

PROJET DE FIN D'ETUDES

POUR L'OBTENTION DE DU DIPLOME

LICENCE PROFESSIONNELLE FILIERE BANQUE ASSURANCE

SUJET :
BOULANGERIE ET PATISSERIE



Elaboré par :

Encadré par :

DR Med Moussa Med Moctar

- *Lalla Mohamed Mahmoud merry E026804*
- *Manitou sidi Mohamed E026843*
- *Khadijetou sidi telly E027333*
- *Mariem sid' Elmokhtar BOUK E026778*

ANNEE UNIVERSITAIRE 2023-2024

Sommaire

Dédicace
Remerciement.....
Introduction.....
I. Contexte du projet.....
II. Etude technique.....
III. Etude du marché.....
IV. Etude financier.....
Stratégie marketing.....
Conclusion.....

Dédicace

Nous dédions ce travail :

À nos chers parents : Pour votre aide, vos encouragements, vos motivations et votre soutien morale, durant toutes notre vie ; veuillez accepter ce travail comme un symbole des remerciements, de gratitude et d'amour.

À nos frères et sœurs : Nous dédions notre travail à vous nos sources d'espoir, et de force pour affronter toutes les difficultés de vie.

À tous nos proches ami (e) s et toutes les personnes qui nous ont aidé de près ou de loin

Nous dédions aussi ce projet de fin d'étude à tous les professeurs qui ont contribué à notre Éducation.

Remerciements :

Tout d'abord nous voulons remercier du fond du cœur notre encadrant Mr : Med Moussa Med Moctar qui

A accepté de nous encadrer durant l'élaboration de ce projet ;

Et qui nous a donné l'opportunité d'avoir une bonne supervision.

On vous remercie pour votre gentillesse et votre disponibilité à répondre nos questions

Malgré votre occupation, merci pour la qualité de vos réponses.

Nous adressons nos remerciements spécialement à nos parents qui nous ont aidé, supporté et

Nous avons encouragé moralement. Que Dieu vous protège

Nos remerciements à toutes les professeurs qui nous ont enseigné durant nos cours

Universitaire.

Merci pour toutes les personnes qui nous ont soutenus et nous ont permis de tenir pendant ces

Années d'études.

Nos remerciements vont aussi à tous nos amis et les relatifs possédant une place particulière

Dans nos cœurs

Liste des tableaux

1. Tableau d'équipement
2. Tableau personnel
3. Tableau Achats prévisionnels
4. Tableau Charge personnelle
5. Tableau Charges d'Exploitation prévisionnel
6. Tableau des charges pour trois ans
7. Tableau Ventes prévisionnelles
8. Tableau de chiffre d'affaires
9. Tableau Compte d'exploitation prévisionnel
10. Tableau Immobilisations
11. Tableau de l'Amortissement pour l'année N (matériel de bureau info)
12. Tableau de l'Amortissement pour l'année N (MOBILIERS DE BURREAUX)
13. Tableau de l'Amortissement pour l'année N (Matériel d'exploitation)
14. Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (matériel de bureau info)
15. Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (MOBILIERS DE BURREAUX)
16. Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (Matériel d'exploitation)
17. Tableau Fonds de roulement initial
18. Tableau de schéma de financement
19. Tableau de Remboursement de la dette avec un amortissement constant
20. Tableau bilan d'ouverture
21. Tableau plan de trésorerie
22. Tableau Compte de résultat prévisionnel
23. Tableau AFFECTATION DU RESULTAT
24. Tableau les bilans Prévisionnels
25. Tableau analyse par les ratios
26. Tableau Cash-flow
27. Tableau de calcul de Délai de récupération du capital investi (DRCI)

LISTE DES ABREVIATIONS

MRU: ouguiya

SWOT: Strength, Weakness, Opportunities and Threats

PESTEL : Politique, Économique, Socioculturel, Technologique, Écologique, Légal

FRI : fonds de roulement

BFRI : besoin en fonds de roulement initial

CRD : capital restant dû

VAN : valeur actuelle nette

CF : cash-flow

IP : Indice de profitabilité

TRI : taux de rentabilité interne

DRCI : Délai de récupération du capital investi

LISTE DES FIGURES

Figure 1

Figure 2

Figure 3

Figure 4

Figure 5

Figure 6

Figure 7

Figure 8

Figure 9

Figure 10

Figure 11

Figure 12

Figure 13

Figure 14

Figure 15

Figure 16

Introduction :

Dans le cadre de notre dernière année de licence professionnelle à l'université de Nouakchott, nous devons mettre en pratique les outils théoriques et méthodologiques acquis au cours de notre formation universitaire en effectuant un projet de fin d'étude. Notre groupe est constitué de quatre étudiants, nous nous sommes lancés sur ce projet, C'est une occasion pour nous de mettre en pratique nos connaissances acquises lors de ces années académiques et également préparer l'avenir pour une intégration dans la vie professionnelle.

Dans l'effervescente scène culinaire d'aujourd'hui, émergent des concepts uniques qui transcendent le simple acte de se nourrir pour devenir des expériences sensorielles mémorables. Notre idée de boulangerie pâtisserie s'inscrit dans cette tendance, offrant bien plus que des produits de qualité supérieure. À travers **[Ladies Sweets]**, nous aspirons à créer un havre de délices où la tradition artisanale se mêle à l'innovation moderne pour éblouir les palais et éveiller les émotions.

Le choix de cette idée découle d'une passion profonde pour l'art de la pâtisserie et d'une observation attentive des besoins et des désirs des consommateurs actuels. En constatant une demande croissante pour des produits de boulangerie de qualité, alliant saveur authentique et esthétique raffinée, nous avons été inspirés à créer une destination où chaque création est une œuvre d'art comestible, élaborée avec soin et amour.

Les perspectives de **[Ladies Sweets]** sont prometteuses, tant sur le plan de la satisfaction client que sur celui de la croissance économique. En offrant une expérience gustative exceptionnelle et un service attentionné, nous visons à fidéliser une clientèle fidèle et à attirer de nouveaux adeptes. De plus, en explorant des avenues telles que la personnalisation des commandes, les événements spéciaux et la collaboration avec d'autres acteurs de la gastronomie locale, nous anticipons un potentiel d'expansion et de diversification qui permettra à notre boulangerie pâtisserie de rayonner dans la communauté et au-delà.

