

UNIVERSITÉ NOTRE-DAME D'HAÏTI UDERS-CAP

Faculté des Sciences Administratives

FSA

IMPLANTATION D'UNE GARDERIE DANS LA COMMUNE

DU CAP-HAÏTIEN EN OCTOBRE 2023

DÉNOMINATION SOCIALE « GARDERIE DES TOUT-PETITS »

Projet de sortie

Préparé par l'étudiante Katia C. FLORVIL

Pour l'obtention du grade de Licencié en Sciences Administratives

Sous la direction du professeur Jhony GELIN, M.Sc.A, Doctorant en Droit des Affaires

Promotion : 2013-2017

Juillet 2022

**IMPLANTATION D'UNE GARDERIE DANS LA COMMUNE
DU CAP-HAÏTIEN EN OCTOBRE 2023**

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier le Dieu Tout-Puissant pour tout ce qu'il a fait pour moi.

Un merci au Vice-Recteur, au Doyen, au staff du Décanat, au corps professoral et aux différents personnels de la Faculté des Sciences Administratives de l'Université Notre Dame D'Haïti particulièrement à Monseigneur François MOÏSE, M. Guyto JEAN-PIERRE, Mme Youseline ÉTIENNE et Mme Pascale ÉTIENNE pour leur support.

Un merci à mon encadrant M. Jhony GELIN pour son dévouement et son accompagnement.

Un grand merci à mes parents Calixte FLORVIL et Saintamise Petit-Homme FLORVIL, à mes sœurs Scherley C. Florvil JEAN, Flora Florvil OLIAS et Carine C. FLORVIL, à Ernst JEAN, Lesly OLIAS, à mes neveux, Samentha PETIT-HOMME, Maudeline VALCOURT, Claudianie JEAN et aux différents membres de ma famille pour leur amour inconditionnel, leur confiance placée en moi, leur support et leur accompagnement.

Un merci à mes amis particulièrement Christelle Yardley JOSEPH, Lyne Sabienka MOISE, Ruth-Monique GEDEUS et à tous ceux et celles qui étaient présents à mes côtés et qui m'ont soutenue jusqu'à la fin de mes études.

RÉSUMÉ

Notre projet consiste en l'implantation d'une garderie dans la commune du Cap-Haïtien en octobre 2023. Cette idée nous est parvenue lorsque nous avons constaté les difficultés qu'ont les parents à gérer leurs enfants et leurs occupations quotidiennes en même temps. Suite à cette décision, nous nous posons les questions suivantes : « En quoi l'implantation de cette entreprise peut-elle contribuer à répondre au problème de garde des enfants à Cap-Haïtien? Comment ce projet pourrait-il être bénéfique pour les enfants de la région? Quels sont les impacts socio-économiques d'un tel projet sur la zone? ».

A travers notre garderie, nous visons à être un leader, une référence dans le domaine de la garde des enfants dans la région Nord du pays. Pour y parvenir, nous envisageons de moderniser l'espace physique de notre entreprise, d'offrir des services de qualité, d'être présent dans plusieurs communes de la région, de recruter des employés compétents et de payer régulièrement des impôts et des taxes. Nous avons comme objectifs d'apporter des services de qualité tout en accumulant une marge de profit annuelle de 30% du capital investi; de contribuer au développement et à la sécurité des enfants de la région et de participer dans le développement socio-économique de la zone à travers les contributions fiscales et la création d'au moins une dizaine d'emplois.

Ainsi toutes ses démarches nous permettront d'accueillir et de contribuer au développement et à la satisfaction d'au moins 50 enfants âgés de 2 à 36 mois par an en matière de garde. Pour cela, nous entamerons toutes les phases du cycle de vie du projet allant du cadrage à la phase de clôture. Notre projet sera évalué tant à priori qu'à posteriori en nous basant sur le délai de réalisation des différentes activités de notre calendrier. Pour financer les activités de notre projet dont le coût annuel total est de 5, 516,827.39 gourdes, nous envisageons de faire un emprunt bancaire 1, 000,000.00 gourdes et faire un investissement de 500,000.00 gourdes à partir de nos fonds propres. Nous avons donc un délai de 2 ans 2 mois et 26 jours pour récupérer le montant de notre capital investi.

Mots clés : Garderie, rentabilité, suivi, évaluation, résultat et impact.

ABSTRACT

Our project consists of the establishment of a daycare center in the town of Cap-Haitian in October 2023. This idea came to us when we saw the difficulties parents have in managing their children and their daily activities at the same time. Following this decision, we ask ourselves those questions: "How can the establishment of this company contribute to solving the problem of childcare in Cap-Haitian? How could this project benefit local children? What are the socio-economic impacts of such a project on the area? ".

Through our daycare, we aim to be a leader, a reference in the field of childcare in the northern region of the country. To achieve this, we plan to modernize the physical space of our company, to offer quality services, to be present in several municipalities of the region, to recruit competent employees and to pay taxes and duties regularly. Our objectives are to provide quality services while accumulating an annual profit margin of 30% of the invested capital, to contribute to the development and safety of children in the region and to participate in the socio-economic development of the area through tax contributions and the creation of at least ten jobs.

Thus all its steps will allow us to welcome and contribute to the development and satisfaction of at least 50 children aged 2 to 36 months per year in childcare. For this, we will start all phases of the project life cycle from scoping to the closing phase. Our project will be evaluated both a priori and a posteriori, based on the deadline for carrying out the various activities in our schedule. To finance the activities of our project, the total annual cost of which is 5,516,827.39 gourdes, we plan to take out a bank loan of 1,000,000.00 gourdes and make an investment of 500,000.00 gourdes from our own funds. We therefore have a period of 2 years 2 months and 26 days to recover the amount of our invested capital.

Keywords: profitability, monitoring, evaluation, result and impact.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	i
RÉSUMÉ.....	ii
ABSTRACT	iii
TABLE DES MATIERES.....	iv
SIGLES, ABREVIATIONS ET ACRONYMES	viii
LISTE DES TABLEAUX	x
LISTE DES FIGURES	xi
LISTE DES ANNEXES	xii
INTRODUCTION.....	1
Contexte du projet.....	1
Question principale	3
Vision.....	3
Mission	3
Objectifs du projet	3
Justification.....	4
Résultats attendus	4
Méthodologie du projet.....	5
Définition de concepts clés du projet.....	7
Limite et délimitation du travail	8
Structuration du travail	8
PARTIE I.....	10
PRÉSENTATION DE LA ZONE ET ÉTUDES DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	10

1.1. Présentation de la commune	10
1.1.1. Limites géographiques	10
1.1.2. Sur le plan économique et financier	11
1.1.3. Sur le plan administratif et judiciaire	11
1.1.4. Sur le plan religieux	12
1.1.5. Sur le plan culturel et sportif	12
1.1.6. Sur le plan éducatif	12
1.1.7. Sur le plan sanitaire	13
1.1.8. Sur le plan organisationnel et politique	14
1.1.9. Au niveau de l'infrastructure et de la communication	14
1.1.10. Communication	14
1.2. Études de l'environnement juridique du projet	15
1.2.1. Dénomination sociale de l'entreprise	15
1.2.2. Avantages et inconvénients de la forme juridique de l'entreprise	15
1.2.3. Démarches auprès des institutions étatiques	16
PARTIE II	19
ÉTUDE DES STRATÉGIES DE MARKETING ET LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	19
2.1. Stratégies de marketing	19
2.1.1. Clientèle cible	21
2.1.2. Positionnement	21
2.1.3. Etudes de la concurrence	21
2.1.4. Analyse FFOM (SWOT)	22
2.2. Gestion des ressources humaines	22
2.2.1. Organigramme	23

2.2.2. Tâches de chaque membre	23
2.2.3. Mode de recrutement, de traitement et d'évaluation des employés	26
PARTIE III	28
PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ET SES ACTIVITÉS QUOTIDIENNES	28
3.1. Présentation physique de l'institution.....	28
3.1.1. Description du local	28
3.1.2. Matériels et équipements	28
3.1.3. Services et horaire	29
3.1.4. Parties prenantes du projet	30
3.2. Activités du projet.....	32
3.2.1. Étude de terrain	32
3.2.2. Analyse et interprétation des résultats d'enquête de terrain	33
3.2.3. Informations générales de l'enquête	33
3.2.4. Synthèse des activités du projet	36
3.2.5. Calendrier des activités	37
3.2.6. Diagramme de Gantt	38
3.3. Suivis et évaluation du projet.	39
3.3.1. Analyse du mode de gestion et calendrier de suivis	39
3.3.2. Évaluation des risques.....	39
3.3.3. Évaluation financière	41
3.3.4. Cadre analytique du projet	41
3.3.5. Évaluation des impacts du projet	41
PARTIE IV	42
ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DU PROJET	42
4.1. Amortissement de l'emprunt bancaire.....	47

PARTIE V : ÉTUDES DE FINANCEMENT	49
5.1. Analyse du seuil de rentabilité et du point mort	50
5.2. Bilan d'ouverture.....	52
5.3. États prévisionnels des résultats	53
5.4. Bilan de fermeture	54
CONCLUSION	58
RÉFÉRENCES.....	60

SIGLES, ABREVIATIONS ET ACRONYMES

CA	: Chiffres d’Affaires
CAS	: Caisse d’Assistance Sociale
CF	: Coûts Fixes
CFGDCT	: Contribution des Fonds de Gestion et de Développement des Collectivités Territoriales
CFPB	: Contribution Foncière des Propriétés Bâties
CIF	: Carte d’Indentification Fiscale
CIP	: Carte d’Identité Professionnelle
CV	: Coûts Variables
DGI	: Direction Générale des Impôts
DRC	: Délai de Récupération du Capital
FDU	: Fonds d’Urgence
FFOM	: Forces Faiblesses Opportunités Menaces
IBESR	: Institut du Bien-Être Social et des Recherches
IP	: Indice de Profitabilité
IRI	: Impôt sur le Revenu Individuel
MAST	: Ministère des Affaires Sociales et du Travail
MCI	: Ministère du Commerce et de l’Industrie

MCV	: Marge sur Coûts Variables
MENFP	: Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle
OFATMA	: Office d'Accident du Travail Maladie et Maternité
ONA	: Office National d'Assurance et de Vieillesse
PM	: Point Mort
SR	: Seuil de Rentabilité
SWOTT	: Strengths Weakness Opportunities Threats
TCA	: Taxes sur Chiffres d'Affaires
TRI	: Taux de Rendement Interne
VAN	: Valeur Actualisée Nette

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 2. 1 : ANALYSE FFOM (SWOT).....	22
TABLEAU 3. 1 : PARENTS D'ENFANTS ÂGÉS DE 2 À 36 MOIS.....	33
TABLEAU 3. 2: NIVEAU D'EXPÉRIENCE DES PARENTS AVEC DES GARDERIES.....	34
TABLEAU 3. 3 : NIVEAU D'APPRÉCIATION DES DIFFÉRENTES LIMITES OFFERTES PAR LA GARDERIE...	34
TABLEAU 3. 4 : NIVEAU DE SATISFACTION DE NOS ÉVENTUELS PRODUITS ET SERVICES.....	35
TABLEAU 3. 5 : SERIEZ-VOUS PRÊT À METTRE VOS ENFANTS DANS UNE GARDERIE?.....	36
TABLEAU 3. 6 : CALENDRIER DES ACTIVITÉS DU PROJET.....	37
TABLEAU 3. 7: ÉVALUATION DES RISQUES.....	40
TABLEAU 3. 8 : MITIGATION DES RISQUES.....	40
TABLEAU 3. 9: ÉVALUATION DES IMPACTS DU PROJET.....	41
TABLEAU 4. 1 : CALCUL PRÉVISIONNEL D'ACHAT DE MATÉRIELS DE BUREAU.....	42
TABLEAU 4. 2: CALCUL PRÉVISIONNEL D'ACHAT DE FOURNITURES DE BUREAU	43
TABLEAU 4. 3: CALCUL PRÉVISIONNEL D'ACHAT DE MATÉRIELS ET ÉQUIPEMENTS.....	44
TABLEAU 4. 4 : AMORTISSEMENT DES MATÉRIELS ET ÉQUIPEMENTS	45
TABLEAU 4. 5 : GRILLE SALARIALE	46
TABLEAU 4. 6: AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT BANCAIRE	47
TABLEAU 4. 7: CALCUL RÉCAPITULATIF DES CHARGES D'EXPLOITATION.....	48
TABLEAU 4. 8 : CALCUL RÉCAPITULATIF DES DÉPENSES.....	48
TABLEAU 5. 1 : CALCUL PRÉVISIONNEL DE VENTE DE SERVICES.....	49
TABLEAU 5. 2: CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ ET DU POINT MORT	50
TABLEAU 5. 3 : BUDGET DE CAISSE POUR 5 MOIS.....	55
TABLEAU 5. 4 : CALCUL DE LA RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE.....	56
TABLEAU 5. 5 : PLAN DE FINANCEMENT	57

LISTE DES FIGURES

FIGURE 3. 1 : PARENTS D'ENFANTS ÂGÉS DE 2 À 36 MOIS.....	33
FIGURE 3. 2 : NIVEAU D'EXPÉRIENCE DES PARENTS AVEC DES GARDERIES.....	34
FIGURE 3. 3 : NIVEAU D'APPRÉCIATION DES DIFFÉRENTES LIMITES OFFERTES PAR LA GARDERIE.....	35
FIGURE 3. 4 : NIVEAU DE SATISFACTION DE NOS ÉVENTUELS PRODUITS ET SERVICES.....	35
FIGURE 3. 5 : SERIEZ-VOUS PRÊT À METTRE VOS ENFANTS DANS UNE GARDERIE?.....	36
FIGURE 5. 1 : POINT MORT	51

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE I : QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE.....	I
ANNEXE II : PRO FORMA.....	II
ANNEXE III: LISTE DES TAXES ET IMPÔTS.....	IV
ANNEXE IV : PLAN COMPTABLE	V
ANNEXE V : CALCUL DE LA VAN, DU TRI, L'IP ET DU DRC.....	.VI

INTRODUCTION

La famille est le premier environnement où les êtres humains interagissent entre eux. C'est un milieu dans lequel on apprend des valeurs, des principes, des normes et des notions sur la vie. C'est aussi l'environnement social où les enfants gagnent la sécurité, le respect et l'amour. En effet, la famille contribue à la construction de l'identité et de la personnalité de l'enfant. Son objectif premier devrait être la préparation de l'enfant à une vie adulte heureuse et réussie. Ainsi, les tout-petits sont très réceptifs aux stimulations. Ils peuvent s'adapter aux différentes expériences quotidiennement (Amélioretasanté, 2019) . Ainsi, certains faits comme les négligences (physique, affective, médicale et éducative) peuvent nuire au développement de l'enfant.

La négligence physique existe lorsque les parents ou les personnes qui s'occupent d'un enfant peuvent ne pas lui fournir une alimentation, des vêtements, un logement, une surveillance et/ou une protection contre les dangers potentiels adéquats. Tenant compte de la négligence affective, les parents ou les personnes qui s'occupent de l'enfant peuvent ne pas donner d'affection ou d'amour ou tout autre type de soutien affectif. Les enfants peuvent être ignorés ou rejetés. On peut les empêcher d'interagir avec d'autres enfants ou adultes. Dans le cas de la négligence médicale, les parents ou les personnes qui s'occupent des enfants peuvent négliger les soins appropriés à leurs maladies. Ils peuvent tarder à soigner un enfant en cas de maladie, lui faisant courir un risque de maladie plus grave. En ce qui concerne la négligence éducative, les parents ou les personnes qui s'occupent d'un enfant peuvent ne pas envoyer ce dernier à l'école ou ne pas s'assurer qu'il va convenablement ou confortablement à l'école.

En analysant les faits ci-dessus, nous comprenons que l'implantation d'une garderie s'avère nécessaire vu que les gens cherchent un traitement et une attention particuliers pour leurs enfants. Un service de garde éducatif devrait en outre permettre aux enfants de développer leurs différentes habiletés.

Contexte du projet

Haïti figure parmi les pays les plus pauvres du monde particulièrement dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes. C'est un pays dont l'économie dépend en grande partie de l'aide internationale et des envois de fonds de la diaspora. Durant ces dernières années, des tensions et des fusillades sont très répétées dans la zone métropolitaine de la République d'Haïti. La corruption

continue de représenter un grave défi pour le pays et indique des faiblesses dans les secteurs de la justice et de la sécurité publique (OCHA, 2021).

