais d'assurance du personnel du cocontractant, les frais d'assurance du matériel qu'il engagera pour la réalisation de l'objet de la convention ainsi que des dispositions résultantes de la législation en vigueur et de celle promulguées après la signature de la convention ;

3- Les frais de chantier, les frais généraux ainsi que les frais résultants de l'exécution éventuelle des travaux en heures supplémentaires ou de nuit que le cocontractant pourra être amené à faire pour respecter les délais contractuels ;

4- Les frais résultants de toute mesure d'urgence, supplémentaire ou complémentaire, obligatoire, que le cocontractant devra engager pour assurer la stabilité et la pérennité des ouvrages, la sécurité des personnes, la stabilité des ouvrages des riverains et tiers et la sécurité des biens des riverains en dehors de ce qui a été consigné dans les plans d'exécution et dans le descriptif des travaux ;

5- Les frais de transport et d'assurance mentionnés de la présente convention ;

6- Les frais d'achat des matériaux et de l'outillage, des matériaux d'apport nécessaires pour l'exécution des travaux et de la machinerie indispensable pour l'exécution des travaux ;

7- La valeur des chutes, perte, avaries et rebus.

8- Les frais de consommation d'électricité, et en général de l'énergie nécessaire à l'exécution des travaux au niveau des ateliers, en cours de transport et sur le site du projet ;

9- Les frais des essais et contrôles externes ou autocontrôles des matériaux et des travaux engagés par le cocontractant ou exigés par le maître de l'ouvrage et/ou par le contractant ;

ARTICLE 4.03 : REVISION DES PRIX

Les prix de la présente convention sont fermes, non actualisables et non révisables.

ARTICLE 4.04 : RETENUE DE BONNE EXECUTION ET RETENUE DE GARANTIE

Une retenue de bonne exécution d'un taux de cinq (05) pour cent (%) est appliquée par le contractant sur les sommes dues au cocontractant pour chaque situation mensuelle des travaux.

À la réception provisoire, sans réserve, le cumul des retenues de bonne exécution de chaque situation mensuelle seront transformées en retenue de garantie.

La retenue de garantie est libérable un mois après la réception définitive.

ARTICLE 4.05 : TRAVAUX IMPREVUS

4.05.01 : Les changements dans les travaux qui pourraient être prescrits au cocontractant par le contractant et qui engendreraient des travaux supplémentaires ou complémentaires non prévus et prescrits par ordre de service, seront réglés par voie d'avenant.

4.05.02 : Les changements ne modifieront pas les délais contractuels, sauf stipulation expresse dans l'avenant à la présente convention.

ARTICLE 4.06 : PENALITES DE RETARD

4.06.01 : Pour tout jour calendrier de dépassement des délais qui serait imputable au cocontractant, il sera appliqué à ce dernier une pénalité journalière calculée comme suit :

$$P = \frac{M}{5 \times D}$$

P = Montant de la pénalité journalière.

M = Montant du Convention

D = Délai d'exécution

4.06.02 : Le montant total des pénalités est plafonné à cinq (05) % du montant total en TTC de la convention, modifié le cas échéant pour tenir compte des avenants.

Toutefois, en cas de dépassement du plafond sus cité, le contractant pourra résilier la convention au tord exclusif du cocontractant.

4.06.03 : Les retards dont le cocontractant prouverait n'être responsable ni directement ni indirectement ne donneront pas lieu à pénalité à condition qu'ils soient justifiés et acceptées par le contractant.

4.06.04 : Le paiement des pénalités n'affectera en rien les autres obligations contractuelles.

ARTICLE 4.07 : REGLEMENT DES SOMMES DUES

4.07.01 : **Domiciliation bancaire** :

Entreprise se libérera des sommes dus par lui, en exécution de la présente convention, en créditant le compte suivant :

Banque : **SOCIETE GENERALE**

Agence : **OULED FAYET**

Ouvert au nom de : **SPA DEF Algérie**

Compte N° : **021 00023 XXXXX XXDZD**

IBAN : **DZ58 0002 1000 2311 3004 XXXX XX**

SWIFT : **SOGEDZAL**

4.07.02 : **Modalités de paiement** :

4.07.02.01 : **Avance forfaitaire et avance sur approvisionnement** :

Il n'est pas prévu d'avance forfaitaire dans la présente convention.