I. Contexte du projet

1. Définition du projet :

Une boulangerie pâtisserie est un endroit où sont préparés et vendus du pain, des viennoiseries, des gâteaux, des tartes et d'autres produits de boulangerie et de pâtisserie. C'est un lieu où les artisans boulangers et pâtisseries utilisent leur savoir-faire pour créer des produits délicieux et appétissants. Les boulangeries pâtisseries sont souvent appréciées pour leur odeur alléchante de pain frais et pour la variété de leurs créations sucrées. C'est un endroit où l'on peut satisfaire ses envies de douceurs et découvrir de nouvelles saveurs.

2. Caractéristiques :

Notre boulangerie vous propose une variété de plats délicieux ! Il propose du pain frais et divers produits de boulangerie tels que des gâteaux, des croissants et des pâtisseries. Il propose également une belle sélection de douceurs telles que des gâteaux, tartes et autres pâtisseries sucrées. C'est à des prix bas qui ne sont pas disponibles dans d'autres boulangeries

3. Avantage :

Notre projet facilitera la tâche des habitants de cette région, premièrement, en leur fournissant de bons produits de boulangerie, servis lors de fêtes et à de nombreuses occasions, et en leur permettant ainsi d'économiser du temps et des efforts dans leur préparation. Aspects positifs, tels que la réduction du taux de chômage et la création d'opportunités d'emploi pour les jeunes hommes et femmes de cette région.

4. Forme juridique :

La forme juridique de notre entreprise sera SARL (société à responsabilités limitées), pour les avantages que procurent cette forme de société qui seront analysés ci-dessous :

- Présentation de la spécificité de la SARL : La société à responsabilité limitée (SARL) est la forme la plus courante de société. Elle est composée au minimum de deux associés. Les associés peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Le capital est fixé librement par les associés et il est divisé en parts sociales et non en actions.
- Pourquoi le choix de la forme d'une SARL : Les avantages procurés par la SARL sont essentiellement liés à son caractère de société de capitaux.

Le premier avantage de la SARL par rapport à l'entreprise individuelle est de permettre de s'associer à un partenaire. Cela peut être utile si le projet d'entreprise a été monté en commun avec plusieurs personnes ou si on cherche un partenaire financier pour nous aider dans notre développement.

- La limitation de la responsabilité des associés : La SARL, comme les autres sociétés de capitaux, limite la responsabilité des associés à leurs apports. La SARL aura ainsi sa vie propre qui ne sera pas directement affectée par les événements pouvant survenir au niveau de la personne de ses associés.
- La simplicité de fonctionnement : Le mode de fonctionnement de la structure n'est jamais très compliqué. Notons à cet égard que les décisions collectives ne nécessitent pas une réunion des associés, sauf pour l'approbation des comptes, et la réduction de capital, le gérant dispose de pouvoirs étendus.
- Formalités juridiques de constitution : De nos jours les démarches pour créer une entreprise sont plus faciles que jamais grâce au guichet unique qui centralise toutes les formalités requises à travers un formulaire unique qu'il met à votre disposition et sur lequel figurent tous les renseignements exigés par la législation ou la réglementation pour la création d'une société quelle qu'en soit la forme. Par conséquent, nous pouvons créer notre société en moins de 48h.

5. Implémentation :

Le centre principal de notre projet ou boulangerie sera « AIOUNE », car il n'y a pas de concurrents dans cette région. Notre projet sera le premier du genre là-bas, donc il attirera l'attention de tous, nous avons donc choisi «AIOUNE ».

6. Dénomination & logo :

Pour déterminer la marque de notre entreprise Nous nous sommes assuré que la Dénomination et le logo de la société soit en relation avec notre activité pour représenter notre mission et attire notre marché cible. Un produit peut être identifié par deux éléments : • La marque : c'est un signe, un symbole, un dessin... qui permet d'identifier les biens et services d'un vendeur. Elle sert de véhiculer l'image de l'entreprise au public et se différencier des autres concurrents. Pour le consommateur, la marque permet d'identifier le produit, d'avoir une garantie et de communiquer une image, c'est un style de vie

- ❖ **Le logo** : c'est le reflet de l'identité de l'entreprise. Il porte les couleurs et les valeurs associées à l'image de l'entreprise. C'est un élément qui attire l'œil et qui permet aux clients de se souvenir de la société et de son activité principale. Donc c'est un élément qui ne doit être négligé, il faut respecter certains éléments

Slogan : Nous avons choisi comme slogan pour notre entreprise le nom «Ladies Sweets»

Logo : Nous avons également recherché des logos de compétition pour nous assurer que notre logo se démarquerait et ne serait pas éclipsé. Avec d'autres boulangeries, nous avons choisi notre logo :



7. Structure :

La structure d'une entreprise de services peut varier en fonction de la taille, de la portée et du type de services offerts. Cependant, voici la structure de base de notre entreprise :

a) Direction générale :

La direction générale Représenté dans le gérant, responsable de la vision et de la stratégie de l'entreprise. Il prend des décisions importantes sur la croissance de l'entreprise, la gestion des risques, la planification stratégique et l'allocation des ressources.

b) Département de la Production :

- Chef Pâtissier : Responsable de la création et de la production des pâtisseries, des desserts et des viennoiseries.
- Chef Boulangerie : Responsable de la préparation et de la cuisson des pains et des produits de boulangerie.
- Équipe de Production : Personnel chargé d'assister le chef pâtissier et le boulanger dans leurs tâches quotidiennes.

c) Département des Ventes et du Service Client :