Il est bon d'observer un nombre croissant de parents salariés ou professionnels libéraux qui sont régulièrement à la recherche d'un abri pour leurs enfants. Mais l'accroissement de l'offre ne va pas toujours de pair avec celui de la qualité. Les adultes qui s'occupent des très jeunes enfants sont souvent des travailleurs à faible revenu sans formation pertinente, d'où un taux élevé de roulement de la main-d'œuvre. Quant aux structures qui accueillent les enfants, elles n'ont pas toujours besoin d'être enregistrées ou d'obtenir une autorisation. Et parfois on leur impose seulement une limite, pour des raisons de santé et de sécurité, au nombre d'enfants qu'elles peuvent accueillir (Keeley, 2007).

Nous observons qu'en ces derniers temps, l'extension de la bidonvilisation prend des proportions alarmantes et a des incidences majeures sur le mode de vie des habitants à Cap-Haïtien. Le phénomène de la pauvreté et de la bidonvilisation s'intensifie au fur et à mesure que l'État haïtien continue à appliquer des politiques socio-économiques qui ne cadrent pas avec la réalité des conditions de vie des couches défavorisées (OCHA, 2021).

La ville du Cap-Haïtien est une ville où le service de garderie est presque inexistant. La plupart des enfants de 0 à 36 mois sont gardés à la maison (Cincir, 2009). Les violences (physique, verbale et sociale) sont fréquentes entre les enfants dans les garderies. Les parents dont les enfants subissent ces sévices (brutalités) à répétition ont toutefois peu de recours, dénonce une mère (Journalmetro, 2015).

Les problèmes rencontrés par les parents haïtiens sont parfois liés aux difficultés pour leurs enfants à gérer leurs émotions et à maîtriser leurs gestes, leurs comportements et leurs mots. Ainsi, chaque parent doit travailler en synergie avec les institutions d'accueil pour le meilleur intérêt de son enfant. La situation peut s'améliorer en peu de temps lorsque les parents et l'éducatrice collaborent bien.

Au sein de la ville, des cas de violences sexuelles sur les enfants ont été enregistrées à maintes reprises. Ces cas sont recensés lorsque les parents confient la garde de leur enfant à un tiers. L'éducation des enfants est parfois déviée vue que la plupart d'entre eux détiennent des langages issus du milieu dans lequel ils évoluent (un langage grossier, comportement violent, agressif...). Ces situations portent alors atteinte à la dignité et la personnalité de l'enfant.

Vu que le phénomène de migration s'intensifie dans la ville du Cap-Haïtien, les enfants sont souvent élevés par les grands parents, les tantes, les oncles ... quand leurs parents se rendent en

terre étrangère. Ils sont souvent négligés au profit des enfants de leur tuteur. La plupart des familles sont monoparentales, le père ou la mère se voit alors jouer un double rôle. Le parent est dépassé par les événements et n'arrive pas toujours à assurer les deux fonctions. Dans l'un ou l'autre cas de figure, l'enfant est la principale victime de la situation.

Dans le cadre de ce projet, nous avons eu recours à une question principale et deux autres spécifiques.

Question principale

En quoi l'implantation de cette entreprise peut-elle contribuer à répondre au problème de garde des enfants à Cap-Haïtien?

Questions spécifiques

- Comment ce projet pourrait-il être bénéfique pour les enfants de la région?
- Quels sont les impacts socio-économiques d'un tel projet sur la zone?

Vision

Devenir une institution de référence, un leader dans la région en matière de garde des enfants.

Mission

- Moderniser l'espace physique ;
- Offrir des services de qualité ;
- Etre présent dans plusieurs communes de la région ;
- Recruter des employés compétents ;
- Payer régulièrement des impôts et des taxes.

Objectifs du projet

Pour mieux rédiger notre travail, nous allons nous fixer des objectifs à atteindre. Ainsi, nous allons définir un objectif général pour notre projet suivi de deux objectifs spécifiques.

Objectif général

Apporter des services de qualité tout en accumulant une marge de profit annuelle de 30% du capital investit.

Objectifs spécifiques

- Contribuer au développement et la sécurité des enfants de la région;
- Participer dans le développement socio-économique de la zone à travers les contributions fiscales et la création d'au moins une dizaine d'emplois.

Justification

Le projet de création d'une garderie au sein de la ville du Cap-Haïtien a pris naissance lorsque nous avons constaté qu'il existe un problème de garde d'enfant. Cette situation est évidente quand les parents doivent vaquer à leurs occupations quotidiennes. En essayant de comparer la situation des enfants haïtiens avec celle des pays avancés, il devient donc impérieux de faire un effort dans le domaine de garde des enfants. Ce qui vise à faciliter ainsi leur développement, leur stabilité, leur sociabilité et leur autonomie dès leur plus jeune âge. Nous avons le plaisir d'élaborer un tel projet qui s'avère innovant dans la région. Il nous permettra d'obtenir notre licence en Sciences Administratives. Sa concrétisation nous sera aussi bénéfique car elle sera une source de revenu pouvant nous aider à réussir notre vie sur le plan financier.

Ce projet nous aidera aussi à exploiter un secteur vierge et aussi à être parmi les initiateurs d'une telle entreprise. Le projet met en phase un problème qui existe dans la communauté capoise. Il sera très bénéfique pour les parents en quête d'une solution liée à la gestion de la garde de leurs enfants. Situation que beaucoup de nos collègues, amis, membres de la famille et autres font face une fois sortie de leur congé (de maternité ou annuel) ou du moins lorsqu'ils doivent effectuer d'autres activités.

Le problème de garde des enfants est un sujet qui peut être vu sous plusieurs angles. Dans notre travail, nous voyons une opportunité d'affaires. Mais pour d'autres chercheurs évoluant dans d'autres domaines d'études, cela pourrait être vu sous un autre angle. Ce travail pourra servir de guide aux autres intellectuels voulant élaborer un projet similaire.

Résultats attendus

À travers la création de notre garderie, nous visons les résultats suivants :

- Accueillir et contribuer au développement d'au moins 50 enfants par an;
- Créer au moins dix emplois stables au cours de l'année, donc générer de la richesse;

- Contribuer à la satisfaction des besoins en matière de garde d'enfants d'au moins une cinquantaine de parents.

Méthodologie du projet

À cette phase de notre travail, nous allons d'une part concevoir le cycle de vie du projet et présenter les méthodes de collecte, d'analyse et d'interprétation des données en d'autre part.

A. Suivant le cycle de vie du projet

Le cycle de vie du projet est la description de l'organisation générale du projet. Il facilite la préparation initiale du projet en définissant la logique de son déroulement. Il comprend quatre phases dont le cadrage dit lancement, la conception et la planification du projet, la phase d'exécution ou de réalisation et la phase de contrôle et de clôture du dit projet (Larousse, Définition de garderie). C'est ainsi que nous allons faire une présentation de chacune de ces phases.

1. Cadrage du projet

Il est la première phase d'étude et d'analyse de notre projet et se nomme également : initialisation, démarrage ou encore avant-projet. Notre projet étant initialisé à partir d'un besoin qui est « la garde des enfants », nous allons définir un objectif qui est de satisfaire ce besoin au sein de la population. Nous allons analyser la situation afin d'identifier la meilleure façon de travailler sur la réponse à apporter aux problèmes que nous voulons résoudre. Ainsi, nous serons donc en mesure de lancer notre projet ou non (Larousse, Définition de garderie).

2. Conception et planification du projet

Dans la phase de conception et de planification de notre projet, nous allons définir dans le détail ce qui doit être fait, comment et avec quels moyens. Nous allons planifier dans le temps les étapes et la mobilisation de ressources (financières, matérielles et humaines). Nous affinerons en particulier, le budget financier en intégrant les différentes charges: prestations externes (emprunts), support interne (fonds propres), les moyens matériels et les autres dépenses à effectuer. Nous allons donc consigner tous ces éléments dans un plan projet comprenant une liste des grandes phases de notre projet, les activités à mener, les dépendances entre les tâches et les différentes activités à travers un diagramme de Gantt. Dans cette étape, nous retrouverons aussi les livrables (service de garde des enfants), un plan de communication projet (marketing) et un plan de gestion des risques (Larousse, Définition de garderie).

3. Réalisation du projet

La phase de réalisation est l'aboutissement des phases précédentes car c'est dans celle-ci qu'est réalisé le produit du projet pensé et décrit dans la phase de définition, donc en ce qui nous concerne « le service de garde des enfants ». De ce fait, nous progressons vers la mise en œuvre concrète des éléments planifiés au point précédent. Nous contrôlerons l'évolution des activités, le respect du planning, des dépenses, des résultats au regard du plan projet initial et l'ajuster si nécessaire. Une fois toutes les opérations réalisées et validées, nos futurs clients seront en possession des livrables, donc du service de garde de leurs enfants (Larousse, Définition de garderie).

4. Clôture du projet

Au niveau de cette phase, nous allons préparer nos rapports financiers à la fin de chaque exercice fiscal. Ainsi, nous serons en mesure de relancer la nouvelle année fiscale allant du 1^{er} octobre au 30 septembre de chaque année. (Larousse, Définition de garderie). Nous pourrons ainsi lancer notre projet en octobre 2023.

B-Méthodes de collecte, d'analyse et d'interprétation des données

Au niveau de cette partie, nous allons définir la population et l'échantillon d'études, les méthodes et techniques de collecte de données disponibles sur le terrain.

1. Population et échantillon

Notre population sera l'ensemble des parents demeurant et domicilié à Cap-Haïtien. Dans l'ensemble nous avons ciblé un échantillon de 160 parents dont l'âge des enfants pour la plupart est compris entre 2 à 36 mois.

2. Méthode et techniques de collecte de données.

Dans cette partie nous allons présenter notre recherche bibliographique, notre étude de terrain indiquant les méthodes, techniques et outils utilisés dans le cadre de notre travail.

a) Recherche bibliographique.

À ce stade nous allons choisir des livres et articles écrits par d'autres auteurs sur notre sujet d'étude. Nous allons consulter des livres, des articles et des mémoires disponibles en ligne traitant des

méthodes de rédaction de projet et aussi des sujets sur la situation des garderies de manière générale et plus spécifiquement à Cap-Haïtien.

b) Étude de terrain

b.1) Méthode quantitative

Dans le cas de notre projet, nous optons pour la méthode quantitative comme technique. Cette méthode nous permettra d'analyser les différentes attentes de nos éventuels clients.

b.2) Technique d'enquête

Pour mener notre enquête, nous allons d'abord rédiger un questionnaire d'enquête visant à obtenir les informations pertinentes pour la rédaction de notre projet. Il s'agira d'une enquête directe auprès des consommateurs finaux. La population est pour nous l'ensemble des parents demeurant et domiciliés à Cap-Haïtien. En matière d'échantillons, nous avons mené une enquête auprès de cent soixante (160) personnes.

b.3) Questionnaire d'enquête.

Au niveau du questionnaire, nous tenons compte des parents qui sont disposés à utiliser notre service et au montant qu'ils sont prêts à payer.

Définition de concepts clés du projet

Le concept **garderie** réfère à la garde, à la surveillance collective d'enfants, au local où s'effectue cette garde (Larousse, Définition de garderie).

La **rentabilité** est un rapport entre ce que l'entreprise génère comme revenus et les coûts engagés pour les obtenir. Ainsi, si les revenus générés sont supérieurs ou égaux aux charges, l'entreprise sera qualifiée de rentable. À l'inverse, la rentabilité ne sera pas atteinte si les revenus générés par son activité sont plus faibles que les charges engagées (GO E. M., 2022).

Le **suivi** est l'ensemble des opérations consistant à suivre et à contrôler un processus pour parvenir dans les meilleures conditions au résultat recherché (Larousse, Définition de suivi).

L'**évaluation** est l'action d'évaluer, de déterminer la valeur de quelque chose (Larousse, Définition d'évaluation).

Le **résultat** est l'effet, l'issue, la suite d'une opération, d'un événement ou d'une décision. Il est également le fruit ou la conscience de la portée d'une action (Dictionnaire)

L'**impact** est l'effet produit par quelque chose, une influence (Larousse, Définition du mot impact)

Limite et délimitation du travail

Les limites liées au travail sont diverses :

1. Difficulté à trouver de l'énergie électrique pour la rédaction du projet.
2. Imperfection de l'internet.
3. Difficulté à trouver des outils de travail (ordinateur) disponibles.

Pour faire face à ces différents problèmes, nous avons adopté les options suivantes :

1. Fréquenter les lieux qui ont toujours de l'énergie électrique (faculté, lieu de travail, restaurants de la ville) et les centres de recharge.
2. Fréquenter les lieux qui ont toujours de l'internet stable (lieu de travail, restaurants de la ville).
3. Utiliser l'ordinateur d'un ami.

Structuration du travail

Le travail sera divisé en cinq parties. Dans la première partie intitulée présentation de la zone et étude de l'environnement juridique, nous ferons une description de la commune sur plusieurs plans. Nous étudierons aussi les avantages et les inconvénients de la forme juridique de l'entreprise. Nous présenterons les différentes démarches de légalisation de notre entreprise à entreprendre auprès de plusieurs institutions étatiques.

Dans la deuxième partie, nous allons présenter les stratégies de marketing selon le Mix marketing, la clientèle ciblée et le positionnement du projet. Nous allons aussi étudier nos concurrents et faire une analyse FFOM de notre projet. Dans cette partie, nous allons aussi traiter la gestion des

ressources humaines de notre projet à travers l'organigramme, la description des tâches, le mode de recrutement, de traitement et d'évaluation du personnel.

Dans la troisième partie de notre travail, nous allons faire une présentation physique de l'institution et des parties prenantes de notre projet. Par la suite, nous allons définir les différentes activités du projet et présenter leur calendrier de réalisation. Nous traiterons aussi l'étape de suivis et d'évaluation du projet et le cadre analytique de notre projet.

Dans la quatrième partie, nous étudierons l'environnement économique du projet à travers les différents tableaux prévisionnels d'achats de matériels et de fournitures de bureau, de même que le tableau de leur amortissement, la grille salariale de l'entreprise, le tableau des charges d'exploitations et le tableau récapitulatif des dépenses du projet.

Dans la cinquième partie, nous ferons une étude de financement du projet à travers les tableaux prévisionnels de vente de service, le bilan d'ouverture de l'entreprise, l'état prévisionnel des résultats, le bilan de fermeture et le plan de financement du projet.

PARTIE I

PRÉSENTATION DE LA ZONE ET ÉTUDES DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

Notre projet consiste à implanter une garderie. Il sera donc basé en Haïti, spécialement dans la deuxième ville du pays, donc à Cap-Haïtien. Pour cela, nous allons présenter la ville du Cap afin de mieux la découvrir et voir les raisons qui nous incitent à y implanter notre garderie. Ainsi, nous allons tenir compte de son histoire, de ses limites géographiques, ses aspects politiques, financiers, sanitaires pour ne citer que ceux-là.

1.1. Présentation de la commune

L'histoire de Cap-Haïtien remonte à la période précolombienne. Le lieu fut colonisé par les Espagnols avant de voir la fondation de la ville historique de Cap-Haïtien à son emplacement actuel, sous les Français, en 1670. Rapidement, la ville se développa et fut longtemps considérée comme la capitale économique de la colonie. Le Cap demeura la plus belle ville d'Haïti et la plus fastueuse des Antilles durant tout le XIX^e siècle (Jean-Noel, 2010).

1.1.1.Limites géographiques

Cap-Haïtien se trouve sur la côte atlantique d'Haïti, à 260 km au nord-ouest de Port-au-Prince, la capitale. D'une superficie approximative de 59 km², la Commune de Cap-Haïtien est bordée au nord par l'océan Atlantique, à l'est par la Commune de Quartier-Morin. Elle est aussi bordée au sud par les Communes de la Plaine-du-Nord et de Quartier-Morin et à l'ouest par la commune de l'Acul-du-Nord. Le territoire de la Commune est composé de mornes dans sa partie nord-ouest et par la plaine dans la partie sud-est. Il est traversé par la rivière du Haut-du-Cap qui se jette dans la mer (baie de Cap-Haïtien) via le Bassin Rodó (Chicoine, 1997).

C'est la deuxième ville du pays. La commune est peuplée de 249 541 habitants, dont 155 505 habitants pour la ville elle-même, soit une densité d'environ 4 664 habitants au kilomètre carré. La ville est très densément peuplée et ne peut pas s'étendre car elle est enclavée par la mer et la montagne du Morne Jean qui culmine à 718 m d'altitude. Elle vit principalement du tourisme grâce à la station balnéaire de Labadie située à proximité (Clos, 2012). Élevée au rang de commune en 1804, Cap-Haïtien se compose de 3 sections communales : Bande-du-Nord, Haut du Cap et Petite-Anse. Elle compte 72 quartiers, dont un centre ancien qui représente le véritable patrimoine historique de la ville.