Il n'est pas prévu d'avance sur approvisionnement dans la présente convention mais un paiement à la hauteur de 60% du montant de la fourniture nécessaire livrer sur site suivi d'un procès-verbal de constat, le paiement interviendra dans un délai n'excèdent pas (07) jours.

4.07.02.03 : **Paiements des travaux** :

Il sera établi à la fin du délai contractuel, des attachements de travaux exécutés, signés contradictoirement entre le contractant et le cocontractant.

Ces attachements serviront de base pour l'établissement de la situation des travaux réalisés.

4.07.02.04 : Délai de paiement :

Les paiements au titre des travaux réalisés dans le cadre de la présente convention seront effectués selon le principe de l'acceptation par le maître de l'ouvrage des travaux réalisés.

Le paiement des sommes dues au cocontractant des situations des travaux valablement approuvé et reconnus par le contractant interviendra dans une limite de délai de Quarante (45) jours à compter de la réception de la situation des travaux. Le montant dû au cocontractant de chaque situation des travaux sera versé par le contractant après avoir préalablement déduit le montant équivalent de la retenue de bonne exécution.

Le retard dans le paiement des sommes dues au titre des travaux réalisés, notamment lorsqu'elles sont de faible montant et que ce retard ne rendant pas impossible la poursuite de l'exécution des prestations, n'autorise pas le cocontractant à interrompre cette exécution.

Les règlements des sommes dues au titre des travaux réalisés n'ont pas le caractère de paiement définitif, le cocontractant en est débiteur jusqu'à réception définitive du projet.

ARTICLE 4.08 : SECRET DE LA CONVENTION

Le cocontractant doit considérer comme confidentiel :

- 1- Tous les plans ou documents qui lui sont confiés par le contractant e, vue de concourir au titre de la présente convention ou dont il peut avoir pris connaissance en raison de sa situation de contractant.
- 2- Tous les renseignements qu'il peut recueillir et notamment les résultats des négociations, des essais et des contrôles.
- 3- Tous les renseignements qu'il peut recevoir en matière d'information ou de manipulation de documents lors de son intervention sur ce site réputé être un site militaire.
- 4- Tous ce qui lui a été signalé comme tel, le cocontractant s'engage d'une manière ferme à ne pas faire de déclaration, de communiqués de presse ou de publicité sous quelque forme que ce soit, pour tout ce qui touche ç ses relations avec le contractant étant donné de la relation de cette dernière avec le maître de l'ouvrage pour la réalisation de ce projet.
- 5- Aucune communication à des tiers directement ou indirectement de tout ou partie des documents constitutifs de la présente convention et des informations qu'il contient, ne pourra être faite sans l'accord préalable et écrit du contractant.
- 6- Le contractant pourra refuser éventuellement cet accord tout en le justifiant.
- 7- Toute infraction demeure de la responsabilité exclusive du cocontractant.

ARTICLE 4.09 : NANTISSEMENT DU CONVENTION

La présente convention ne fera pas l'objet de nantissement.

ARTICLE 4.10 : LANGUE DE LA CONVENTION ET UNITES DE MESURE

La présente convention est rédigée en langue française.

La langue utilisée dans l'échange de courriel entre les deux parties est la langue française

Toute la documentation technique, les normes et les plans sont rédigés en langue française.

Les unités du système international (SI) seront les seules à être acceptées.

ARTICLE 4.11 : DECES/INCAPACITE/REDRESSEMENT JUDICIAIRE ET LIQUIDATION

En cas de décès ou d'incapacité civile du cocontractant, la résiliation de la présente convention est prononcée, sauf si le contractant accepte la continuation de la convention par les ayants droit du curateur.

La résiliation prend effet à la date de l'incapacité civile. Elle n'ouvre droit pour le cocontractant ou à ses ayants droits à aucune indemnité.

En cas d'incapacité physique, manifeste et durable, du cocontractant, la présente convention peut être résiliée sans que le cocontractant puisse prétendre à indemnité.

En cas de règlement judiciaire ou de liquidation ou mise sous contrôle judiciaire du cocontractant, la présente convention peut être résiliée sans indemnités au cocontractant. En cas de fraude ; d'incapacité technique ou financière, d'abandon du chantier ou de tromperie grave dument constaté sur la qualité des matériaux ou la qualité des travaux ; la convention sera résiliée aux torts exclusifs du cocontractant. À cet effet ; tous les préjudices subis par le contractant ou par le maître de l'ouvrage seront à la charge du cocontractant.