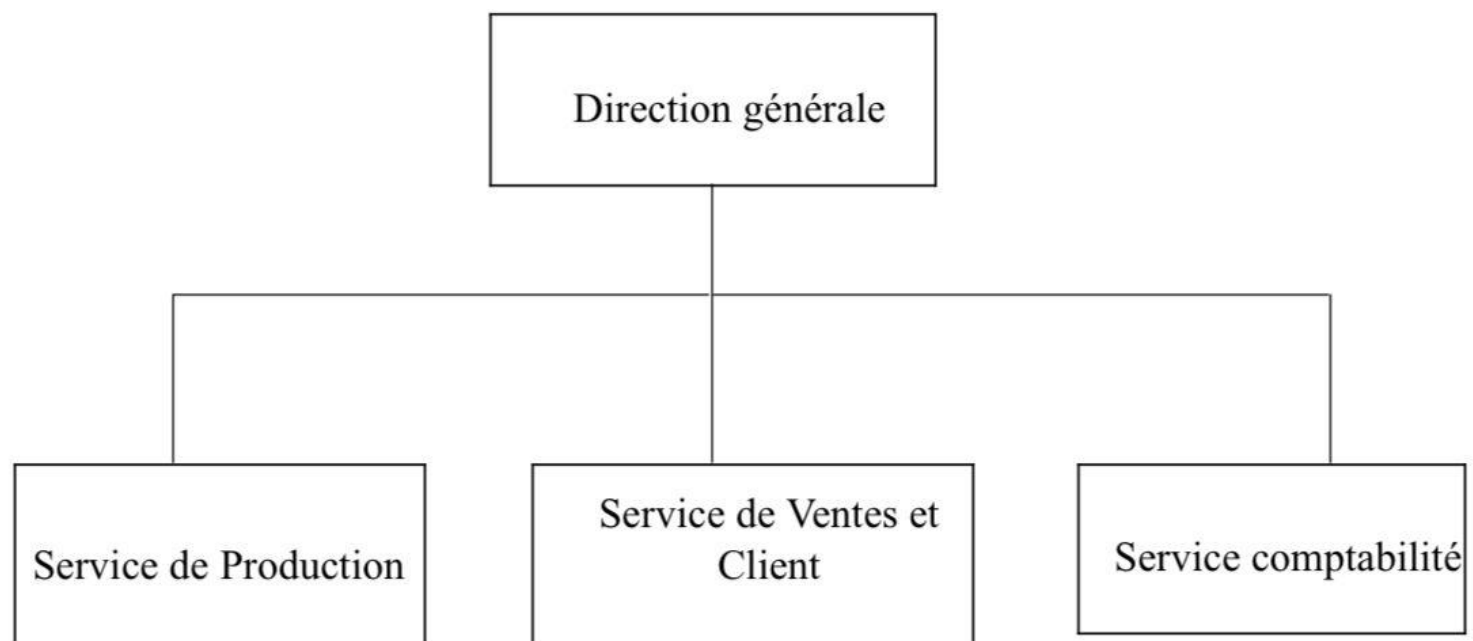
- Responsable des Ventes : Responsable de la gestion des ventes, de la promotion des produits et de l'interaction avec la clientèle.
- Équipe de Vente : Personnel chargé de l'accueil des clients, de la prise de commandes et de la gestion des transactions.

- Service Client : Personnel chargé d'assurer un service clientèle de qualité, de répondre aux questions des clients et de résoudre les problèmes éventuels.

d) Département Administratif et Financier :

- Responsable Administratif et Financier : Responsable de la gestion administrative, financière et comptable du projet.
- Gestionnaire des Stocks : Responsable de la gestion des stocks, des commandes de fournitures et de la gestion des inventaires.

8. Organigramme :



II. Etude technique

A partir de l'étude technique nous identifions l'ensemble des moyens en hommes, en locaux, en matériels... qui sont nécessaires pour assurer la continuité du fonctionnement de notre projet, et pour que nous atteignons nos objectifs commerciaux

1. Equipements :

Nature	Caractéristiques	Quantité	Prix Unitaire	Prix Total
1. Ordinateur Fixe (unité + écran)	Matériel Bureau info	1	10 000	10 000
2. Table bureau	Mobilier de bureau	1	3 000	3 000
3. Chaise bureau	Mobilier de bureau	3	1 000	3 000
4. Chaise employés	Mobilier de bureau	2	2 000	4 000
5. Camera	Matériels de bureaux	6	3 000	18 000
6. Four à pain	Matériel d'exploit	1	700 000	700 000
7. Pétrin grand	Matériel d'exploit	1	40 000	40 000
8. Table de travail	Matériel d'exploit	2	300	600
9. Balance	Matériel d'exploit	1	300	300
10. Moules à pain	Matériel d'exploit	40	1 500	60 000
11. Chariot	Matériel d'exploit	4	2 500	10 000
12. Four de pâtisserie	Matériel d'exploit	2	2 500	5 000
13. Pétrin Petit	Matériel d'exploit	2	20 000	40 000
14. Laminoir	Matériel d'exploit	1	20 000	20 000
15. Réfrigérateur	Matériel d'exploit	2	5 000	10 000
16. Réfrigérateurs vitrines	Matériel d'exploit	1	8 000	8 000
17. Matériel de cuisine	Matériel d'exploit	-	10 000	10 000
18. Climatiseur	Matériel de bureau	4	8 000	32 000
19. Vitrine de présentation	Matériel d'exploit	1	8 000	8 000
TOTAL				981 900

2. Personnel

Nombre	Fonction	Salaire Mensuel	ITS	Personnel
1	Gérant	7 500	168.75	6956.25
1	Chef pâtisserie	6 500	26.25	6148.75
1	Chef boulangerie	6 500	26.25	6148.75
6	Equipe de production	5 000	0	5 900
1	Responsable de vente	5 500	0	5 225
2	Equipe de vente	4 000	0	3 800
1	Responsable de cuisine	5 500	0	5 225
1	Comptable	6 000	0	5 700
1	Gestionnaire de stocks	5 000	0	4 750
1	Platon	1 000	0	950
TOTALE		81 500	4 100	77 203. 75

III. Etude de marche

Il n'y a pas de boulangeries à l'Aioune, donc nous avons mené une étude de marché pour comprendre les besoins des futurs clients, tels que les salaires, les types de friandises préférées, et les préférences sucrées ou salées, afin de fournir ce qui sera le plus consommé. Cette étude nous fournit des informations essentielles sur notre marché cible, permettant de vérifier précisément les besoins des consommateurs, évaluer les besoins en services, et prédire l'évolution du marché. Elle nous permettra de développer une politique commerciale, un plan marketing et de planifier les ressources nécessaires à notre projet, réduisant ainsi les risques d'échec.