Cap-Haïtien est une ville naturellement à risque parce qu'elle est située en bord de mer. La ville a déjà été frappée par de graves catastrophes dont un tremblement de terre, des inondations et des glissements de terrain. Il n'existe pas de politiques spécifiques en matière de gestion des risques de catastrophes.

1.1.2. Sur le plan économique et financier

Dans la commune de Cap-Haïtien, ce sont les secteurs secondaire et tertiaire qui occupent les places les plus importantes de l'économie (Jean-Noel, 2010). L'essentiel des recettes de la commune provient des taxes foncières, des contributions foncières sur les propriétés bâties, des patentes collectées par la Direction Générale des Impôts, les taxes indirectes concernant les constructions et les inhumations et des taxes de marché. Il faut également citer la taxe d'accès à la plage de Labadie située à proximité de la ville (Clos, 2012).

Cap-Haïtien vit essentiellement des activités du secteur tertiaire, et particulièrement du secteur touristique grâce au site de Labadie (plage, port de croisière). Mais la plus grande partie de la population travaille dans le secteur informel. La branche d'activité dominante est le commerce (tous les commerces de produits primaires et manufacturés confondus). Le revenu annuel par habitant à l'échelle nationale s'élève à 5 462.00 gourdes. L'agriculture est importante dans les sections communales rurales (Haut du Cap et une partie de la Bande du Nord) (Jean-Noel, 2010).

Au sein de la ville, il existe plus d'une dizaine d'institutions financières comme : les banques (Banque de la République d'Haïti, Sogebank, Unibank...) et des micros finance (Finca, Fonkoze...) et des Caisses Populaires (Caisse Populaire Fraternité, ...).

1.1.3. Sur le plan administratif et judiciaire

Le cartel municipal est composé du maire et de ses adjoints qui sont élus au suffrage universel. Comme pour les autres communes, il existe un système très complexe d'assemblée communale avec des membres élus démocratiquement, avec des termes de références semblables à ceux du cartel municipal, et qui, de fait, se trouvent en concurrence avec celui-ci. La mairie ne fait pas encore preuve d'assez de transparence dans la gestion de la ville (Clos, 2012).

Les bureaux des administrations publiques se concentraient dans le temps à l'intérieur de l'enceinte de la ville. Il s'agit notamment des bureaux de différents ministères, des services publics et

municipaux et de la poste (Chicoine, 1997). Maintenant, la plupart d'entre eux sont logés dans le Complexe de Vaudreuil.

1.1.4. Sur le plan religieux

Cap-Haïtien est un sacré mélange de religions. Le catholicisme et le protestantisme ont été importés en Haïti avec les anciens colons, tandis que le vaudou est l'héritage des anciens esclaves. Les temples et églises sont de confession catholique, adventiste du 7^e jour, méthodiste, anglicane, témoins de Jéhovah ainsi que wesleyenne. Il existe des loges de francs-maçons ainsi que des temples vaudou. Selon un inventaire réalisé pour la mairie du Cap-Haïtien en 1997, il existait déjà, à l'époque, 38 temples ou églises dans la commune de Cap-Haïtien, dont 20 sont de confession catholique.

1.1.5. Sur le plan culturel et sportif

Le Vaudou comme religion et marque de notre culture, représente pour le Cap-Haïtien, un passé animiste et archaïque que ne peut que récuser toute évolution vers la modernité. Le secteur vaudou est un mouvement hétérogène constitué d'associations de défenses et de promotion du culte en Haïti. Le mouvement folklorique s'inspire des expressions artistiques du vaudou (Couchar, 1996)

Les meilleurs centres d'attraction à Cap-Haïtien : les Églises et la Cathédrale Notre Dame de Cap Haïtien, les sites historiques, les monuments et les statues des Héros de Vertières, les plages (Labadie, Cormier, du Croix...)... Le sport (basketball, football, tennis, volleyball...) est pratiqué tant dans les écoles et les universités que dans les associations sportives de la ville du Cap dont FICA, ASC, Real du Cap... Le sport, très primé à Cap-Haïtien, constitue l'un des divertissements les plus répandus dans la ville.

Auparavant, les bibliothèques, les cinémas et le musée assuraient les principaux loisirs offerts aux citoyens. De nos jours, ces équipements sont pour la plupart fermés ou manquent de moyens leur permettant d'assurer leur survie et le rôle social qu'ils devraient jouer dans la ville.

1.1.6. Sur le plan éducatif

L'éducation représente l'un des facteurs déterminants dans le cadre de la promotion du développement humain. La structure actuelle du système éducatif haïtien est basée sur une réforme dont le contenu a été spécifié en 1979 et qui organise l'enseignement en 3 niveaux : fondamental, secondaire et supérieur ou universitaire. Le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Formation

Professionnelle (MENFP) est représenté à Cap-Haïtien par le bureau départemental dudit ministère est logé au complexe administratif et socioculturel de Vaudreuil.

Le système éducatif haïtien, hormis le niveau supérieur, totalise treize ans de scolarité. En tenant compte du taux net de scolarisation, on note qu'en dépit des efforts effectués l'accès à l'éducation de base se révèle certes en cours d'amélioration, mais globalement insuffisant sur l'ensemble du pays. Cap-Haïtien se trouve parmi les villes où le taux de scolarisation est le plus bas.

Il existe cinq types d'écoles dans la commune : les écoles étatiques qui sont surchargées, les écoles privées, les écoles congréganistes (privées ou publiques), les écoles communales ainsi que les écoles communautaires. Environ 80% des élèves fréquentent les écoles privées. De manière générale, les établissements scolaires regroupent les jardins d'enfants, les écoles primaires et secondaires ainsi que les universités et écoles techniques ou professionnelles. Comme support à l'éducation, il existe également des bibliothèques (Chicoine, 1997).

1.1.7. Sur le plan sanitaire

Le système national de santé haïtien est représenté par les autorités sanitaires nationales, les autorités centrales, les directions départementales, les bureaux communaux (UCS) et les institutions de soins. Tous sont répartis au sein du Ministère de la Santé Publique et de la Population (MSPP) à travers le pays (Unité de la planification et d'évaluation, 2011).

En tant que chef-lieu départemental, Cap-Haïtien est privilégié en ce qui concerne les services de santé. Elle jouit d'une accessibilité aux soins de santé primaire assez satisfaisante. Ce département est, selon des résultats, parmi les mieux desservis en offre de soins de santé de base, avec un niveau de desserte au-dessus de la moyenne.

Les services médicaux et paramédicaux sont assurés par une multitude d'intervenants dans la commune du Cap-Haïtien. La médecine moderne est offerte selon trois types de services : ceux du secteur privé, ceux du secteur public et ceux du secteur de la coopération internationale. Les soins de santé sont également assurés par la médecine traditionnelle ou médecine feuille. L'Hôpital de référence de la zone est l'Hôpital Universitaire Justinien. Finalement, il n'existe aucun service de prévention de la santé dans la commune (Chicoine, 1997).

1.1.8. Sur le plan organisationnel et politique

La question de la sécurité urbaine devient une préoccupation majeure à Cap-Haïtien. Il n'existe pas, pour l'instant, une véritable politique de sécurité dans la ville. Les quartiers de Vertières et de Saint-Philomène sont des zones difficiles qui hébergent la majorité des populations migrantes. Plusieurs facteurs favorisent le développement de cette insécurité : absence de gestion du développement urbain par manque de moyens, situations familiales difficiles en raison de la promiscuité avec le voisinage, le chômage généralisé, l'extrême pauvreté et l'absence de présence policière. En 2013, le journal Le Nouvelliste a publié une liste de 121 partis reconnus par le Ministère de la justice qui sont repartis à travers le pays, dont la Ville du Cap-Haïtien.

1.1.9. Au niveau de l'infrastructure et de la communication

Les infrastructures routières (RN 1 et RN 3) permettent de relier la ville à toute la zone nord de l'île. Le tracé de la connexion prévue entre ces 2 axes autour de la ville devrait permettre de réduire le trafic au sein de l'agglomération.

Il existe au moins douze marchés publics sur le territoire de la commune du Cap-Haïtien ainsi qu'un abattoir communal. De manière générale, l'ensemble des marchés de la commune ont des problèmes de conditions sanitaires adéquates, de drainage déficient ainsi que d'absence d'infrastructures d'accueil pour les marchands. La majeure partie des déchets solides est générée par les ménages, le reste provenant des activités des marchés publics et de l'abattoir (Chicoine, 1997) . Les infrastructures relatives à l'eau potable sous la gestion de la Dinepa (Orepa Nord) comprennent la production, le réseau d'adduction, la mise en réserve ainsi que les réseaux de distribution (du centre-ville, de la Bande du Nord et de Vertières) (Chicoine, 1997).

Le réseau électrique de la région nord, assuré par l'Électricité d'Haïti (EDH), dessert les communes de Cap-Haïtien, d'Acoul du Nord, de la Grande Rivière du Nord, de Limbé, de Milot, Plaine du Nord, Quartier Morin, Limonade et Caracol (Chicoine, 1997). De nos jours, le réseau de distribution a subi de légères modifications.

1.1.10. Communication

Dans le temps, la commune de Cap-Haïtien est rattachée au réseau national par une liaison radio d'une capacité de 36 lignes. L'exploitation est centralisée à Port-au-Prince. On retrouve deux types de gares routières à Cap-Haïtien. Il s'agit des gares formelles opérées par la mairie et des gares

informelles, régies par aucune norme communale. Les déplacements des personnes et des marchandises sont assurés, à Cap-Haïtien, par le secteur privé représenté par des propriétaires et conducteurs de véhicules, par des lignes maritimes et aériennes, selon le type de transport. Le transport est assuré de nos jours par des camions, des autobus, des minibus, des camionnettes, des taxis, des motocyclettes, des bateaux, des avions... Il existe désormais au sein de la ville un aéroport international.

1.2. Études de l'environnement juridique du projet

Sur le plan juridique, notre entreprise sera individuelle. Au niveau de cette partie, nous allons présenter sa raison sociale, ses avantages et ses inconvénients ainsi que les différentes démarches que nous allons entreprendre auprès des autorités étatiques.

1.2.1. Dénomination sociale de l'entreprise :

Notre garderie aura pour dénomination sociale : « **Garderie des Tout-Petits** ».

1.2.2. Avantages et inconvénients de la forme juridique de l'entreprise

Une entreprise individuelle est une forme simplifiée d'entreprise. Toute personne de plus de 18 ans peut déclarer ce type d'entreprise et devenir alors un entrepreneur individuel. Il n'est pas possible d'avoir un associé avec ce statut. L'entrepreneur individuel peut créer son entreprise rapidement, sans devoir constituer un capital minimum. Cependant, ce statut implique une responsabilité totale et infinie des dettes professionnelles sur l'ensemble du patrimoine personnel, à l'exception de la résidence principale (Statut : l'entreprise individuelle (EI)).

a) Avantages (GO E. d., 2021)

- Le principal intérêt de recourir à ce statut est sa simplicité. Pas de lourdes formalités à la création (pas de statut, d'ouverture de compte bancaire au nom d'une personne morale...) et un fonctionnement très simple (pas d'assemblées, de décisions actées...);
- Les décisions sont prises directement et librement par l'entrepreneur;
- De faibles coûts de constitution.

b) Inconvénients (GO E. d., 2021)

- Le principal inconvénient est le risque auquel s'expose l'entrepreneur puisqu'il est personnellement responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens et ceux de son conjoint selon le régime matrimonial choisi. Toutefois, une déclaration d'insaisissabilité auprès d'un notaire permet de protéger ses biens immobiliers non affectés à l'exploitation de l'affaire.
- Les outils pour rémunérer le dirigeant sont plus limités (notamment pas de dividendes) ;
- Les responsabilités illimitées des propriétaires ;
- Les risques de faillite sont financés par le propriétaire ;
- La mort du propriétaire peut entraîner la fin de l'entreprise.

1.2.3. Démarches auprès des institutions étatiques

Bien avant de nous établir dans la région nord du Pays, spécialement à Cap-Haïtien, nous allons entreprendre différentes démarches auprès des institutions étatiques afin de légaliser notre garderie. Nous allons donc expliquer les différentes étapes à franchir dans les institutions citées ci-dessous.

1.2.3.1. Au niveau du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI)

Après avoir vérifié au MCI que le nom de notre entreprise n'est pas déjà enregistré par une autre personne, nous allons effectuer les démarches suivantes pour obtenir le certificat d'enregistrement. Pour cela, nous allons adresser une requête auprès de l'institution en trois copies contenant nos informations personnelles. Ainsi, nous pourrons enregistrer le nom de la garderie qui est « La Garderie des Tout-Petits » et le secteur d'activité de la société. Nous allons déposer la requête pour l'enregistrement avec un chèque de direction à l'ordre de la Direction générale des impôts (DGI) accompagné d'un sceau sec et un jeu de timbres. (Laleau, 2012).

1.2.3.2. Au niveau de la Mairie

Étant la première institution à consulter qui soit légalement compétente pour nous autoriser à la réalisation d'un tel projet, nous allons nous rendre à la mairie du Cap en tout premier lieu. La Contribution Foncière des Propriétés Bâties (CFPB) est l'œuvre fondamentale de la Mairie dans la planification du projet. Si l'espace est loué, l'entreprise ne paiera pas la contribution. Là-bas, nous allons enregistrer le nom de notre entreprise, avoir une autorisation de fonctionnement dans la

commune et aussi nous renseigner sur les autres démarches à entreprendre afin de légaliser notre garderie au sein de la ville du Cap. (Joseph, 2020).

1.2.3.3. Au niveau de la Direction Générale des Impôts (DGI)

Après nous être rendus au Ministère du Commerce et de l'Industrie, nous nous rendrons à la Direction Générale des Impôts (DGI) du Nord pour nous procurer un jeu de timbres. Ensuite, nous irons à la banque pour acheter un chèque de direction à l'ordre de la DGI afin de payer les frais relatifs à l'enregistrement de notre Garderie. Nous nous rendrons à la DGI afin d'obtenir notre patente, la Carte d'Identification Fiscale (CIF) ainsi que le reçu de caisse du Carte d'Identité Professionnelle (CIP). L'institution va nous informer sur le mode de paiement des Taxes sur Chiffre d'Affaires et des retenus à la source (Fonds d'urgence, Caisse d'assistance sociale, Impôts sur le revenu, Contribution des Fonds de Gestion des Collectivités Territoriales)

1.2.3.4. Au niveau du Ministère des Affaires Sociales et du Travail (MAST)

Après les démarches menées auprès des autres instances mentionnées ci-dessus, nous allons nous rendre au MAST afin de soumettre une lettre de demande d'adhésion aux syndicats des employeurs et aussi enregistrer notre personnel par la suite. Au sein de cette entité, nous allons nous informer sur les conditions de travail en Haïti régies dans le Code du travail. Ainsi, nous serons aptes à gérer les conflits entre employeur et employés... afin de respecter le code du travail.

1.2.3.5. Au niveau de l'Office d'Assurance et de Vieillesse (ONA)

Au niveau de l'ONA, institution du Ministère des Affaires Sociales et du Travail, nous soumettrons les noms de nos employés et définir la cotisation mensuelle que notre garderie aura à verser. Les versements s'effectueront à partir de notre quatrième mois de fonctionnement à hauteur de 12% (6% employeur ; 6% employés) du total des salaires bruts de la garderie.

1.2.3.6. Au niveau de l'Office d'Accident du Travail Maladie et Maternité (OFATMA)

Aux bureaux de l'OFATMA, une institution du Ministère des Affaires Sociales et du Travail, nous allons soumettre la liste de nos employés et leur souscrire à une police d'assurance santé et d'accident de travail, maladie et maternité dans l'exercice de sa fonction suivant les conditions de l'institution. Ainsi, munis d'une carte de l'OFATMA, ils seront en mesure de recevoir des soins dans les différents hôpitaux du pays.

1.2.3.7. Au niveau de l'Institut du Bien-Être Social et de Recherches (IBESR)

Étant appelés à garder des enfants, nous allons aussi entreprendre des démarches auprès de l'IBESR. Nous nous assurerons d'être conformes aux lois et règlements relatifs à la protection des enfants en Haïti et de la mise en place d'une couverture d'assurance santé pour les enfants.