ARTICLE 4.11 : APPROBATION ET MISE EN VIGUEUR DE LA CONVENTION

La présente convention sera mise en vigueur après sa signature par les deux parties, l'approbation du maître d'ouvrage du cocontractant et la notification à ce dernier d'un exemplaire de la présente convention et de l'ordre de service de commencer les travaux.

Alger, le :

Le cocontractant

Fait à Alger, le :

Le contractant

BORDEREAU DES PRIX
UNITAIRES

ART	DESCRIPTION	U	PRIX UNITAIRE DEF ALGERIE	
	DETECTION DES INCENDIE			
1	Centralisateur C.M.S.I. (2 loop, 128 adresses per loop o 4 loop, 64 indirizzi per loop)	u	-	-
2	Équipement de Contrôle et de Signalisation E.C.S. (8 loop, 125 adresses per loop)	u	-	
3	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u		
4	Câbles 2X1P 9/10 CR1 pour le raccordement à la centrale existante	u		
5	Rack Baie dans le local Supervision zone DI	u		
6	Détecteur optique de fumée (Base de soutien inclus)	u		
7	Détecteur de fumée pour canalisation de ventilation	u		
8	Détecteur de chaleur thermo vélocimétrique (Base de soutien inclus)	u		
10	Signalisation lumineuse de répétition de l'alarme	u		
11	Déclencheur manuel pour activation d'alarme incendie	u		
12	Diffuseur sonore non autonome	u		
13	ED4L	u		
14	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u		
16	Câble 1P9/10 CR1-C1	ml		
18	Câble 2x1,5 mm2 CR1-C1	ml		
20	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u		
21	ED4R	u		
22	EDR2E	u		
23	EDA	u		
24	EDL	u		

DEVIS QUANTITATIF ET ESTIMATIF

DEVIS ESTIMATIF ET QUANTITATIF

ART	DESCRIPTION	U	Qté	PRIX UNITAIRE	Montant de DEF avec quantité sur plan
	DETECTION DES INCENDIE				
1	Centralisateur C.M.S.I. (2 loop, 128 adresses per loop o 4 loop, 64 indirizzi per loop)	u	1		
2	Équipement de Contrôle et de Signalisation E.C.S. (8 loop, 125 adresses per loop)	u	1		
3	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u	2		
4	Câbles 2X1P 9/10 CR1 pour le raccordement à la centrale existante	u	1100		
5	Rack Baie dans le local Supervision zone DI	u	1		
6	Détecteur optique de fumée (Base de soutien inclus)	u	584		
7	Détecteur de fumée pour canalisation de ventilation	u	55		
8	Détecteur de chaleur thermo vélocimétrique (Base de soutien inclus)	u	52		
10	Signalisation lumineuse de répétition de l'alarme	u	370		
11	Déclencheur manuel pour activation d'alarme incendie	u	32		
12	Diffuseur sonore non autonome	u	52		
13	ED4L	u	50		
14	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u	2		
16	Câble 1P9/10 CR1-C1	ml	15000		
18	Câble 2x1,5 mm2 CR1-C1	ml	4000		
20	Alimentation secondaire pour installation détection incendie avec batteries	u	2		
21	ED 4R	u	19		
22	ED R2E	u	13		
23	ED A	u	5		
24	ED L	u	5		
DETECTION DES INCENDIES – TOTAL en HT					43 775 967
Remise de DEF 7 % en HT					3 064 317,69
Montant HT après rabais					40 711 649,31
TVA 19 %					7 735 213,37
TTC					48 446 862,67

Arrêté le présent devis à la somme de : cinquante et un millions cinq cent trente-sept mille huit cent vingt Dinars Algériens et quarante-quatre centimes.