En rédigeant un questionnaire, nous avons confirmé les résultats de notre analyse de marché et compris les attentes des clients potentiels. Cette étude nous a permis de connaître nos futurs clients, leurs exigences et leurs besoins, primaires et secondaires, adaptant ainsi nos services à leurs besoins. Nous utiliserons ces résultats pour mieux gérer nos clients et répondre à la forte demande. En tant qu'adhérents, nous avons décidé que les fondateurs devraient se tourner vers une démographie diversifiée pour trouver le plus de clients possibles.

1. La demande et l'offre :

a. Offre :

La Boulangerie et Pâtisserie propose une gamme variée de pains, mini-pains, croissants, gâteaux et desserts, mettant l'accent sur la fraîcheur et la qualité artisanale de nos produits. Nous répondons à la demande croissante de produits de boulangerie et de pâtisserie dans la région en offrant une expérience gustative exceptionnelle à nos clients.

b. Demande :

Nous avons identifié une demande croissante pour des produits de boulangerie et de pâtisserie de qualité dans notre région, en raison du manque d'options disponibles jusqu'à présent. Les résidents locaux et les visiteurs sont à la recherche de produits frais et savoureux pour combler leurs besoins en matière de collations et de desserts.

c. Concurrence :

Bien qu'il n'y ait pas de pâtisserie directement concurrente dans la région, nous sommes conscients de la concurrence indirecte des boulangeries et pâtisseries situées dans les villes voisines. Cependant, notre positionnement unique et notre offre de produits différenciée nous permettent de nous démarquer sur le marché local.

d. Fournisseurs :

Nous établissons des partenariats avec des fournisseurs locaux et régionaux pour garantir la fraîcheur et la qualité de nos ingrédients. En nous approvisionnant localement autant que possible, nous contribuons également à soutenir l'économie locale et à promouvoir le développement durable.

e. Client :

Nos clients potentiels comprennent les habitants de la région, les familles, les jeunes professionnels, les touristes de passage et toute personne recherchant des produits de boulangerie et de pâtisserie frais et délicieux.

2. Etude de l'environnement :

L'environnement exerce une influence sur l'activité et le développement de notre entreprise, donc sa connaissance doit permettre de déceler les opportunités à saisir et les menaces sur le marché ainsi que les forces et faiblesse de notre entreprise

a. Analyse SWOT :**Forces :**

- Expertise culinaire et créativité pour produire des produits de haute qualité et innovants.
- Emplacement stratégique pour attirer un flux de clients potentiels.
- Engagement envers la qualité des produits pour renforcer la réputation de l'entreprise

Faiblesses :

- Coûts initiaux élevés pour lancer l'entreprise.
- Défi de trouver et de maintenir une main-d'œuvre qualifiée.
- Gestion du temps nécessaire pour répondre à la demande tout en évitant le gaspillage.

Opportunités :

- Tendances alimentaires favorables aux produits artisanaux et faits maison.
- Élargissement du marché avec des produits diversifiés répondant aux besoins des clients.
- Participation à des événements spéciaux pour promouvoir l'entreprise.
- Offrir des services de traiteur pour générer des revenus supplémentaires.

Menaces :

- Changements réglementaires impactant les opérations.
- Fluctuations des prix des matières premières pouvant affecter les coûts de production.
- Saisonnalité de la demande nécessitant une planification attentive.
- Évolution des préférences des consommateurs nécessitant une boulangerie et pâtisserie.

b. Analyse PESTEL**Politique :**

Nous devons naviguer dans les réglementations locales en matière de licences alimentaires et de normes de sécurité pour nous assurer que notre entreprise respecte toutes les exigences légales.

Économique :

Notre projet s'articule autour de la viabilité financière dans une région sans boulangerie ni pâtisserie. Nous devons évaluer le pouvoir d'achat local et trouver des moyens de rendre nos produits abordables tout en assurant notre rentabilité.

Sociologique :

Il est important pour nous de comprendre les préférences alimentaires et les besoins de la population locale afin d'adapter notre offre de produits pour répondre à leurs attentes et devenir une partie intégrante de la communauté.

Technologique :

Nous envisageons d'intégrer des solutions technologiques pour améliorer l'efficacité de notre entreprise, telles que des systèmes de commande en ligne pour faciliter l'achat de nos produits et des équipements modernes pour garantir une production efficace.

Environnemental :

Nous nous engageons à minimiser notre impact environnemental en utilisant des ingrédients durables, en réduisant les déchets et en adoptant des pratiques respectueuses de l'environnement dans tous les aspects de notre entreprise.

Légal :

Nous veillerons à obtenir tous les permis nécessaires pour exploiter notre boulangerie et pâtisserie, ainsi qu'à respecter les normes d'hygiène alimentaire et les réglementations en matière de sécurité.

3. Etude de la demande (questionnaire et statistique) :

Nous avons distribué un questionnaire sur un échantillon de 133 personnes afin de savoir quels sont les types de friandises préférées des habitants de la région et d'autres personnes, et il comprend également leurs revenus mensuels et d'autres informations qui nous aident à connaître les quantités que nous utiliserons. Ils ont aimé notre idée et nous ont encouragés. À nous de le faire.