PARTIE II

ÉTUDE DES STRATÉGIES DE MARKETING ET LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Dans la deuxième partie de notre travail, nous allons étudier dans un premier temps les stratégies de marketing que nous utiliserons dans le cadre de notre projet afin d'atteindre notre cible. Dans un second temps, nous allons présenter notre politique de gestion des ressources humaines que nous aurons pour notre entreprise.

2.1. Stratégies de marketing

Le marketing est important pour assurer la croissance d'une entreprise. Il est important parce qu'il aide à vendre les services ou produits offerts. L'objectif de toute entreprise capitaliste est de faire de l'argent et le marketing est un canal essentiel pour atteindre cet objectif final. Ainsi nous allons utiliser le marketing mix axé sur les quatre P du mix marketing : produit, prix, place et promotion.

a) Le produit

La garderie, synonyme de jardin d'enfants, est une surveillance collective d'enfants. Elle a donc des obligations de respecter, notamment en matière de santé, de sécurité, le bien-être et le développement des enfants. Elle est également soumise au respect de normes sur la qualité de ses services. De ce fait, notre garderie accueillera des enfants âgés de 2 à 36 mois. Nous offrirons 50 places à la garderie (enfants de 2 à 36 mois) durant la première année. Nos heures d'ouverture seront du lundi au samedi de 6h30 à 18h00. Les heures de repas officielles seront, une à 8h00, une autre à 12h00 et un dernier à 15h00. Les repas seront apportés par les parents ou les personnes ayant la garde de l'enfant dans la matinée ou aux heures de pause.

Nous offrirons un service de qualité répondant aux normes internationales fixées. Nous disposerons d'une trousse de premiers soins facilement accessible, car nous aurons une clinique pédiatrique attachée indirectement à notre garderie dont les frais de service seront à la charge des parents. Notre équipe, formée d'éducatrices qualifiées, veillera à la surveillance constante des enfants qu'elle reçoit et garantira des sorties quotidiennes à l'extérieur avec les enfants sur la cour de notre local. Nous leur offrirons un milieu de garde sain, propre et sécuritaire. Nous gèrerons l'administration, l'entreposage et l'étiquetage des médicaments, des produits d'entretien, des produits

toxiques... Les parents nous confieront la garde de leur enfant. Nous leur offrirons un service en fonction de leur tranche d'âge. Les enfants seront classés en 2 groupes. Le premier comprendra les bébés c'est-à-dire les enfants âgés de 2 à 18 mois. Le second comprendra ceux âgés de 19 à 36 mois.

b) Le prix

Le prix du service offert sera égal à celui du marché qui est de 7 500.00 gourdes sur le marché informel. Le paiement se fera par jour, semaine, mois, trimestre, semestre ou annuel. Le coût d'une journée de garde est fixé à 300.00 gourdes. Vu la qualité de service que nous offrirons à notre clientèle et tenant compte de nos coûts de fonctionnement qui sont supérieurs à ceux de nos concurrents. Notre garderie aura 25 jours ouvrables par mois. Une politique de crédit sera mise en place pour les clients fidèles vu que, tenant compte de la réalité de notre pays, dans certaines entreprises la paie ne se fait pas régulièrement.

c) La publicité

La politique de communication regroupe principalement les actions de publicité, de marketing direct et des promotions des ventes afin de se faire connaître, de fidéliser et d'attirer la clientèle. Les stratégies de marketing à utiliser sont nombreuses. Nous allons choisir celles qui nous aideront à atteindre le maximum de clients afin d'aboutir à nos objectifs. De ce fait, l'administration de la garderie vise à utiliser les stratégies de marketing direct pour nous faire connaître (affiche et porte-à-porte).

À travers cette démarche, nous nous rendrons, d'abord, dans les entreprises existantes dans la région nord pour leur présenter l'entreprise et nos services. Nous donnerons aux employés des affiches ayant des informations sur nos services. Cette démarche vise à les inciter à venir visiter notre institution et nous confier la garde de leurs enfants. Notre équipe assurera le marketing de proximité, se dirigeant vers les parents. Ainsi, cette équipe, se rendra dans les écoles, les entreprises, les églises... de la zone informant les clients potentiels de l'existence de notre garderie et les inciter à y inscrire leurs enfants.

Nous utiliserons aussi le *marketing numérique*, car nous serons toujours actifs sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, notre site web). Nous ferons des publicités dans les radios

ayant des émissions à grande audience. Cela nous permettra de nous connecter en direct avec nos clients cibles de la région nord.

d) La place : Distribution directe

Le centre de la ville du Cap constitue le point de rencontre de tous les habitants de la région nord qu'ils habitent en ville ou aux alentours tels que «Lòt-Bò-Barrière Bouteille ou Lòt-Bò-Pon ». Notre garderie débutera avec un local qui sera situé dans la ville du Cap-Haïtien à Carénage. Les avantages offerts par le milieu sont les suivants : calme, espace bien aéré, loin du bruit des activités, sécuritaire, pas trop fréquenté durant la semaine, très accessible...

Nous envisageons d'assurer aussi le transport des enfants au cas où leurs parents le souhaiteraient. Bien entendu, ce service additionnel aura un coût et ne sera pas applicable durant les cinq premières années. De même nous serons affiliés à une clinique si toutefois, un enfant aura besoin de voir un pédiatre durant les heures de garde. À noter que ces services seront aux frais des parents.

2.1.1. Clientèle cible

Notre clientèle sera constituée de professionnels, devenus parents, qui travaillent ou sont des entrepreneurs vivant au sein de la ville du Cap et qui sont en quête d'une réponse à leur besoin de gestion de garde de leur enfant. En somme notre clientèle sera constituée de l'ensemble des parents nécessitant de nos produits et services.

2.1.2. Positionnement

Le positionnement est un terme marketing qui correspond à la position qu'occupe un produit ou une marque dans l'esprit des consommateurs face à ses concurrents sur différents critères (prix, image, caractéristiques...). Il peut aussi désigner le positionnement recherché par l'entreprise et non celui perçu par les consommateurs (Bathelot, 2022). Dans le cas de notre garderie qui est à ses débuts, nous visons à être les piliers dans le domaine de garde des enfants au sein du Cap-Haïtien. Ainsi, nous serons une référence pour toute personne ayant le besoin de faire garder leurs enfants.

2.1.3. Etudes de la concurrence

Dans notre cas, nous pouvons définir deux types de concurrents. Il y a d'une part les concurrents constitués des femmes de ménage, de la famille des parents et/ou des enfants en

domesticité qui relèvent d'un secteur informel. D'autre part, il existe les garderies de la région qui sont du secteur formel et qui assurent la garde des enfants âgés d'au 24 mois.

2.1.4. Analyse FFOM (SWOT)

L'analyse FFOM ou SWOT est un outil important utilisé dans le cadre du management stratégique. Elle se base sur l'analyse de facteurs internes et externes à l'entreprise. Nous allons donc présenter l'analyse de notre entreprise dans le tableau suivant :

Tableau 2. 1 : Analyse FFOM (SWOT)

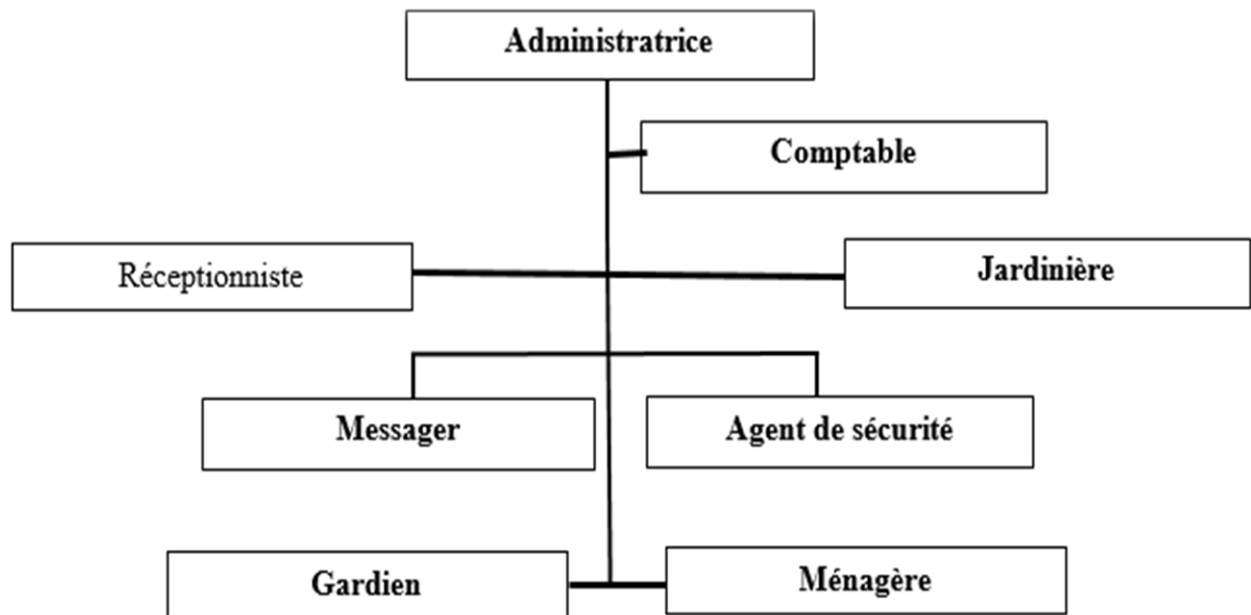
FORCES / STRENGTHS	FAIBLESSES / WEAKNESS
-Personnel hautement qualifié. -Services de qualité et innovants. -Bonne position géographique.	- Prix élevés. - Rentabilité dépendant du nombre de clients.
OPPORTUNITÉS / OPPORTUNITIES	MENACES / THREATS
- Peu de garderies dans la zone. - Peu de garderies accueillant des enfants en bas âges (2 mois à 36 mois). - Évolution de la situation des parents qui travaillent davantage. - Changements dans le comportement des consommateurs.	- Montée d'insécurité dans le département. - Risque de faillite

2.2. Gestion des ressources humaines

La gestion des Ressources Humaines est une fonction essentielle dans la réussite et le développement de toute organisation. Elle s'attache à gérer et à administrer tout ce qui est en lien avec le personnel de l'entreprise, tous métiers et statuts confondus (Mur, 2021). De ce fait, nous allons mettre en place une gestion efficace au niveau des ressources humaines afin d'assurer la satisfaction de notre clientèle, l'un des facteurs clés de la réussite de notre projet.

2.2.1. Organigramme

L'organigramme au sein d'une entreprise est un outil informatif et organisationnel utilisé pour déterminer les liens hiérarchiques, organisationnels et fonctionnels existant entre les différents métiers de la société. Ainsi, nous allons présenter une photographie des différents postes de notre structure et des rapports existant entre notre personnel.



2.2.2. Tâches de chaque membre

2.2.2.1. Personnel nécessaire pour faire fonctionner l'entreprise

Le personnel d'encadrement répond aux exigences légales. L'ensemble du personnel est qualifié pour la prise en charge des enfants:

- Administratrice;
- Comptable;
- Réceptionniste;
- Jardinière;
- Ménagère;
- Messenger;

- Agent de sécurité;
- Gardien;

Chaque membre du personnel a un rôle dans la mise en œuvre du projet en fonction des décisions prises en équipe et en fonction de son profil de poste. Ceci afin d'assurer un accueil de qualité à l'enfant et à sa famille.

D'autres personnes sont amenées à fréquenter la structure : les stagiaires qui assisteront les jardinières dans leurs fonctions. Nous contacterons les directions des écoles de jardinerie de la région. Avec elles, nous signerons un accord permettant à leurs étudiants de faire des stages gratuitement au sein de la garderie. Cela nous sera bénéfique car nos employés auront de l'aide dans la réalisation de leur travail. Cette stratégie sera aussi bénéfique pour les étudiants des jardineries qui auront un endroit où effectuer un stage. Ceci fait aussi partie des activités sociales de la garderie.

2.2.2.2. Description de tâches du personnel

a- Administratrice

- Diriger le centre ;
- Assurer les tâches administratives;
- Jouer le rôle de responsable des ressources humaines;
- Gérer l'aspect marketing de l'entreprise;
- Gérer les matériels, les équipements de l'entreprise;
- Préparer le budget de fonctionnement annuel de concert avec le comptable;

b- Comptable

- Gérer les revenus et les dépenses de l'entreprise;
- Assurer la paie mensuelle de la garderie;
- Gérer la petite caisse de l'entreprise;
- Préparer les rapports financiers;
- Planifier et assurer le suivi budgétaire de l'entreprise;
- Concilier les comptes de l'entreprise;
- Assurer la saisie des données sur le logiciel comptable;
- Assurer la tenue des livres;
- Assurer la conformité des pièces avant l'émission de chèques;
- Assurer le classement des pièces justificatives de la garderie;

- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction;

c- Réceptionniste

- Accueillir les clients potentiels;
- Fournir les informations nécessaires au reste de l'équipe;
- Servir d'intermédiaire entre les clients et l'administration;
- Servir d'intermédiaire entre le reste du personnel et l'administration;
- Rédiger les courriels de la garderie;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction;

d- Jardinières

- Accueillir les enfants;
- Surveiller et jouer avec les enfants au centre;
- Accompagner les enfants aux toilettes, les changer;
- Nourrir les enfants;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction;

e- Femmes de ménage

- Assurer l'entretien des locaux et du matériel;
- Accompagner les enfants aux toilettes, les changer;
- Remplacer le gardien en cas d'absence;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction;

f- Gardien

- Assurer l'entretien de la cour et de la garderie;
- Remplacer les femmes de ménage en cas d'absence;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction.

g- Messenger

- Assurer le transport des enfants;
- Effectuer les transactions en dehors de la garderie (courriels, recherche de pro-forma, transport des matériels achetés...);

- Effectuer toutes autres tâches requises pour le fonctionnement de la garderie;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction.

h- Agent de sécurité

- Guider les clients dès leur arrivée à la garderie;
- Effectuer toutes autres tâches nécessaires liées à la fonction;
- Assurer la sécurité de l'espace.

2.2.3. Mode de recrutement, de traitement et d'évaluation des employés

2.2.3.1. Mode de recrutement et de sélection des employés.

La démarche de recrutement est un élément essentiel de la politique des ressources humaines de l'entreprise. Dans le cas de notre institution, le recrutement se fera en deux phases : une interne et l'autre externe. Nous allons définir les critères indispensables à la sélection des employés pour les postes. Après cette étape, nous passerons à la phase d'entretien d'embauche et d'examen de concours pour la sélection finale pour les postes disponibles.

2.2.3.2. Mode de traitement des employés

a) Processus de formation

Après la sélection des employés, une séance de simulation avant l'ouverture de la garderie leur sera faite afin de nous assurer que le service offert réponde à l'attente des futurs clients.

b) Processus de rémunération

La rémunération est l'ensemble des sommes remises à une personne en échange d'un travail ou d'une prestation. Une grille salariale sera fixée en fonction des postes au sein de l'institution. La paie se fera le dernier vendredi de chaque mois. Les taxes et impôts seront prélevés sur le salaire afin de répondre aux exigences fiscales. Le boni sera versé au mois de décembre de chaque année (Joseph, 2020).

2.2.3.3. Mode d'évaluation des employés.

La mise en place d'un système d'évaluation n'est pas une chose facile à réaliser. L'évaluation permet de tester l'efficacité des programmes de formation dans l'entreprise en comparant les

performances avant et après la formation. Pour cela, au sein de la société, un processus d'évaluation annuelle sera fait au mois de décembre. Cela permettra de voir si le contrat de l'employé, qui est signé annuellement, sera renouvelé ou non.

PARTIE III

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ET SES ACTIVITÉS QUOTIDIENNES

Dans la troisième partie de notre travail, nous présenterons notre entreprise à travers la description de notre local, les matériels et les équipements... Nous présenterons aussi les différentes activités quotidiennes de notre projet.

3.1. Présentation physique de l'institution

3.1.1. Description du local

La Garderie des Tout-Petits sera logée à Carénage dans la ville du Cap-Haïtien. Il s'agit d'un espace loué pour une période de trois ans renouvelable. Il est sécuritaire, très aéré, agréable avec une cour située à l'arrière du bâtiment. Le bâtiment se trouve au sein d'une cour clôturée avec une barrière à l'entrée. Les bureaux de l'administration et de la comptabilité, les dépôts de stockage de produits d'entretien... seront logés à l'étage et les enfants seront gardés au rez-de-chaussée.