Alger, le :
Le cocontractant

Fait à Alger, le :
Le contractant

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre I : Les fondements notionnels et conceptuel de l'évaluation des investissements.....	4
Introduction au chapitre	4
Section 01 : Concepts de base et réalisations d'un projet d'investissement	5
1 Définition du projet d'investissement	5
1.1 Définition de l'investissement.....	5
1.1.1 Selon les comptables	5
1.1.2 Selon les économistes.....	5
1.1.3 Selon les financiers	5
1.1.4 Selon les gestionnaires	6
1.2 Définition du projet	6
1.2.1 Selon l'organisme Mondiale de Normalisation (ISO).....	6
1.2.2 Selon l'Association Francophone de management de projet (AFITEP)	6
1.3 Définitions du projet d'investissement	7
2 Les objectifs d'un projet d'investissement	7
2.1 Les objectifs stratégiques	7
2.2 Les objectifs opérationnels.....	7
2.2.1 Les objectifs de coûts	7
2.2.2 Les objectifs de délais (temps).....	7
2.2.3 Les objectifs de qualité.....	8
3 Classification des projets.....	8
3.1 Classification selon la nature de l'investissement	8
3.1.1 Les investissements stratégiques.....	8
3.1.2 Les investissements financiers.....	8
3.1.3 Les investissements sur biens et services	9
3.2 Classification selon le but de l'investissement.....	9
3.2.1 Les investissements de remplacement.....	9
3.2.2 Les investissements de modernisation	9
3.2.3 Les investissements d'expansion	9
3.2.4 Les investissements de création	10
3.3 Classification selon le niveau de dépendance	10
3.3.1 Les projets indépendants	10
3.3.2 Les projets mutuellement exclusifs	10
3.3.3 Les projets dépendants	10
4 Les acteurs principaux d'un projet.....	11
4.1 Commanditaire	11
4.2 Comité de pilotage.....	11
4.3 Chef de projet	12

4.4 Equipe projet	12
5 Le processus de projet d'investissement	13
5.1 La phase de préparation	14
5.1.1 Etape d'identification des opportunités de projet	14
5.1.2 Etape d'instruction	14
5.1.2.1 Etude de préfaisabilité.....	14
5.1.2.2 Considération technique.....	14
5.1.2.3 Considération économique	15
5.1.2.4 Etude de faisabilité.....	15
5.1.3 Etape de financement	17
5.2 La phase de mise en œuvre	17
5.2.1 La planification opérationnelle de projet Porte sur la réalisation de multiples tâches.....	17
5.2.2 L'exécution du projet	18
5.3 La phase de clôture.....	18
Section 02 : Evaluation de l'entreprise et leur projet d'investissement	19
1 Méthodes d'évaluation des entreprises	19
1.1 Approche patrimoniale	19
1.1.1 Méthodes basées sur le patrimoine de l'entreprise	19
1.1.1.1 Actif net comptable(ANC)	19
1.1.1.2 Actif net comptable corrigé (ANCC).....	20
1.1.2 Les techniques basées sur le capital économique de l'entreprise	21
1.1.2.1 La valeur substantielle brute (VSB).....	21
1.1.2.2 Capitaux permanents nécessaires à l'exploitation (CPNE).....	21
1.1.3 Méthode de goodwill.....	22
1.1.3.1 Définitions de goodwill.....	22
1.1.3.2 Méthodes de calcul de goodwill	23
1.2 Méthodes dynamique.....	24
1.2.1 L'évaluation par l'actualisation des dividendes.....	24
1.2.1.1 Le modèle d'Irving Fisher.....	25
1.2.1.2 Modèle de Gordon Shapiro	25
1.2.2 L'évaluation par actualisation des bénéfices	26
1.2.2.1 L'équilibre n'est pas explicite	26
1.2.2.2 L'équilibre financier explicitement pris en compte.....	28
1.2.3 L'évolution par actualisation des Cash-flows.....	28
1.2.3.1 Déterminer le FTD pour une période de précision explicite	29
1.2.3.3 Estimation de la valeur terminale (Vt).....	29
2 Evaluation de projet de l'entreprise	30
Section 03 : Mode de financement des investissements.....	31
1 Financement par fond propre.....	31
1.1 L'autofinancement.....	31
1.1.1 Méthode additives	31
1.1.2 Méthode soustractive.....	32
1.2 Cession d'éléments d'actifs	33