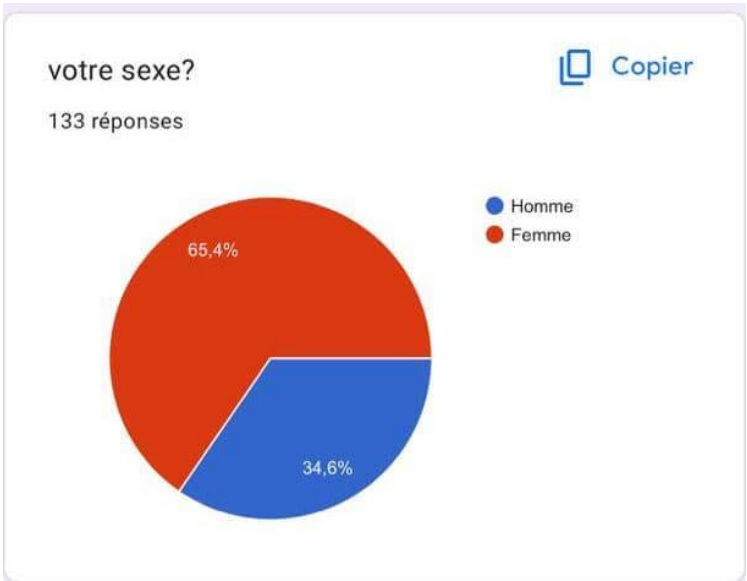


Figure1

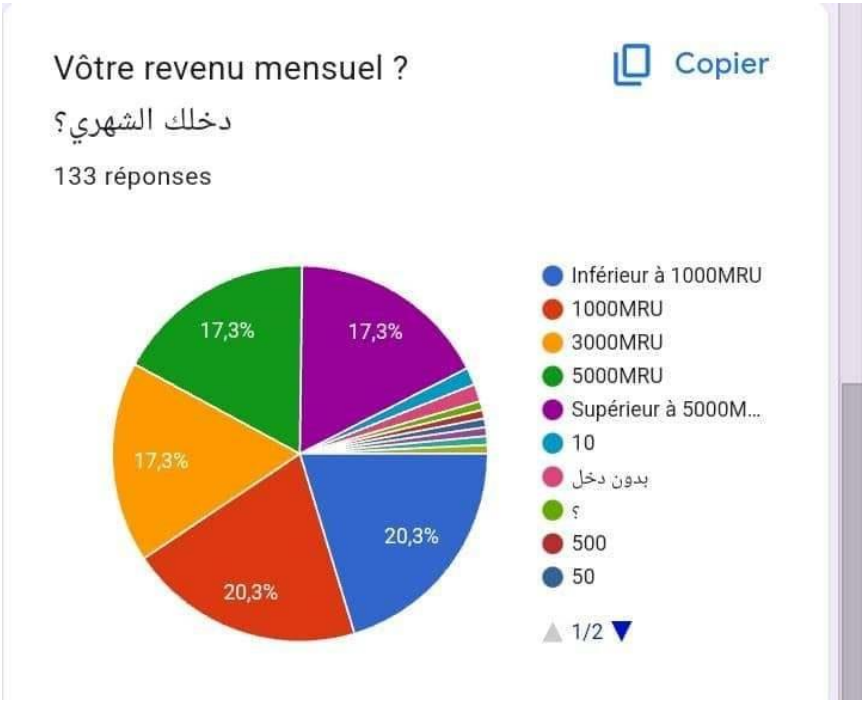


Figure2

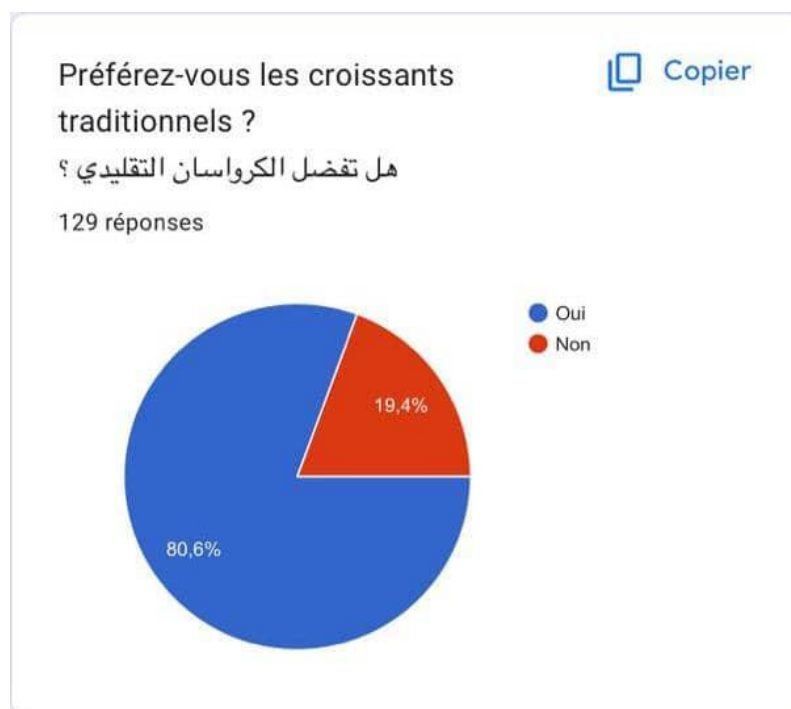


Figure3



Figure4



Figure5



Figure6



Figure7



Figure8



Figure9



Figure10

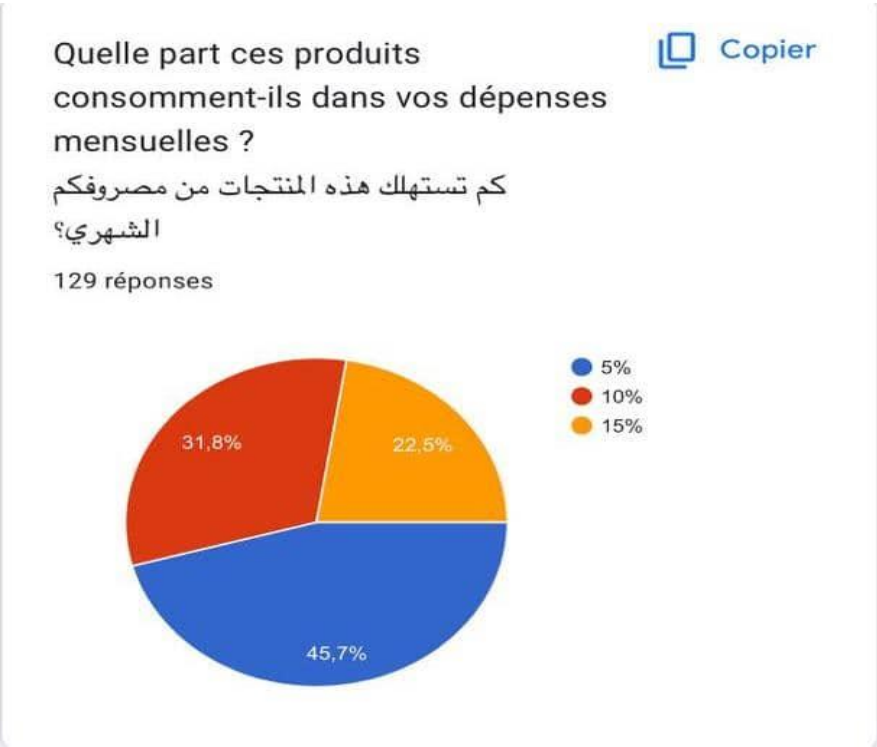


Figure11

IV. Etude financière

Une étude financière d'un projet de fin d'étude englobe l'évaluation détaillée des aspects financiers d'un projet dans le cadre d'une étude académique ou professionnelle. Elle comprend l'analyse des coûts, des revenus, des flux de trésorerie, des investissements nécessaires et de la rentabilité attendue. Cette étude vise à fournir une compréhension approfondie de la viabilité économique du projet, ainsi que des recommandations pour optimiser sa performance financière. Elle peut également inclure des analyses de sensibilité pour évaluer les risques et les opportunités associés au projet.

A. Compte de gestion

Est un rapport financier qui présente les revenus, les dépenses, les bénéfices ou les pertes d'une organisation ou d'une entreprise sur une période donnée. Il aide à évaluer les performances de l'organisation et à comprendre comment utiliser les ressources financières pour atteindre les objectifs financiers spécifiques. Le compte de gestion comprend également des analyses et des informations supplémentaires qui aident la direction à prendre les bonnes décisions stratégiques pour l'avenir.

1) Charge prévisionnelle

a. Achats prévisionnels :

Nature du produit	Quantité	Prix unitaire	Prévision mensuelle	Prévision annuelle
Farine boulangerie	30	800	24 000	288 000
Levure boulangerie	10	300	3 000	36 000
Sel	1	600	600	7 200
Farine pâtisserie	120	200	24 000	288 000
Œufs	60	150	4 500	54 000
Sucre	4	1 200	4 800	57 600
Lait	30	300	9 000	108 000
Huile	30	650	19 500	234 000
Levure chi Mique	2	200	400	4 800
Produits de cuisine	-	4 000	120 000	1 440 000
TOTAUX			209 800	2 517 600

b. Charge personnelle

Nombre	Fonction	Salaire Mensuel	CNSS		CNAM		ITS	Personnel	Entreprise
			ESE 13%	EMPL 1%	ESE 5%	EMPL 4%			
1	Gérant	7 500	975	75	375	300	168.75	6956.25	8 850
1	Chef pâtisserie	6 500	845	65	325	260	26.25	6148.75	7 670
1	Chef boulangerie	6 500	845	65	325	260	26.25	6148.75	7 670
6	Equipe de production								