L'espace sera aménagé afin d'être conforme aux conditions nécessaires pour nous assurer de la sécurité et de la protection des enfants. Il sera réparti en plusieurs compartiments. Au rez-de-chaussée, on trouvera :

- Les dortoirs (4) ayant chacun une capacité de 15 lits (berceaux) pour les enfants;
- La cafeteria avec les accessoires nécessaires;
- Les toilettes avec des douches au nombre de 2;
- Deux salles de jeux;
- Une salle d'attente où se trouve également la réception;
- Une cour à l'extérieur pour se récréer;

3.1.2. Matériels et équipements

Les différents matériels et équipements que nous aurons dans notre garderie seront divisés en deux catégories : l'une pour l'aménagement de l'espace et l'autre, ce sont les matériels et équipements qui sont propres aux garderies. En ce sens nous allons les identifier dans la liste suivante :

a) Matériels et équipements propres aux garderies

Pour chaque institution, il existe des matériels et des équipements qui leur sont propres. Pour notre garderie, nous allons faire l'acquisition de ceux se trouvant dans la liste ci-dessous :

- Lits pour enfants : berceaux, parcs, trottinettes.
- Jouets : poupées molles et accessoires, animaux mous et en tissus, jouets en plastique et/ ou en bois, jouets avec des petites pièces, petits bâtiments avec accessoires.
- Voiture et bicyclette de jeux, des téléphones en plastiques. ..
- Livres avec des images (dessins animés).

b) Matériels et équipements pour l'aménagement de l'espace

Pour notre garderie, nous ferons l'acquisition de :

- Fournitures et matériels de bureau : ordinateurs, imprimante et photocopieuse, classeurs, bureaux et chaises, sceaux de la garderie...
- Matériels et équipements pour le fonctionnement de l'espace : inverter et batteries, panneaux solaires, ventilateurs, chaises pour la salle d'attente, coffee maker, jeux de tables pour la cafeteria, réfrigérateur, micro-ondes, water cooler ...

3.1.3. Services et horaire

«La Garderie des Tout-Petits » est une garderie qui accueillera les enfants de 2 à 36 mois, peu importe leur sexe. Elle fonctionnera du lundi au samedi de 7H à 18H. Elle aura une capacité d'accueil de 50 enfants durant la première année. Il existe un organigramme indiquant la hiérarchie au sein de l'institution. Au moment de recruter le personnel, un contrat de service renouvelable chaque année sera signé entre les 2 parties indiquant ainsi les conditions et horaires de travail, le salaire et autres. Une description de tâche écrite sera remise aux employés. Ainsi, chacun avant même de commencer à travailler connaîtra son rôle au sein de l'institution. Les inscriptions administratives se feront au local de la garderie.

L'administratrice recevra les familles lors de leur première visite. Elle organisera avec eux les modalités d'accueil, les informera sur les réglementations tant financières qu'organisationnelles. Une présentation des lieux et du personnel sera faite au même moment. L'accueil des enfants se fera à 7H

du matin. Certains des employés tels le gardien, l'agent de sécurité et les femmes de ménage, seront présents sur les lieux dès 6H. À partir de 6H30, les autres employés commenceront à arriver. Il suffit qu'ils soient présents avant l'arrivée des enfants.

Les parents viendront les récupérer au plus tard à 17 H selon l'accord convenu dans le contrat. L'enfant sera muni de ce dont il aura besoin au cours de la journée c'est-à-dire nourritures, vêtements, jouets et autres choses que les parents jugeront indispensables à leurs enfants. Seules les personnes dont les noms figurent dans le contrat auront le droit de venir récupérer les enfants. Elles seront munies d'une pièce d'identité valide.

À 8H du matin, le premier repas sera servi aux enfants puisque leurs parents leur donneront des boîtes à lunch contenant le petit déjeuner, le dîner et tout ce que l'enfant devra consommer durant la journée. Le personnel prendra soin des enfants : les baigner, les coiffer, les changer, jouer avec eux, les emmener aux toilettes... L'inscription administrative de l'enfant se fera à l'administration de la garderie. Le dossier doit être complet avant que l'enfant puisse intégrer la structure. Conformément au règlement de fonctionnement en vigueur, voici la liste des documents requis :

- Les informations sur les parents ou tuteurs de l'enfant ainsi que la copie de leurs pièces d'identité.
- Le justificatif de domicile.
- Le certificat du médecin justifiant que l'enfant puisse est en bonne santé ou nécessite une attention particulière.
- Le carnet de vaccination de l'enfant.
- La signature d'un contrat de garde indiquant les conditions à remplir, modalités de paiement, horaires de fonctionnement, le tuteur de l'enfant au centre. Les autres modalités seront définies avec l'administratrice et l'équipe, en fonction des besoins de l'enfant et des possibilités ou demandes de la famille.

Référence : (Direction de la petite enfance, 1982) , (Alisson Prince ; Alain Lescouet, 2016-2017)

3.1.4. Parties prenantes du projet

Les parties prenantes d'un projet sont les personnes, les groupes ou les organisations susceptibles d'affecter le projet ou d'être affectés par celui-ci. Il s'agit de tous les acteurs qui ont de

l'influence sur le cours de notre projet participant ainsi à la vie économique de ce dernier. Cela comprend donc ceux qui favoriseront sa réussite tout comme ceux qui peuvent freiner son avancement. Dans cette partie de notre travail, nous allons les identifier et les étudier en profondeur.

a) Propriétaire

Comme mentionnée au début de notre travail, notre garderie sera une entreprise individuelle. Originaire du Cap-Haïtien et par notre formation en administration, nous assurerons la fonction d'administratrice. Ainsi, nous avons des aptitudes qui nous aideront à diriger notre garderie.

b) Nos motivations

Côtoyant beaucoup de parents, sur notre lieu de travail, à l'église, au restaurant, au marché, dans notre famille, notre quartier... nous avons pu constater qu'ils ont tous en commun un besoin. « Qui doit gérer les enfants en leur absence? ».

Nous vivons dans une société où la situation évolue. De plus en plus de parents travaillent, ont un business ou sont obligés de laisser leur maison durant toute une journée. Ainsi, désireux depuis longtemps de nous lancer dans le monde des affaires, nous avons décidé d'implanter une garderie dans la ville du Cap-Haïtien. Elle nous permettra de faire notre entrée dans le monde du business et ainsi faire carrière dans ce domaine tout en apportant de la satisfaction à notre clientèle.

c) Nos fournisseurs

Nos principaux fournisseurs sont logés dans la ville du Cap-Haïtien. Ils sont divisés en deux groupes : un groupe du secteur formel et l'autre, du secteur informel. Le premier groupe est composé des institutions sur le marché formel. Le second groupe se compose des marchands évoluant dans l'informel, car certains produits sont moins chers ou sont disponibles uniquement chez eux. Certains achats se feront au comptant par (chèque, carte de crédit, cash) et d'autres à crédit.

d) Catégorie de clientèle cible

Dans le vocabulaire marketing, un client désigne une personne morale ou physique susceptible ou non d'acquiescer un bien proposé par une entreprise. On distingue par ailleurs le client du consommateur, car la personne qui achète un bien n'est pas forcément celle qui le consomme ou l'utilise. Ainsi, dans le cas de notre garderie, nos clients seront les parents et nos consommateurs, leurs enfants. Nous allons donc étudier notre clientèle selon les facteurs suivants :

- Caractéristiques : Nos clients doivent avoir un pouvoir d'achat (avoir un revenu), être parents ou tuteurs et vivre dans la région nord.
- Chiffre de la clientèle potentielle : milliers de parents.
- Localisation géographique : Notre clientèle sera logée dans le département du nord d'Haïti.
- Sa composition : Elle sera composée de femmes et d'hommes parents ou des tuteurs légaux d'enfants.
- Délai de règlement : Le paiement des services se fera en fonction du plan d'abonnement choisi (jour, semaine, mois, trimestre, semestre ou an)
 - a. Jour : le paiement se fera au moment d'accueillir l'enfant.
 - b. Semaine : le paiement se fera le premier jour de la semaine.
 - c. Trimestre : début du trimestre (les 5 premiers jours).
 - d. Semestre : début du semestre (les 5 premiers jours).
 - e. Année : Début de l'année.

e) Banque partenaire

Après la légalisation de notre garderie, nous irons à la banque (Sogebank) pour l'ouverture d'un compte courant (compte chèque) gourde et pour l'obtention d'une carte de crédit pour l'entreprise. Nous ouvrirons aussi un compte (gourde) à la Caisse Populaire Fraternité (CPF) du Cap-Haïtien à la rue 15 F. Ce sera au sein de cette institution financière (la CPF) que nous aurons à faire notre emprunt bancaire afin de financer une partie de notre investissement. Le paiement des services sera effectué sur le compte de l'entreprise.

3.2. Activités du projet

Les activités du projet sont toutes les démarches que nous aurons à entreprendre afin de le réaliser. Il commence de la phase de démarrage à la phase de clôture. Ainsi, dans cette partie de notre travail, nous allons développer les différentes activités que nous allons réaliser.

3.2.1. Étude de terrain

Nous avons décidé de faire une enquête de terrain afin de connaître l'avis de nos clients potentiels sur l'implantation de notre garderie dans la région. Pour cela, nous avons donc ciblé des habitants résidant à Cap-Haïtien.

3.2.2. Analyse et interprétation des résultats d'enquête de terrain

Dans cette partie de notre travail, nous allons présenter les résultats de notre enquête effectuée auprès d'un échantillon de cent soixante (160) personnes, dont trente (30) hommes et cent trente (130) femmes. Nous avons enquêté plus de femmes que d'hommes vu que dans la famille, la mère est celle qui passe beaucoup plus de temps avec les enfants, et ce, dès la grossesse. Nous pensons donc que leur avis est indispensable pour notre projet. Mais cela ne change rien au fait que la gestion de la garde des enfants revient aux deux parents.

3.2.3. Informations générales de l'enquête

Tableau 3. 1 : Parents d'enfants âgés de 2 à 36 mois

Réponses	Quantité	Pourcentage
Oui	110	68,75%
Non	50	31,25%
Total	160	100%

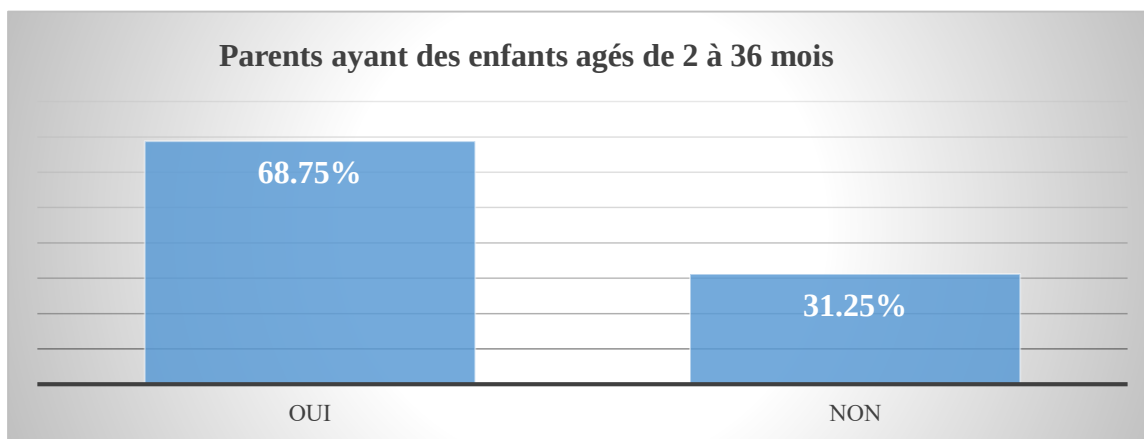
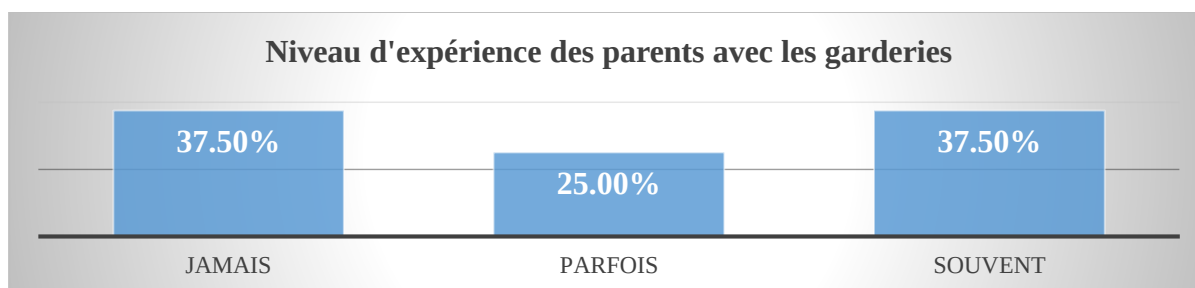


Figure 3. 1 : Parents ayant des enfants âgés de 2 à 36 mois

La majorité, soit 68,75%, des personnes interrogées ont des enfants âgés de 2 à 36 mois. Cette population constitue notre clientèle cible à cause de l'âge des enfants.

Tableau 3. 2: Niveau d'expérience des parents avec des garderies

Niveau d'expérience	Quantité	Pourcentage
Jamais	60	37,50%
Parfois	40	25,00%
Souvent	60	37,50%
Total	160	100%

**Figure 3. 2 : Niveau d'expérience des parents avec des garderies**

D'après notre enquête, 37,50% des familles n'ont jamais confié la garde de leurs enfants à une institution. Pour les autres, ils commencent à confier la garde de leurs enfants à une institution quand ces derniers sont capables de marcher ou de manger par eux-mêmes, soit quand ils ont au moins 24 mois.

- 1- Nous constatons donc qu'au moins 62,50% de la population sont des clients potentiels.
- 2- Il nous faudra donc utiliser une bonne stratégie de marketing afin d'intégrer le marché.

Tableau 3. 3 : Niveau d'appréciation des différentes limites offertes par la garderie

Limites mensuelles	Quantité	Pourcentage
2 500,00 à 5 000,00 Gdes	60	60,00%
5 001,00 à 10 000,00 Gdes	40	40,00%
Plus de 10 000,00 Gdes	0	0%
Total	100	100%

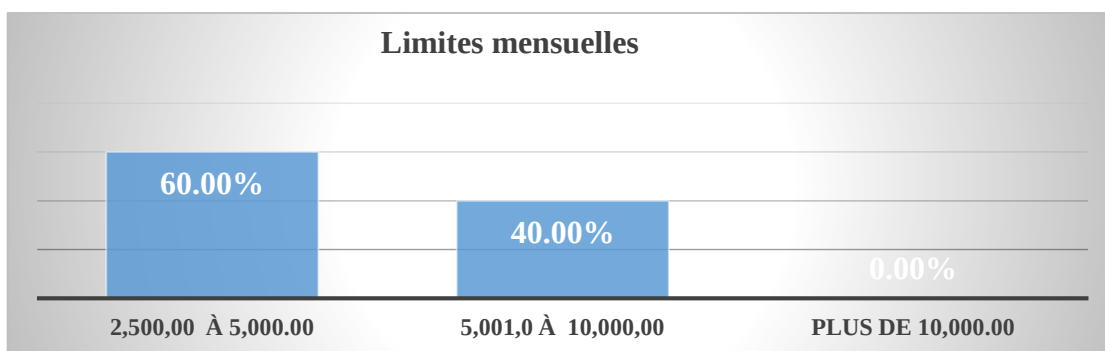


Figure 3. 3 : Niveau d'appréciation des différentes limites offertes par la garderie

D'après notre enquête 40,00% de la population cible est disposée à payer au moins 5 000,00 gourdes pour notre service. Le prix de nos services sera dans l'intervalle cde 5 000,00 à 10 000,00 gourdes afin de les amener à constituer notre clientèle.