1.3 Augmentation de capital	33
1.3.1 Augmentation de capital par apports en numéraire	33
1.3.2 Augmentation de capital par incorporation de réserves ou de primes d'émission	33
1.3.3 Augmentation de capital par apports en nature	34
1.3.4 Augmentation de capital par conversion de créances en action	34
2 Financement par quasi fonds propres.....	34
2.1 Les titres participatifs	34
2.2 Les prêts participatifs.....	35
2.3 Les titres subordonnés	35
2.4 Les subventions d'investissement	35
3 Le financement par endettement.....	35
3.1 Crédit bancaire	35
3.1.1 Le crédit à moyen et long terme	36
3.1.2 Le crédit à court terme : Le crédit court terme	36
3.2 Le crédit-bail (ou leasing)	36
3.3 Emprunt obligataire	36
3.4 Le crédit fournisseur.....	36
Conclusion	38
Chapitre II : Démarche d'évaluation d'un projet d'investissement	39
Introduction au chapitre.....	39
Section 01 : Evaluation selon les critères financiers	40
1 Définition de l'évaluation financière	40
1.1 Les critères simples d'évaluation	40
1.1.1 Délai de récupération	40
1.1.1.1 Avantages et inconvénients de délai de récupération	41
1.1.2 Le taux moyen de rentabilité (TMR).....	41
1.1.2.1 Avantages et inconvénients du TMR.....	42
1.2 Les critères basés sur l'actualisation	43
1.2.1 Le délai de récupération actualisé « DRA »	43
1.2.1.1 Avantages et inconvénients du DRA	43
1.2.2 La valeur actuelle nette « VAN ».....	44
1.2.2.1 Avantages et inconvénients	44
1.2.3 L'indice de profitabilité « IP ».....	45
1.2.3.1 Avantages et inconvénients	46
1.2.4 Le taux de rentabilité interne « TRI »	46
1.2.4.1 L'intérêt de TRI.....	47
1.2.4.2 Mode de calcul.....	47
2 Définition de l'évaluation économique.....	48
2.1 La distinction entre évaluation économique et évaluation financière	48
2.2 Méthodes d'évaluation économique.....	48
2.2.1 Méthode de prix de référence	48
2.2.2 Méthode des effets	49
2.3 Les inconvénients de l'évaluation économique	49
Section 02 : Risques et décision d'investissement	50

1 La décision.....	50
1.1 Définition de la décision d'investissement	50
1.2 Catégories de décision	50
1.2.1 Les décisions en avenir déterminé	50
1.2.2 Les décisions en avenir indéterminé	51
1.2.2.1 Principes de l'évaluation financière en avenir indéterminé	51
1.2.3 Les décisions en avenir probabilisable	51
1.2.4 Les décisions face à des volontés antagonistes.....	51
1.3 L'importance et la complexité de la décision d'investissement.....	51
1.3.1 L'importance de l'investissement	52
1.3.2 La complexité de la décision d'investissement.....	52
2 Le risque	52
2.1 Définition du risque	52
2.2 Définition de risque d'un projet	52
2.3 Typologie des risques d'un projet	53
2.3.1 Les risques liés aux investissements	53
2.3.2 Les risques d'approvisionnement.....	53
2.3.3 Les risques liés à l'inflation	53
2.3.4 Les risques d'exploitation.....	53
2.3.5. Les risques financiers et de trésorerie	53
2.3.6. Les risques de marché	53
2.3.7 Les risques pays	54
2.3.8 Le risque politique.....	54
2.3.9 Les risques internationaux	54
2.4 Les méthodes d'analyse du risque de projet	54
2.4.1 Méthodes empiriques	54
2.4.2 L'analyse de la sensibilité.....	55
2.4.3 Méthode probabilistes	55
Section 03 : L'évaluation dans une société de prestation de services	56
1 Définition d'une société de prestation de service	56
2 Contrat de prestation de service.....	56
3 Les critères d'évaluation de projet.....	58
3.1 Le respect des délais	58
3.2 Le budget.....	58
3.3 L'efficacité des processus	58
3.4 La qualité.....	58
4 Les indicateurs de performance	59
4.1 La valeur planifiée (PV).....	59
4.2 Le coût réel (CR)	59
4.3 Le retour sur un investissement (ROI).....	59
4.4 La variance des coûts (CV)	59
4.5 La durée du cycle.....	60
4.6 Pourcentage d'achèvement dans les délais	60
4.7 Heures planifiées vs. Temps passé (par tâche ou projet).....	60