	EP1	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
	EP2	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
	EP3	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
	EP4	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
	EP5	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
	EP6	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
1	Responsable des ventes	5 500	715	55	275	220	0	5 225	6 490
2	Equipe de vente								
	EV1	4 000	520	40	200	160	0	3 800	4 720
	EV2	4 000	520	40	200	160	0	3 800	4 720
1	Responsable de cuisine	5 500	715	55	275	220	0	5 225	6 490
11	Comptable	6 000	780	60	300	240	0	5 700	7 080
1	Gestionnaire de Stocks	5 000	650	50	250	200	0	4 750	5 900
1	Platon	1 000	130	10	50	40	0	950	1 180
TOTAL		81 500	11 410		7 335		4 100	77 203,75	96 170

c. Charges d'Exploitation prévisionnel :

Nature de la charge	Prévision mensuelle	Prévision annuelle
Achats des matières premières	209 800	2 517 600
Loyer	20 000	240 000
Eau et Electricité	21 500	129 000
Achat Emballage	1 500	18 000
Impôts et taxe	2 000	12 000
Charge personnel	96 170	1 154 040
TOTAL DES CHARGES	350 970	4 070 640

Tableau des charges d'exploitation pour trois ans

On estime que les charges d'exploitation augmentent de 7% chaque année

Libellés/ Années	2025	2026	2027
Achats des matières premières	2 571 600	2 751 612	2 944 224,84
Loyer	240 000	256 800	274 776
Eau et Electricité	129 000	138 030	147 692,1
Achat emballage	18 000	19 260	20 608,2
Impôts et taxe	12 000	12 840	13 738,8
Charge personnel	1 154 040	1 234 822.8	1 321 260.39
(Amortissement	862 005	862 005	862 005
Remboursement du crédit	150 000	150 000	150 000
Total des charges d'exploitation	5 136 645	5 425 369.8	5 734 305.33

2) Ventes prévisionnelles :

Nature du produit	Quantité	Prix unitaire	Prévision mensuelle	Prévision annuelle
Pain	600	10	6 000	72 000
Croissant	900	10	9 000	108 000
Desserts	300	100	30 000	360 000
Gâteaux	900	200	180 000	2 160 000
MADLIN	600	10	6 000	72 000
Pizza	900	150	135 000	1 620 000
AI Baghlawi	150	20	3 000	36 000
Sanboussa	1800	10	18 000	216 000
Crêpe	600	50	30 000	360 000
Opera	600	50	30 000	360 000
Batboute	600	50	30 000	360 000
TOTAUX			477 000	5 724 000

On estime que le chiffre d’affaires augmente de 12% chaque année à l’autre à raison du manque de concurrents dans cette région.