Tableau 3. 4 : Niveau de satisfaction de nos éventuels produits et services

Réponses	Quantité	Pourcentage
Insatisfait	0	0%
Peu satisfait	10	10,00%
Satisfait	40	40,00%
Très satisfait	50	50,00%
Total	100	100%

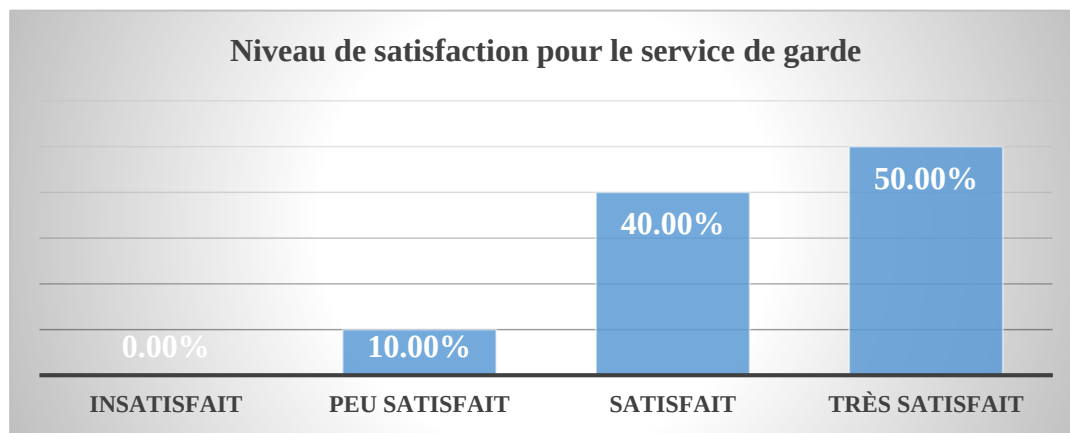


Figure 3. 4 : Niveau de satisfaction de nos éventuels produits et services

D'après notre enquête, au moins 40,00% de la population est satisfaite des services fournis par les garderies. Ce qui est favorable à notre projet. Cependant, peu importe le choix de garde adopté par les parents, leur niveau de satisfaction varie. Pour un même type de garde, on trouve certains qui sont très satisfaits du choix et d'autres pas. Donc, il est de notre devoir de toujours veiller à la satisfaction de notre clientèle.

Tableau 3. 5 : Seriez-vous prêt à mettre vos enfants dans une garderie?

Réponses	Quantité	Pourcentage
Oui	100	62,50%
Non	60	37,50%
Total	160	100%

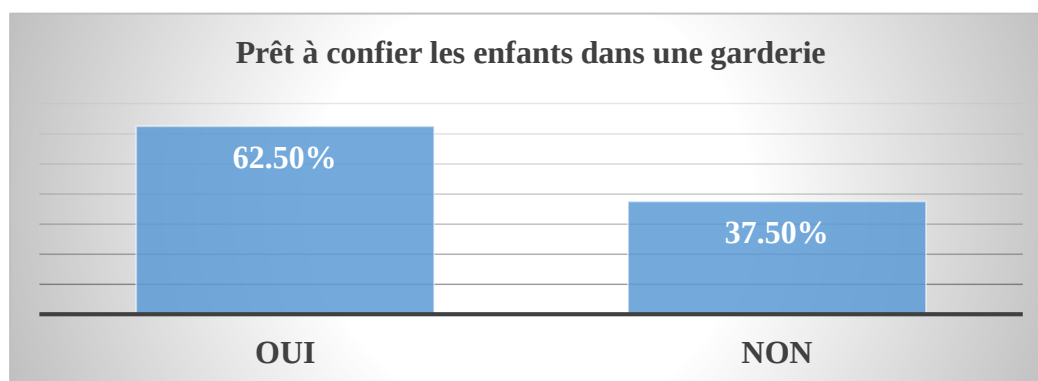


Figure 3. 5 : Seriez-vous prêt à mettre vos enfants dans une garderie?

Suite à la précédente question, 62,50% des personnes interrogées disent être prêts à payer pour la garde de leurs enfants. Situation qui joue très bien en faveur de notre projet.

3.2.4. Synthèse des activités du projet

À ce niveau, nous allons donc faire une récapitulation des différentes activités que nous allons réaliser dans notre projet afin d'établir un calendrier de leur réalisation :

- 1- Réalisation de l'enquête de terrain ;
- 2- Démarches auprès des institutions de l'État;
- 3- Élaboration du plan marketing;

- 4- Location et aménagement de l'espace;
- 5- Activités fiscales et bancaires;
- 6- Recrutement des employés;
- 7- Acquisition de matériels et d'équipements;
- 8- Suivi et évaluation du projet;
- 9- Vente de services.

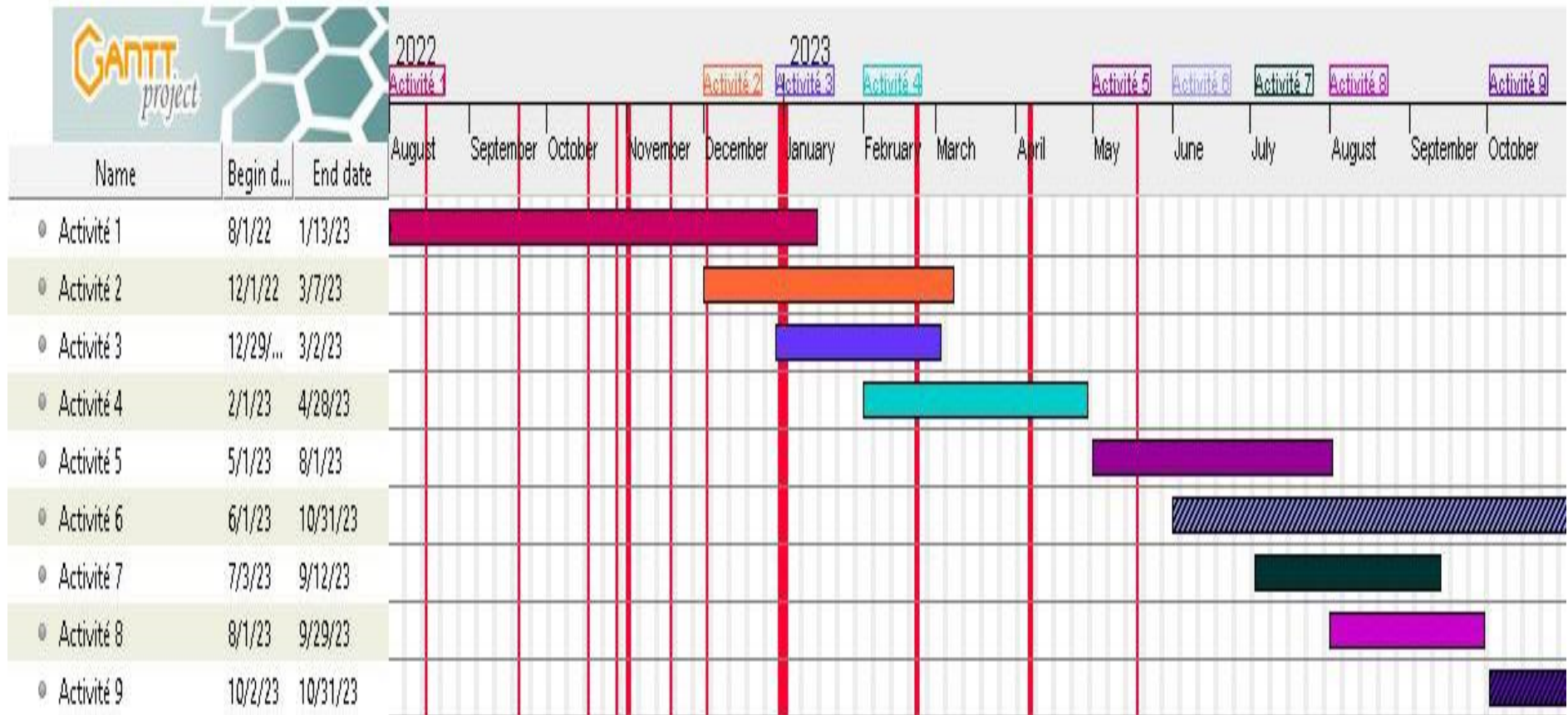
3.2.5. Calendrier des activités

La réalisation de tout projet nécessite de franchir plusieurs étapes. Pour cela, nous allons réaliser les activités suivantes afin d'aboutir à notre résultat qui est de débiter avec les activités de la garderie en octobre 2023.

Tableau 3. 6 : Calendrier des activités du projet

	Activités
Activité 1	Réalisation de l'enquête de terrain.
Activité 2	Démarches légales auprès des institutions étatiques.
Activité 3	Élaboration du plan marketing.
Activité 4	Activités fiscales et bancaires.
Activité 5	Location et aménagement de l'espace.
Activité 6	Suivi et évaluation du projet.
Activité 7	Recrutement des employés.
Activité 8	Acquisition de matériels et d'équipements.
Activité 9	Vente de services.

3.2.6. Diagramme de Gantt



3.3. Suivis et évaluation du projet.

La phase de suivi débutera à partir du mois de juin 2023. Elle vise à contrôler le respect des délais de chaque activité de notre projet. Notre évaluation se fera au fur et à mesure que nous progressons. Elle est donc une évaluation à priori. Elle vise à constater le fonctionnement de notre garderie, examiner la qualité du service fourni... Notre évaluation se fera selon le critère du respect des délais des activités du calendrier. Ainsi, cette phase s'étalera tout au long de notre année fiscale afin d'identifier ce qui est à améliorer, à garder ou à éliminer.

3.3.1. Analyse du mode de gestion et calendrier de suivis

L'analyse du mode de gestion et du calendrier de suivis de notre projet se fera tout au long de l'année. À ce stade nous sommes face à la réalité. Nous allons donc analyser si nos prévisions faites sur le mode de gestion (des enfants, du personnel, de nos finances ...) reflètent notre réalité. Ainsi, nous serons en mesure d'apporter les modifications nécessaires en vue d'améliorer nos services au sein de la garderie.

Au début, nous avons établi un calendrier des activités à faire au sein de notre institution. Tout au long de notre année fiscale, nous allons faire en sorte de les réaliser. Nous les analyserons et ferons des modifications soit dans l'activité ou du moins dans le délai de sa réalisation.

3.3.2. Évaluation des risques

Nous présenterons les différents risques liés à notre projet suivant qu'ils soient improbables, probables et très probables.

Tableau 3. 7: Évaluation des risques

Types de risques	Improbable	Probable	Très probable	
Vol d'enfants				Faible
Intoxication alimentaire				
Conflit interne				
Insécurité				Moyen
Vol de matériels				
Incendie				
Tremblement de terre				Fort
Tsunami				
Inondation				
Risque fort : Rouge Risque moyen : jaune Risque faible : vert				

Tableau 3. 8 : Mitigation des risques

Types de risques	Ignorer	Prise en charge	Transfert	
Vol d'enfants				Faible
Intoxication alimentaire				
Conflit interne				
Insécurité				Moyen
Vol de matériels				
Incendie				
Tremblement de terre				Fort
Tsunami				
Inondation				

3.3.3. Évaluation financière

Cette analyse financière est un ensemble des concepts, des méthodes et d'instruments qui nous permettront de formuler une appréciation relative sur la situation financière de notre entreprise, aux risques qui l'affectent et à qualité de ses performances. Nous allons donc calculer la rentabilité de notre projet, principale exigence de l'analyse financière, vu qu'elle nous permettra de savoir quand nous devons investir ou non dans notre projet.

3.3.4. Cadre analytique du projet

En ce qui nous concerne, faire une analyse de notre projet d'investissement est nécessaire, car il requiert du financement (interne ou externe) et comporte un certain niveau de risque. Nous devons donc analyser la faisabilité financière de notre projet et rassurer nos investisseurs directs (Caisse Populaire Fraternité). Nous devons tenir compte de nos revenus, des différents coûts liés au fonctionnement de l'entreprise.

3.3.5. Évaluation des impacts du projet

L'impact d'un projet est l'ensemble des changements durables, positifs et négatifs, prévus et imprévus ayant un lien de causalité avec le projet. De ce fait, nous allons évaluer les différents impacts de notre projet dans la communauté capoise.

Tableau 3. 9: Évaluation des impacts du projet

Objectifs	Résultats	Impact
Apporter des services de qualité tout en accumulant une marge de profit de 30% du capital investit.	Générer de la richesse	Satisfaction des clients et augmentation de l'investissement.
Contribuer au développement et à la sécurité des enfants de la région.	Accueillir et contribuer au développement d'au moins 50 enfants par an.	Améliorer la vie des parents en leur facilitant la tâche.
Participer dans le développement socio-économique de la zone à travers les contributions fiscales et la création d'au moins une dizaine d'emplois.	Créer au moins dix emplois stables dans la zone au cours de l'année.	Augmenter le taux d'embauche dans la zone et le pourcentage de recettes fiscales.

PARTIE IV

ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DU PROJET

Au niveau de ce chapitre, nous allons présenter les différents tableaux d'acquisition de matériels et leur amortissement, de fournitures de bureau. Nous présenterons également le tableau de la grille salariale qui sera en vigueur au niveau de la garderie et le tableau résumé des différentes charges d'exploitation.

Tableau 4. 1 : Calcul prévisionnel d'achat de matériels de bureau

Désignation	Coût unitaire en Gourde	Quantité	Coût total	Observation
Laptop HP	42 340,70	3	127 022,10	Amazon
Chaises de bureaux	10 616,80	3	31 850,40	Amazon
Chaises d'attente	2 300,00	6	13 800,00	Amazon
Bureaux	41 400,00	3	124 200,00	Amazon
Imprimantes multifonctions	33 972,15	1	33 972,15	Amazon
Classeurs de bureau	23 000,00	2	46 000,00	Amazon
Téléphones	1 500,00	3	4 500,00	Amazon
Valeur totale			381 344,65	

Tableau 4. 2: Calcul prévisionnel d'achat de fournitures de bureau

Désignation	Coût unitaire en gourde	Quantité	Coût total	Observation
Caisse de papier 81/2 * 11	4 000,00	6	24 000,00	Librairie
Encre imprimante	7 150,00	3	21 450,00	Librairie
Perforateur	1 250,00	1	1 250,00	Librairie
Boite Trombone gros forma	200,00	3	600,00	Librairie
Calculatrice Anka	1 000,00	3	3 000,00	Librairie
Crayon / boite 36 unités	150,00	5	750,00	Librairie
Marker/ boite	600,00	3	1 800,00	Librairie
Stylo bleu / boite 24 unités	100,00	5	500,00	Librairie
Aiguiseur / boite	75,00	3	225,00	Librairie
Boite Agrafe	150,00	10	1 500,00	Librairie
Agrafeuse	750,00	3	2 250,00	Librairie
Encre pour le sceau	150,00	5	750,00	Librairie
Tampon à encre	150,00	3	450,00	Librairie
Boite de cartable 81/2*11	800,00	5	4 000,00	Librairie
Boites d'enveloppe blanche	1 300,00	5	6 500,00	Librairie
Boite d'enveloppe jaune 8½ *11	1 350,00	6	8 100,00	Librairie
Bloc de reçu (100 unités)	100,00	10	1 000,00	Librairie
Valeur totale			78 125,00	

Tableau 4. 3: Calcul prévisionnel d'achat de matériels et équipements

Désignation	Coût unitaire en gourde	Quantité	Coût total	Observation
Ventilateurs	2 875,00	3	8 625,00	Marché informel
Jeux de tables et chaises	5 000,00	6	30 000,00	Marché informel
Inverter	42 550,00	1	42 550,00	Marché informel
Batterie d'inverter	33 925,00	6	203 550,00	Marché informel
Panneaux solaires	8 625,00	6	51 750,00	Marché informel
Trottinette	7 360,00	20	147 200,00	Marché informel
Téléviseur	34 500,00	1	34 500,00	Marché informel
Climatiseur	34 500,00	2	69 000,00	Marché informel
Lits / parcs pour bébé	6 325,00	20	126 500,00	Marché informel
Réfrigérateur	26 145,00	1	26 145,00	Marché informel
Water cooler	14 175,00	1	14 175,00	Marché informel
Total	-	-	753 995,00	

Tableau 4. 4 : Amortissement des matériels et équipements

Matériels et équipements	Valeur totale en gourde	Durée de vie	Taux amortissement / an	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
Batterie d'inverter	203 550,00	5	0,20	40 710,00	40 710,00	162 840,00
Bureaux	124 200,00	5	0,20	24 840,00	24 840,00	99 360,00
Chaises d'attente	13 800,00	5	0,20	2 760,00	2 760,00	11 040,00
Chaises de bureau	31 850,40	5	0,20	6 370,08	6 370,08	25 480,32
Classeurs de bureau	46 000,00	5	0,20	9 200,00	9 200,00	36 800,00
Climatiseur	69 000,00	5	0,20	13 800,00	13 800,00	55 200,00
Imprimante	33 972,15	5	0,20	6 794,43	6 794,43	27 177,72
Inverter	42 550,00	5	0,20	8 510,00	8 510,00	34 040,00
Laptop HP	127,022.10	5	0,20	25 404,42	25 404,42	101 617,68
Panneaux solaires	51 750,00	5	0,20	10 350,00	10 350,00	41 400,00
Parcs pour bébé	126 500,00	5	0,20	25 300,00	25 300,00	101 200,00
Réfrigérateur	26 145,00	5	0,20	5 229,00	5 229,00	20 916,00
Tables (jeu)	30 000,00	5	0,20	6 000,00	6 000,00	24 000,00
Téléphones	4 500,00	5	0,20	900,00	900,00	3 600,00
Télévisions	34 500,00	5	0,20	6 900,00	6 900,00	27 600,00
Trottinettes	147 200,00	5	0,20	29 440,00	29 440,00	117 760,00
Ventilateurs	8 625,00	5	0,20	1 725,00	1 725,00	6 900,00
Water Cooler	14 175,00	5	0,20	2 835,00	2 835,00	11 340,00
Total	1 135 339,65			227 067,93	227 067,93	908 271,72