4.8 Nombre d'ajustements au calendrier	60
Conclusion	61
Chapitre III : DEF comme illustration de développement théorique	62
Introduction au chapitre	62
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil DEF	63
1 Appartenance à un Réseau International	63
2 Services DEF Algérie	63
2.1 L'étude	63
2.2 Remplissage des réservoirs	64
2.3 Mise en service	64
2.4 Audit	64
2.5 Maintenance préventive	65
2.6 Migration technologique & démantèlement des détecteurs ioniques	65
2.7 Formations	65
2.8 Dépannage	65
3 Application de DEF Algérie	66
3.1 Infrastructures	66
3.2 Immeubles de bureau	66
3.3 Industries	66
3.4 Oil & gaz	66
3.5 Hôtellerie	66
3.6 Data center	66
3.7 Transport	67
3.8 Santé	67
3.9 Lieu de culte	67
3.10 Centre commercial	67
3.11 Telecom	67
3.12 Défense	67
4 Solutions DEF Algérie	67
4.1 Système de sécurité incendie	67
4.2 Extinction automatique à gaz	68
4.3 Risques spéciaux	68
4.4 Désenfumage	69
4.5 Sonorisation de sécurité	69
4.6 Supervision	69
4.7 Détection par vidéo	69
4.8 Gestion des issues de secours	70
5 Partenaires DEF Algérie	70
6 Les concurrents	70
Section 02 : Démarche de réalisation de projet	71
1 Démarche stratégique	71
1.1 Les phases de réalisation d'un projet selon DEF	71
1.1.1 Phase commerciale	71
1.1.1.1 Appel d'offre	71

1.1.1.2 Consultation.....	72
1.1.1.3 Prospection	73
1.1.2 La phase d'étude	73
1.1.2.1 Etude des écarts	74
1.1.2.2 Etude de risque	75
1.1.3 Phase de réalisation	76
1.1.3.1 Types d'engagement avec le client	76
1.1.4 Phase de mise en service	77
1.1.5 Phase de formation	77
1.1.6 Phase de maintenance.....	78
1.1.6.1 Types de maintenance	78
2 Démarche financière	79
2.1 La fiche d'estimation	79
2.2 La grille de chiffrage	81
2.1.1 Données générales.....	82
2.1.1.1 Fond de maintenance	82
2.1.1.2 Frais commerciaux.....	82
2.1.1.3 Coût jour technicien.....	82
2.1.1.4 Coût jour bureau d'étude.....	82
2.1.1.5 Coût jour chargé d'affaire	82
2.1.1.6 Taux de rentabilité budget.....	82
2.1.2 Coûts directs	83
2.1.2.1 Main d'œuvre interne.....	83
2.1.2.2 Matériels et sous-traitance.....	83
2.1.3 Frais généraux et prix de vente	83
2.1.3.1 Frais généraux	83
2.1.3.2 Prix de vente	84
2.2 Le devis.....	86
2.2.1 La validation de devis.....	86
2.3 Le contrat	88
2.3.1 Chapitre 01 : Dispositions administratives générales	88
2.3.2 Chapitre 02 : Organisation de chantier	88
2.3.3 Chapitre 03 : Exécution des travaux	88
2.3.4 Chapitre 04 : Dispositions financières	88
2.3.5 Bordereau des prix unitaires	88
2.3.6 Devis quantitatif et estimatif.....	89
Section 03 : Etude de cas du client « X »	93
1 Démarche stratégique.....	93
1.1 Phase commerciale	93
1.2 Phase d'étude.....	93
1.3 Phase de réalisation	93
1.4. Phase de mise en service	93
1.5. Phase de formation	94
1.6. Phase de maintenance	94

2 Démarche financière	944
2.1 La fiche d'estimation du client « X »	94
2.2 La grille de chiffrage du client « X ».....	97
2.2.1 Résumé de la grille de chiffrage	98
2.2.1.1 Total Jours / Coût MO interne.....	98
2.2.1.2 Coût matériel et sous-traitance : 29 133 387.....	98
2.2.1.3 Prix de revient coûts directs : 30 720 805.....	98
2.2.1.4 Total Prix de Revient : 34 591 626.....	98
2.2.1.5 Prix de Vente Mini : 37 358 956	98
2.2.1.6 Répartition Écart : 6 417 011	98
2.2.1.7 Prix de vente réel : 43 775 967.....	99
2.2.1.8 Résultat : 9 184 341	99
2.2.1.9 %Résultat / Prix Vente : 20,98 %	99
2.2.2 Interprétation de résultats	99
2.2.2.1 Importance de la Répartition Écart	99
2.2.2.2 Relations Financières et Impact.....	99
3 La prise de décision.....	102
3.1 La marge bénéficiaire	102
3.1.1 Ratio de la marge bénéficiaire	102
Conclusion	105
Conclusion générale	1066
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	