Années	2025	2026	2027
CA	5 724 000	6 410 880	7 180 185.6

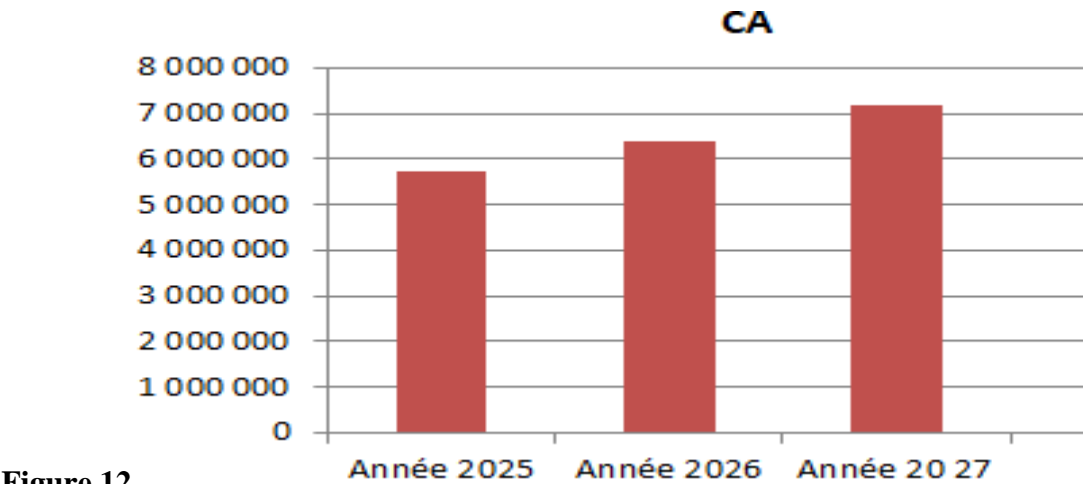


Figure 12

3) Compte d'exploitation prévisionnel :

Nature	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
CA	0	0	477 000	477 000	477 000	477 000
Produit d'exploitation	0	0	477 000	477 000	477 000	477 000
Achat de métiers premier	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800
Loyer	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Eau électricité	0	21 500	0	21 500	0	21 500
Achat Emballage	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Impôt et Taxe	0	2 000	0	2 000	0	2 000
Charge Personnel	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170
Amortissement	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034
Remboursement	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500
Total des Charges d'exploitation	410 004	433 504	410 004	433 504	410 004	433 504
Résultat net	-410 004	-433 504	66 996	43 496	66 996	43 496

Nature	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
CA	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000
Produit d'exploitation	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000
Achat de matière premier	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800
Loyer	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Eau électricité	0	21 500	0	21 500	0	21 500
Achat Emballage	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Impôt et Taxe	0	2 000	0	2 000	0	2 000
Charge Personnel	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170
Amortissement	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034
Remboursement du crédit	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500
Total des Charges d'exploitation	410 004	433 504	410 004	433 504	410 004	433 504
Résultat net	66 996	43 496	66 996	43 496	66 996	43 496

B. L'investissement initial

L'investissement est nécessaire pour le financement des activités à long terme de notre entreprise. Le montant à investir nécessite donc une grande somme d'argent pour acquérir les Immobilisations.

1. Immobilisations

Tableau d'immobilisations

Nature	Caractéristiques	Quantité	Prix Unitaire	Prix Total
IMMOBILISATION INCORPORELLES				0
IMMOBILISATION CORPORELLES				
MATERIELS DE BUREAUX& I NFORMATIQUE				60 000
Ordinateur Fixe	Matériel Bureau info	1	10 000	10 000
Camera	Matériel Bureau info	6	3 000	18 000
Climatiseur	Matériel Bureau info	4	8 000	32 000
MOBILIERS DE BURREAUX				10 000
Table bureau	Mobilier de bureau	1	3 000	3 000
Chaise bureau	Mobilier de bureau	3	1 000	3 000
Chaise employés	Mobilier de bureau	2	2 000	4 000
Matériel d'exploitation				911 900
Four à pain	Matériel d'exploit	1	700 000	700 000
Pétrin grand	Matériel d'exploit	1	40 000	40 000
Table de travail	Matériel d'exploit	2	300	600
Balance	Matériel d'exploit	1	300	300
Moules à pain	Matériel d'exploit	40	1 500	60 000
Chariot	Matériel d'exploit	4	2 500	10 000
Four de pâtisserie	Matériel d'exploit	2	2 500	5 000
Pétrin Petit	Matériel d'exploit	2	20 000	40 000
Laminoir	Matériel d'exploit	1	20 000	20 000
Réfrigérateur	Matériel d'exploit	2	5 000	10 000
Réfrigérateurs vitrines	Matériel d'exploit	1	8 000	8 000
Matériel de la cuisine	Matériel d'exploit	-	10 000	10 000
Vitrine de présentation	Matériel d'exploit	1	8 000	8 000
TOTAUX				981 900

Ce tableau nous donne le résumé des immobilisations avec leurs montants respectifs. Afin de rendre pertinente notre étude, il nous faut des chiffres pour estimer la valeur de chaque immobilisation. Le montant total des immobilisations s'élève donc à 981 900

2. Amortissement

L'amortissement est une constatation comptable d'une dépréciation de la valeur d'un actif. En fait, la somme amortissable d'un actif doit donc être répartie systématiquement en fonction de sa durée probable d'utilisation.

En principe, sa répartition sur chaque année vient égaliser le montant de la valeur d'origine de l'actif quand la durée probable d'utilisation parvient à son terme. Ainsi, pour pouvoir valoriser chaque année cette dépréciation, notre entreprise a recours à la méthode d'amortissement linéaire formulée ainsi :

Amortissement linéaire = valeur d'origine × taux d'amortissement linéaire
Taux d'amortissement linéaire = 100/ Durée de vues de l'immobilisation
Valeur nette comptable = valeur d'origine - Cumul d'amortissement

Tableau de l'Amortissement pour l'année N (matériel de bureau info)

Nature	Valeur	DVI (Ans)	Amortissement annuel					Amortissement mensuel
			Taux	Antérieur	Période	Cumulé	VNC	
Ordinateur Fixe	10 000	4	25%	0	2 500	2 500	7 500	625
Camera	18 000	4	25%	0	4 500	4 500	13 500	1 125
Climatiseur	32 000	4	25%	0	8 000	8 000	24 000	200
TOTAL	60 000				15 000	15 000	45 000	1950

Tableau de l'Amortissement pour l'année N (MOBILIERS DE BURREAUX)

Nature	Valeur	DVI (Ans)	Amortissement annuel					Amortissement mensuel
			Taux	Antérieur	Période	Cumulé	VNC	
Table bureau	3 000	10	10%	0	300	300	2 700	225
Chaise bureau	3 000	10	10%	0	300	300	2 700	225
Chaise employés	4 000	10	10%	0	400	400	3 600	300
TOTAL	10 000				1 000	1 000	9 000	750