Tableau 4. 5 : Grille salariale

Fonction	Salaire brut	ONA	CAS	FDU	TCT	IRI	Salaire Net
Administratrice	35 000,00	2 100,00	350,00	350,00	350,00	3 750,00	28 100,00
Comptable	30 000,00	1 800,00	300,00	300,00	300,00	3 000,00	24 300,00
Réceptionniste	15 000,00	900,00	150,00	150,00	150,00	1 000,00	12 650,00
Jardinière 1	10 000,00	600,00	100,00	100,00	100,00	500,00	8 600,00
Jardinière 2	10 000,00	600,00	100,00	100,00	100,00	500,00	8 600,00
Jardinière 3	10 000,00	600,00	100,00	100,00	100,00	500,00	8 600,00
Jardinière 4	10 000,00	600,00	100,00	100,00	100,00	500,00	8 600,00
Jardinière 5	10 000,00	600,00	100,00	100,00	100,00	500,00	8 600,00
Agent de sécurité	7 500,00	450,00	75,00	75,00	75,00	250,00	6 575,00
Messenger	7 500,00	450,00	75,00	75,00	75,00	250,00	6 575,00
Ménagère 1	5 000,00	300,00	50,00	50,00	50,00	-	4 550,00
Ménagère 2	5 000,00	300,00	50,00	50,00	50,00	-	4 550,00
Gardien	5 000,00	300,00	50,00	50,00	50,00	-	4 550,00
Total	160 000,00	9 600,00	1 600,00	1 600,00	1 600,00	10 750,00	134 850,00

Rubrique	Montant mensuel en gourde	Montant annuel en gourde
Salaire probatoire (3 mois)	160 000,00	480 000,00
Salaire imposable (9 mois)	134 850,00	1 213 650,00
Déduction mensuelle	25 150,00	226 350,00
ONA employeur (9 mois)	9 600,00	86 400,00
Boni brut		160 000,00
IRI boni (10%)		16 000,00
Boni net annuel		144 000,00
Salaire annuel		1 837 650,00
Salaire annuel brut		2 080 000,00

4.1. Amortissement de l'emprunt bancaire

Nous allons faire un emprunt de 1 000 000,00 de gourdes au niveau de la Caisse Populaire Fraternité (CPF) sise à la rue 15 F à Cap-Haïtien. Il s'agit d'un emprunt d'une durée de 4 ans à un taux dégressif de 30% l'an. Nous allons donc présenter le tableau d'annuité et d'amortissement de l'emprunt.

$$\text{Annuité} = \text{Capital} * \frac{\text{Taux}}{(1 - (1 + \text{taux d'intérêt})^{-\text{durée}})}$$

$$\text{Intérêt} = \text{Capital} * \text{taux d'intérêt mensuel}$$

$$\text{Amortissement} = \text{Annuité} - \text{intérêt}$$

$$\text{Solde} = \text{Capital} - \text{amortissement}$$

Tableau 4. 6: Amortissement de l'emprunt bancaire

Dates	Capital	Annuité	Intérêts	Capital remboursé	Capital restant dû
2023-2024	1 000 000,00	461 629,22	300 000,00	161 629,22	838 370,78
2024-2025	838 370,78	461 629,22	251 511,23	210 117,99	628 252,79
2025-2026	628 252,79	461 629,22	188 475,84	273 153,39	355 099,40
2026-2027	355 099,40	461 629,22	106 529,82	355 099,40	0,00
	Total	1 846 516,89	846 516,89	1 000 000,00	

Tableau 4. 7: Calcul récapitulatif des charges d'exploitation

Désignation	Montant par mois	Montant par année en gourde	Observation
Internet	10 000,00	120 000,00	Natcom
Téléphone	1 500,00	18 000,00	Natcom
Loyer	16 666,67	200 000,00	
Entretien et réparation	5 000,00	60 000,00	
Publicité	10 000,00	120 000,00	
Emprunt bancaire/ capital remboursé		161 629,22	Amortissement de l'emprunt
Salaire net du personnel		1 837 650,00	Grille salariale
Intérêt		300 000,00	
Taxes et impôts		1 270 342,71	Tableaux des taxes
Canal Sat	1 500,00	18 000,00	
Frais bancaires	3 428,40	47 740,80	
Total	48,095.07	4 153 362,74	

Tableau 4. 8 : Calcul récapitulatif des dépenses

Description	Montant annuel en gourde	Observation
Tableau prévisionnel d'aménagement et de la main-d'œuvre du site	150 000,00	
Tableau prévisionnel d'achats de matériels de bureau	381 344,65	Tableau 4.1
Tableau prévisionnel d'achat d'autres matériels	753 995,00	Tableau 4.3
Tableau prévisionnel d'achats de fournitures de bureau	78 125,00	Tableau 4.2
Tableau des charges d'exploitations	4 153 362,74	Tableau 4.7
TOTAL	5 516 827,39	

PARTIE V : ÉTUDES DE FINANCEMENT

Dans cette partie de notre travail, nous allons présenter les différents tableaux prévisionnels des ventes de nos services et voir les financements nécessaires de même que nos bilans d'ouverture et de fermeture de nos activités.

Bien que nous ayons fixé différentes façons de payer les frais relatifs à la garde des enfants, nous allons présenter dans ce tableau nos prévisions de vente de services par mois afin de déterminer nos revenus annuels. Les parents devront payer une amende de 100 gourdes à s'ils viennent récupérer leurs enfants au-delà de l'heure normale.

Tableau 5. 1 : Calcul prévisionnel de vente de services

Vente	Prix unitaire mensuel en gourde	Quantité	Prix total mensuel	Prix total annuel
Honoraires services	7 500,00	50	375 000,00	4 500 000,00
TCA	750,00		37 500,00	450 000,00
Total 1	6 750,00		337 500,00	4 050 000,00
	Prix unitaire mensuel	Quantité	Prix total mensuel	Prix total annuel
Amende sur retard	100,00	10	12 000,00	144 000,00
TCA	10,00			14 400,00
Total 2	90,00			129 600,00
Revenu net total (total 1 + total 2)				4 179 600,00

5.1. Analyse du seuil de rentabilité et du point mort

Le point mort d'une entreprise est une donnée qui découle du seuil de rentabilité. Il marque la date d'équilibre à partir de laquelle une entreprise commence à gagner de l'argent.

Tableau 5. 2: Calcul du seuil de rentabilité et du point mort

	Montant en Gourdes	Pourcentage
Chiffres d'Affaires annuel / CA	4 644 000,00	100%
Coûts variables annuels / CV	845 370,02	18%
Marge sur Coûts variables / MCV	3 798 629,98	82%
Coûts fixes annuels / CF	3 307 992,71	
Résultat	490 637,26	
Seuil de Rentabilité en Valeur / SRV	4 044 173,36	
Prix de Vente unitaire / PV un	7 500,00	
Seuil de Rentabilité en Quantité / SRQ	540	
Chiffre d'Affaires mensuel / CA	387 000,00	
Point mort (SRV/ CA mensuel)	10 mois 13 jours	
Marge de sécurité (en mois)	1 mois 17 jours	
Marge de sécurité (en chiffre CA-SRV)	599 826,64	

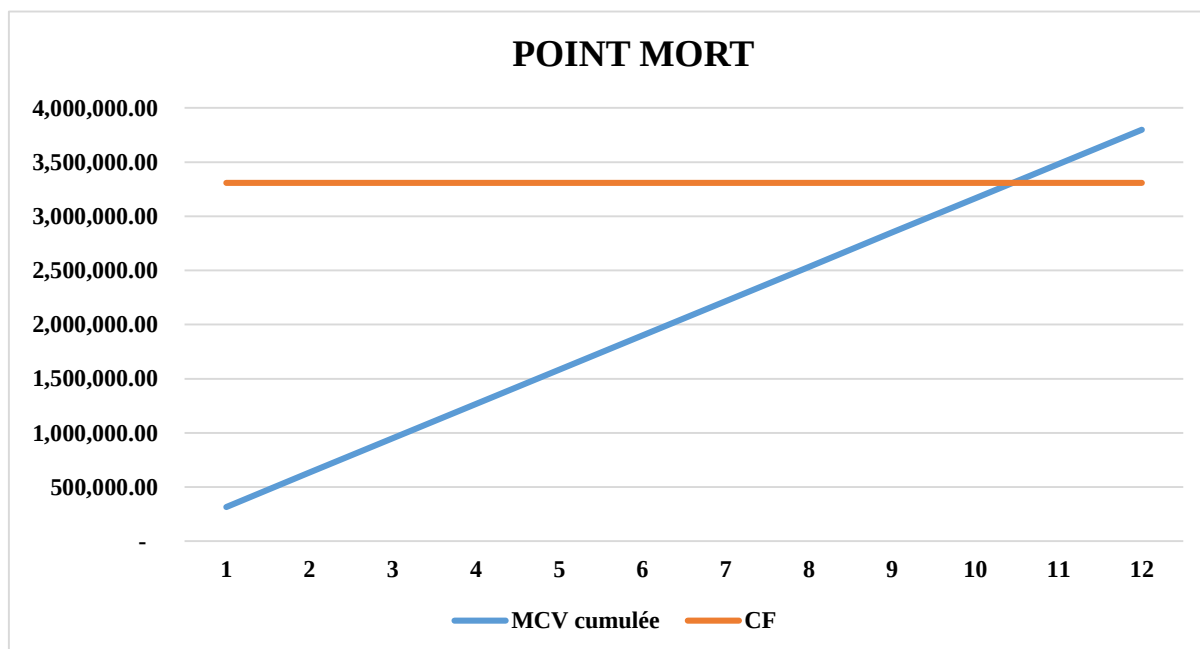


Figure 5. 1 : Point Mort

Nous constatons donc qu'à partir de 4 044 173,36 gourdes ou de 540 clients reçus, notre entreprise atteint son seuil de rentabilité pour la première année. Notre entreprise recouvrira l'investissement initial. Au bout de 10 mois 13 jours, soit notre point mort, notre entreprise commence à devenir rentable. Nous avons donc un délai de 1 mois 17 jours, soit 599 826,64 gourdes pour sécuriser notre investissement.

5.2. Bilan d'ouverture

Garderie des Tout-Petits			
Bilan d'ouverture			
Octobre 2023			
Unité monétaire : Gourde			
Actif		Passif	
Actif court terme		Passif court terme	
Fournitures de bureau	78 125,00	Fournisseurs	413 714,65
Clients	-	Dettes fiscales	-
Encaisse	100 250,00		
Total Actif court terme	178 375,00	Total passif court terme	413 714,65
Actif long terme		Passif long terme	
Matériels et équipements	1 135 339,65	Emprunt bancaire	1 000 000,00
<i>Amortissement cumulé</i>	-	<i>Amortissement de l'emprunt</i>	-
Total matériels et équipements	1 135 339,65	Total Passif long terme	1 000 000,00
Loyer payé d'avance (3 ans)	600 000,00	Total Passif	1 413 714,65
<i>Amortissement du loyer</i>	-	Capitaux propres	
Total loyer payé d'avance	600 000,00	Capitaux	500 000,00
Total actif long terme	1 735 339,65	Résultat net	-
		Total capitaux propres	500 000,00
Total Actif	1 913 714,65	Total Passif + capital	1 913 714,65

5.3. États prévisionnels des résultats

Garderie des Tout-Petits État prévisionnel des résultats Unité monétaire : Gourdes		
	Montant	Total
Produits d'exploitations		
Honoraires services rendus	4 500 000,00	
Reçu sur amende de retard	144 000,00	
Total produit d'exploitation		4 644 000,00
Charges d'exploitation		
Internet	120 000,00	
Téléphone	18 000,00	
Loyer	200 000,00	
Entretien et réparation	60 000,00	
Publicité	120 000,00	
Emprunt bancaire/ capital remboursé	161 629,22	
Salaire du personnel	1 837 650,00	
Taxes et impôts	376 868,00	
Intérêt	300 000,00	
Canal Sat	18 000,00	
Frais bancaires	47 740,80	
Total Charges d'exploitation		3 259 888,02
Bénéfice brut avant impôt		1 384 111,98
TCT sur bénéfice	13 841,12	
Impôt sur le revenu	415 233,59	
TCA	464 400,00	
Total des taxes et impôts		893 474,71
Bénéfice net après impôt		490 637,26

5.4. Bilan de fermeture

Garderie des Tout-Petits			
Bilan de fermeture			
Au 30 septembre 2024			
Unité monétaire : Gourde			
Actif		Passif	
Actif court terme		Passif court terme	
Fournitures de bureau	10 125,00	Fournisseurs	15 000,00
Clients	112 500,00		
Encaisse	413 111,32		
Total Actif court terme	535 736,32	Total passif court terme	15 000,00
Actif long terme		Passif long terme	
Matériels et équipements	1 135 339,65	Emprunt bancaire	1 000 000,00
<i>Amortissement cumulé</i>	<i>(227 067,93)</i>	<i>Amortissement de l'emprunt</i>	<i>(161 629,22)</i>
Total matériels et équipements	908 271,72	Total Passif long terme	838 370,78
Loyer payé d'avance (3 ans)	600 000,00	Total Passif	853 370,78
<i>Amortissement du loyer</i>	<i>(200 000,00)</i>	Capitaux propres	
Total loyer payé d'avance	400 000,00	Capitaux	500 000,00
Total actif long terme	1 308 271,72	Résultat net	490 637,26
		Total capitaux propres	990 637,26
Total Actif	1 844 008,04	Total Passif + capital	1 844 008,04

Tableau 5. 3 : Budget de caisse en gourde pour 5 mois

	Oct-23	Nov-23	Déc-23	Janv-24	Févr-24
Recettes	375 000,00	387 000,00	350 000,00	380 000,00	399 500,00
Dépenses	352 426,06	300 685,12	339 685,12	290 685,12	326 285,12
Excédent ou déficit	22 573,94	86 314,88	10 314,88	89 314,88	73 214,88
Solde de l'encaisse au début	100 250,00	100 250,00	100 250,00	100 250,00	100 250,00
Encaisse de fin, avant ligne de crédit	122 823,94	186 564,88	110 564,88	189 564,88	173 464,88
Ligne de crédit	(22 573,94)	(86 314,88)	(10 314,88)	(89 314,88)	(73 214,88)
Encaisse fin après ligne de crédit	100 250,00	100 250,00	100 250,00	100 250,00	100 250,00

Dans notre budget de caisse nous constatons que nos lignes de crédit ont des valeurs négatives ce qui nous permet de conclure que nous ne sommes pas obligés de recourir à des achats à crédit ou du moins à des emprunts. Si toutefois nos prévisions sont correctes, nous serons donc sur la bonne voie en ce qui concerne notre fonctionnement pour les 5 premiers mois. Il nous faudra toutefois tenir compte des différents facteurs qui pourront avoir un impact sur nos prévisions.

Tableau 5. 4 : Calcul de la rentabilité de l'entreprise

Nous allons dans ce tableau calculer la rentabilité de notre projet avec un taux d'actualisation de 12% l'an (unité monétaire).

	0	1	2	3	4	5
Investissement	(500 000,00)					
Chiffres d'affaires		4 644 000,00	4 500 000,00	4 500 000,00	4 500 000,00	4 680 000,00
Coûts variables		(845 370,02)	(718 564,52)	(767 007,58)	(843 708,34)	(838 397,09)
Coûts fixes		(3 307 992,71)	(3 157 992,71)	(3 157 992,71)	(3 332 992,71)	(3 332 992,71)
Amortissement		(100 000,00)	(100 000,00)	(100 000,00)	(100 000,00)	(100 000,00)
BAII		390 637,26	523 442,77	474 999,70	223 298,95	408 610,20
Intérêts		300 000,00	251 511,23	188 475,84	106 529,82	-
BAI		90 637,26	271 931,53	286 523,87	116 769,12	408 610,20
Impôt		9 063,73	27 193,15	28 652,39	11 676,91	40 861,02
Résultats		81 573,54	244 738,38	257 871,48	105 092,21	367 749,18
Dotation / Amortissement		100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
CAF		181 573,54	344 738,38	357 871,48	205 092,21	467 749,18
Cash-flow actualisés	(500 000,00)	162 119,23	274 823,33	254 725,85	130 339,81	265 413,44
Cumul des Cash-flow actualisés		162 119,23	436 942,56	691 668,41	822 008,22	1 087 421,66

Notre Valeur Actualisée Nette (VAN) est de 587 421,66 gourdes. Vu qu'elle est positive, nous pouvons donc conclure que notre projet est rentable. Dans le tableau ci-dessus, nous constatons qu'au début de notre troisième année de fonctionnement, nous serons en mesure de récupérer le capital investi initialement. Notre taux de rendement interne est donc de 32%. Ainsi notre indice de profitabilité est de 2,17 gourdes ce qui revient à dire sur chaque une gourde investie, notre rendement s'élève à 1,17 gourde. Notre délai de récupération est donc de 2 ans 2 mois 26 jours. Ces différents calculs ont été effectués sur Excel.

Tableau 5. 5 : Plan de financement

Ressources financières	Montant en gourde pour l'année 2023- 2024	Pourcentage (%)
Encaissements		
Fonds propres	500 000,00	8%
Emprunt bancaire	1 000 000,00	16%
Vente totale	4 644 000,00	76%
Total encaissements	6 144 000,00	100%
Décaissements		
Achat	1 213 464,65	24%
Salaire brut	1 837 650,00	37%
Charges sociales	1 270 342,21	25%
Charges financières	300 000,00	6%
Loyers	200 000,00	4%
Remboursement de l'emprunt	161 629,22	3%
Total décaissements	4 983 086,59	100%
Solde de fin période	1 160 913,41	

CONCLUSION

Notre travail consiste à rédiger un projet visant à implanter une garderie dans la ville du Cap-Haïtien. Nous avons eu cette idée de projet après avoir constaté que le besoin de garde des enfants existe au sein de la communauté.

Les parents et les tuteurs d'enfants ont besoin de se consacrer à leurs activités quotidiennes. Traditionnellement, ils ne confient pas la garde de leurs enfants à des institutions. Ils gardent pour la plupart les enfants chez eux jusqu'à la maternelle. Cependant, ce type de garde ne leur est pas toujours favorable vu qu'il leur est parfois impossible de vaquer à d'autres activités. Alors trouver une autre alternative qui sera favorable aux deux parties est une priorité.

Juste avant nous nous sommes interrogés sur l'importance d'une telle initiative et sur ses retombées sur notre investissement et aussi sur la communauté. Pour cela, nous avons formulé les questions suivantes : « En quoi l'implantation de cette entreprise peut-elle contribuer à répondre au problème de garde des enfants au Cap-Haïtien? Comment ce projet pourrait-il être bénéfique pour les enfants de la région? Quels sont les impacts socio-économiques d'un tel projet sur la zone? »

Pour mieux rédiger notre travail, nous nous sommes fixés des objectifs à atteindre afin de mieux coordonner et cerner notre travail. Que voulons-nous exactement dans notre travail? Ainsi, nous avons eu comme objectif général d'apporter des services de qualité tout en accumulant une marge de profit annuelle de 30% du capital investit. Nous avons aussi pour objectifs de contribuer au développement et à la sécurité des enfants de la région et participer dans le développement socio-économique de la zone à travers les contributions fiscales et la création d'au moins une dizaine d'emplois.

Pour cela, nous avons opté pour une enquête de terrain auprès des différents clients éventuels de la région afin de procéder aux différentes étapes de notre travail. De manière générale, nos résultats s'avèrent être pour la plupart favorables à notre initiative. 62,50% des personnes interrogées disent être prêts à payer pour la garde de leurs enfants. Ils constituent donc des clients potentiels pour notre entreprise. Suite à notre enquête, 40,00% de la population cible est disposée à payer au moins 5 000,00 gourdes pour notre service. Est-ce pourquoi nous avons décidé de fixer le prix de nos services dans l'intervalle de 5 000,00 à 10 000,00 gourdes afin de les amener à constituer notre clientèle. Vu que le prix du service sur le marché se trouve dans cet intervalle de nos jours.

Notre travail consiste à élaborer un plan d'affaires pour notre projet de la phase de démarrage à la phase clôture. Nous tenons aussi compte de toutes les phases liées à la gestion d'entreprise (ressources humaines, matérielles et financières). Nous avons fait une analyse des facteurs pouvant influencer le cycle de vie de notre projet à savoir l'analyse FFOM et aussi les risques qui peuvent avoir un impact sur notre investissement.

Suite à ces différentes étapes, nous avons pu conclure qu'implanter une garderie au sein de la ville du Cap-Haïtien sera un investissement qui contribuera à répondre au problème de gestion de la garde des enfants. Cependant, il existe certains facteurs qui peuvent varier à tout moment rien qu'en considérant le climat d'insécurité qui règne au sein du pays. Situation qui risque de s'étendre aux différentes villes de province en particulier à Cap-Haïtien, la deuxième ville du pays. L'inflation est un autre facteur à analyser en profondeur en tenant compte des évolutions des prix des produits et les revenus des familles qui sont stables.

RÉFÉRENCES

- Alisson Prince ; Alain Lescouet. (2016-2017). *Projet d'accueil de la halte-garderie parentale de Saint-Brice-Courcelles*. Saint Brice-Courcelles, France: Saint-Brice-Courcelles.
- Amélioretasanté. (2019, Juillet 8). L'importance de la famille dans le développement des enfants. <https://amelioresetasante.com>.
- Anne-Marie Bouvier ; Charlotte Disle. (2008). *Introduction à la comptabilité*. Paris: Dunod.
- Anne-Marie Bouvier et Charlotte Disle. (2008). *Introduction à la comptabilité*. Paris: Dunod.
- Bathelot, B. (2022). Positionnement. <https://www.definitions-marketing.com/definition/positionnement/>.
- Béatrice Granguillot et Francis Gradguillot. (2015). *Introduction à la comptabilité*. France: Gualino Editeur, Lextenso Editions.
- Chicoine, L. (1997). *Etudes d'urbanisme à Cap-Haïtien*. Dessau International Ltd.
- Cincir, A. (2009, Février 20). <https://lenouveliste.com> . *Une approche intégrée en faveur de la petite enfance*.
- Clos, J. (2012). *Haïti profil urbain du Cap-Haïtien*. Paris: ONU Habitat.
- Couchar, F. (1996). Thématique : Anthropologie et psychanalyse. Dans F. Couchar, *Identité culturelle, religion et pratique vaudou en Haïti* (pp. 64-65). Journal des anthropologues.
- Dictionnaire. (s.d.). Définition de résultat. <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/resultat/>.
- Direction de la petite enfance. (1982). *Projet d'établissement de la halte-garderie de Bel-Air*. Angoulême, France: Direction de la petite enfance.
- Gaity, D. (2009). *Formation de la personnalité des enfants de la rue de Port-auPrince*. Port-au-Prince: Université d'Etat d'Haïti.

- GO, E. d. (2021). Choisir le statut d'entreprise individuelle. <https://www.manager-go.com/creation-entreprise/entreprise-individuelle>.
- GO, E. M. (2022). Mesure et améliorer la rentabilité de l'entreprise. <https://www.manager-go.com/finance/rentabilite-de-entreprise.htm>.
- Guillermie, P. (2015). *La comptabilité pas à pas*. Paris: Vuibert Pratique.
- HAUMONTE, A. (2021). <https://www.l-expert-comptable.com/>. *La durée d'amortissement d'une immobilisation*.
- Jean-Noel, Y. (2010). *La démocratie locale dans la commune de Cap-Haïtien*. Port-au-Prince: Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA).
- Joseph, T. (2020). *Réhabilitation de la place publique Saint-Jacques le Majeur dans la commune de plaine du Nord en Juillet 2021*. Cap-Haïtien: Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion du Cap-Haïtien .
- Journalmetro. (2015, Juin 15). <https://journalmetro.com> . *Intimidation à la garderie: un problème ignoré*.
- Keeley, B. r. (2007). *Le Capital Humain, comment le savoir détermine notre vie*. Paris: OCDE.
- Laleau, W. (2012). *Services d'appui aux entreprises*. Port-au-Prince.
- Larousse, D. (s.d.). Définition de garderie. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/garderie/36134> .
- Larousse, D. (s.d.). Définition de suivi. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/suivi/75313>.
- Larousse, D. (s.d.). Définition d'évaluation. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/%C3%A9valuation/31794>.
- Larousse, D. (s.d.). Définition du mot impact. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/impact/41780>.
- Mur, S. (2021). La gestion des ressources humaines. <https://www.appvizer.fr/magazine/ressources-humaines/systeme-dinformation-rh-sirh/gestion-des-ressources-humaines>.

Naitreetgrandir. (2020, mai). www.naitreetgrandir.com/fr . *L'adaptation à la garderie*.

OCHA. (2021). Aperçu des besoins humanitaires en Haïti.

Santé, A. t. (2019, Juillet 8). L'importance de la famille dans le développement des enfants.
<https://amelioresetasante.com>.

Service d'Analyse de Politique Fiscale (SAPF). (2013). *Sommaire de la politique fiscale : exercice fiscale 2012-2013*. Port-au-Prince: Ministère de l'Economie et des Finances.

Statut : l'entreprise individuelle (EI). (s.d.). <https://info-tpi.fr/L-entreprise-individuelle-EI-4#>.

Unité de la planification et d'évaluation. (2011). *Rapport de la carte sanitaire du département du Nord*. Ministère de la Santé Publique et de la Population.

ANNEXES

- a- Concernant la position géographique du local.
- b- Concernant le prix du service.
- c- Concernant le traitement des enfants.
- d- Concernant l'horaire de fonctionnement.
- e- Autres attentes.

ANNEXE II : PRO FORMA

Librairie ROYALE du Nord
Rue S & 10 L, Cap-Haïtien Haïti (W.I)
Tel. : (509) 3604-3243 / 43609214

PDG : Wilner Gédéon

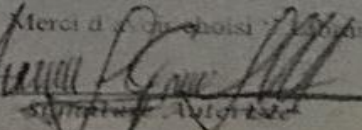
Cash ☐	N° _____
Crédit ☐	Date : <u>23</u> / <u>11</u> / <u>21</u>

Nom du Client : _____

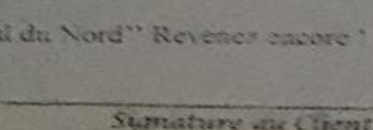
Qté	Description	Prix Unité	Montant
1	Perforateur		1250
1	Boîte Agrafe		150
1	Agrafeuse Bostich		750
1	Caisse Papier 8 1/2 x 11		4000
1	Boite Castable 8 1/2 x 11		800
1	Boite Trombonne		200
1	calculatrice Anka		1000
1	Boite Crayon (3D?)	30	150
8	Boite plume bleue (3D)		100
1	boite enveloppe blanc		1300
1	Boite sursisoir		75
3	Odeurs regu	100	300
		Total	10'075

Avance	Balance
--------	---------

Merci d'avoir choisi "Librairie Royale du Nord". Revendez encore !



Signature Autorité



Signature du Client

Annexe II. 1 : Fournitures de bureau

2/22/22, 3:36 PM Amazon.sg Shopping Cart



Pantum PB-211EV Black Toner Cartridge Compatible with Pantum
In stock
Shipped from and sold by Amazon US
Eligible for FREE international delivery
Gift options not available. Learn more
Qty: 2 [Delete](#) [Save for later](#)



Pantum M6552NW All-in-One Wireless Monochrome Laser Printer **S\$295.41**
In stock
Shipped from and sold by Amazon US
Eligible for FREE international delivery
Gift options not available. Learn more
Qty: 1 [Delete](#) [Save for later](#)



HP 14-Inch HD Display Intel Celeron 4GB RAM 64GB eMMC Win 10 Laptop **S\$368.18**
In stock
Shipped from and sold by Amazon US
Eligible for FREE international delivery
Gift options not available. Learn more
Qty: 3 [Delete](#) [Save for later](#)

Subtotal (15 items): S\$2,778.85

Annexe II. 2: Matériels de bureau

ANNEXE III: LISTE DES TAXES ET IMPÔTS

Liste des taxes	Montant annuel
Taxes sur chiffres d'affaires (TCA/10%)	464 400,00
Impôt sur le revenu (30%)	415 233,59
TCT sur bénéfice	13 841,12
Patente	2 500,00
Matricule fiscale de l'entreprise	2 500,00
Carte d'identité professionnelle	1 000,00
Licence de produits inflammables	1 000,00
Taxes et impôts sur salaires	328 750,00
Timbre bilan (ouverture et fermeture)	2 000,00
Taxes sur masse salariale	38 400,00
Paieement au MCI	718,00
Total Taxes et impôts	1 270 342,71

ANNEXE IV : PLAN COMPTABLE

CHARTRE DE COMPTE	
1000- Actif ➤ 1010- Petite caisse ➤ 1020- Banque ➤ 1030- Clients ➤ 1210- Autres à recevoir ➤ 1310- Inventaire fournitures ➤ 1320- Inventaire autres ➤ 1610-Matériels de bureau et équipements ➤ 1620- Amortissement ➤ 1710 - Amortissement cumulé	4000- Revenus ➤ 4010- Revenus garderie ➤ 4020- Revenus amende ➤ 4030- Autres revenus
2100- Comptes à payer ➤ 2110- Salaire à payer ➤ 2120- Intérêts à payer ➤ 2130- ONA à payer ➤ 2140- FDU à payer ➤ 2150- CAS à payer ➤ 2160– CFGDCT à payer ➤ 2170- IRI à payer ➤ 2180- Boni à payer ➤ 2190- Autres à payer	6000- Charges ➤ 6010- Salaire ➤ 6020- Boni ➤ 6030- ONA ➤ 6040- Taxes et impôts ➤ 6050- Internet et téléphone ➤ 6110- Entretien et réparation ➤ 6120- Remboursement emprunt ➤ 6130- Loyer ➤ 6140- Autres charges

plan financier et budget projet gaderie projet Katia Florvil - Excel (Product Activation Fa

FILE

HOME

INSERT

PAGE LAYOUT

FORMULAS

DATA

REVIEW

VIEW

QuickBooks

Cut

Copy

Paste

Format Painter

Clipboard

Times New Roma

16

A

A

B

I

U

Font

Wrap Text

Merge & Center

Alignment

General

\$

%

0.00

0.00

Number

Conditional Formatting

Format as Table

Normal

Bad

Good

Check Cell

Explanatory ...

Followed

Styles

I24

X

✓

f_x

	A	B	C	D	E	F	G
1		0	1	2	3	4	5
2	Investissement	(500,000.00)					
3	Chiffres d'affaires		4,644,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00	4,680,000.00
4	Couts variables		(845,370.02)	(718,564.52)	(767,007.58)	(843,708.34)	(838,397.09)
5	Couts fixes		(3,307,992.71)	(3,157,992.71)	(3,157,992.71)	(3,332,992.71)	(3,332,992.71)
6	Amortissement		(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
7	BAII		390,637.26	523,442.77	474,999.70	223,298.95	408,610.20
8	Interets		300,000.00	251,511.23	188,475.84	106,529.82	-
9	BAI		90,637.26	271,931.53	286,523.87	116,769.12	408,610.20
10	Impot		9,063.73	27,193.15	28,652.39	11,676.91	40,861.02
11	Resultats		81,573.54	244,738.38	257,871.48	105,092.21	367,749.18
12	Dotation / amortissement		100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
13	CAF		181,573.54	344,738.38	357,871.48	205,092.21	467,749.18
14	Cash flow actualises	(500,000.00)	162,119.23	274,823.33	254,725.85	130,339.81	265,413.44
15	Cumul des cash flows actualises		162,119.23	436,942.56	691,668.41	822,008.22	1,087,421.66
16		interet	0.12				
17	VAN (cumul des cash flows - investissement)= B14 + NPV (0.12 ,C13,D13,E13,F13,G13)					587,421.66	
18	Vu que la VAN est positive, notre projet est donc notre investissement est rentable						
19	TRI = IRR (B14:G14)			32%			
20	IP (indice de profitabilité)= (G15/B14)*-1			2.17			
21	sur chaque 1 gourde investie, nous aurons un rendement de 1,17 gourde						
22	DRC	1 et 2	n	3			
23		436,942.56	500,000.00	691,668.41			
24		63,057.44		254,725.85			
25		0.24755023 équivalent à 2 mois 26 jours					
26	d'où le DRC = 2 ans 2mois 26 jours						