Tableau de l'Amortissement pour l'année N (Matériel d'exploitation)

Nature	Valeur	DVI (Ans)	Amortissement annuel					Amortissement mensuel
			Taux	Antérieur	Période	Cumulé	VNC	
Four à pain	700 000	10	10%	0	70 000	70 000	630 000	52 500
Pétrin grand	40 000	15	7%	0	2 800	2 800	37 200	3 100
Table de travail	600	5	20%	0	120	120	480	40
Balance	300	4	25%	0	75	75	225	19
Moules à pain	60 000	5	20%	0	12 000	12 000	48 000	4 000
Chariot	10 000	10	10%	0	1 000	1 000	9 000	750
Four de pâtisserie	5 000	10	10%	0	500	500	4 500	375
Pétrin Petit	40 000	15	7%	0	2 800	2 800	37 200	3 100
Laminoir	20 000	10	10%	0	2 000	2 000	18 000	1 500
Réfrigérateur	10 000	10	10%	0	1 000	1 000	9 000	750
Réfrigérateurs vitrines	8 000	10	10%	0	800	800	7 200	600
Vitrine de présentation	8 000	10	10%	0	800	800	7 200	600
TOTAL	901 900				93 895	93 895	808 005	67 334

Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (matériel de bureau info)

Désignation	Taux	Vo	N	N+1	N+2	VNC
Ordinateur fixe	25%	10 000	2 500	2 500	2 500	2 500
Camera	25%	18 000	4 500	4 500	4 500	4 500
Climatiseur	25%	32 000	8 000	8 000	8 000	8 000
TOTAL		60 000	15 000	15 000	15 000	15 000

Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (MOBILIERS DE BUREAUX)

Désignation	Taux	Vo	N	N+1	N+2	VNC
Table bureau	10%	3 000	300	300	300	2 100
Chaise bureau	10%	3000	300	300	300	2 100
Chaise employés	10%	4 000	400	400	400	2 800
TOTAL		10 000	1 000	1 000	1 000	7 000

Tableau de l'Amortissement pour les trois premières années (Matériel d'exploitation)

Désignation	Taux	Vo	N	N+1	N+2	VNC
Four à pain	10%	700 000	70 000	70 000	70 000	490 000
Pétrin grand	7%	40 000	2 800	2 800	2 800	31 600
Table de travail	20%	600	120	120	120	240
Balance	25%	300	75	75	75	75
Moules à pain	20%	60 000	12 000	12 000	12 000	24 000
Chariot	10%	10 000	1 000	1 000	1 000	7 000
Four de pâtisserie	10%	5000	500	500	500	3 500
Pétrin Petit	7%	40 000	2 800	2 800	2 800	31 600
Laminoir	10%	20 000	2 000	2 000	2 000	14 000
Réfrigérateur	10%	10 000	1 000	1 000	1 000	7 000
Réfrigérateurs vitrines	10%	8 000	800	800	800	5 600
Vitrine de présentation	10%	8 000	800	800	800	5 600
TOTAL		901 900	93 895	93 895	93 895	620 215

Le taux d'amortissement appliqué est un taux linéaire. La différence entre la valeur d'origine d'un actif et l'annuité, donne la valeur comptable nette.

3. Fonds de roulement initial

Ce sont des dépenses à engager par l'entreprise durant le premier mois de l'exploitation. Ce montant sera imputé sur le schéma de financement. Ce fonds représente les sommes nécessaires pour combler les charges d'exploitation correspondant aux activités de l'entreprise pendant la phase de démarrage du projet.

Nature	Montant
Achat matières premières/marchandises	209 800
Loyer	20 000
Eau et électricité	21 500
Achat d'emballage	4 500
Impôt et Taxe	2 000
Charge personnelle	288 510
Total du Fonds de roulement	546 310

Donc pour avoir une sûreté face à une éventuelle difficulté financière, nous avons besoin d'un fonds de roulement pour trois mois, les charges y afférentes s'élèvent à **546 310 MRU**. Ainsi le tableau ci-après récapitule les investissements totaux nécessaires pour le bon déroulement de l'activité

Désignation	Montant
Immobilisation	981 900
Fonds de roulement initial	546 310
TOTAL	1 528 210

4. Financement

Sur le plan de financement les associés ont décidé de financer le projet par un capital de 1 000 000 MRU l'entreprise ne dispose que d'une partie des fonds pour le projet, en effet, après la négociation avec des banques, nous avons choisi la Banque **BCI** comme source d'emprunt après avoir comparé avec des autres banques, Le taux d'intérêt au BCI est de 12 %. Le schéma de financement s'annonce donc ainsi :

Tableau de schéma de financement

Nature	Montant
Equipements	981 900
Frais d'établissement (Aménagement du local et autres)	0
Total d'Investissement	981 900
Achat matières premières/marchandises	209 800
Loyer	20 000
Eau et électricité	21 500
Achat d'emballage	4 500
Impôt et Taxe	2 000
Charge personnelle	288 510
Total du Fonds de roulement	546 310
Montant du Capital Initial Requis	1 528 210

5. Remboursement de dette

Les dettes sont des sommes empruntées par l’entreprise auprès des institutions financières. Les conditions d’emprunt dépendent du statut des prêteurs. Les prêteurs sont les banques. Pour notre cas, la **BCI** est notre bailleur.

Comme nous l’avons mentionné précédemment, l’entreprise va négocier un emprunt d’une somme de **600 000 MRU** auprès de la BCI, remboursable en **4 ans** avec un taux d’intérêt annuel de **12 %**.

Ce tableau met en exergue le montant annuel que l’entreprise doit classer (amortissement, intérêts d’emprunt) ainsi que celui du capital restant dû au début de chaque année.

Remboursement de la dette avec un amortissement constant

Année	Capital principal	Intérêt	Amortissement	Anuite	CRD
1	600 000	72 000	150 000	222 000	450 000
2	450 000	54 000	150 000	204 000	300 000
3	300 000	36 000	150 000	186 000	150 000
4	150 000	18 000	150 000	168 000	0

Au début de la première année, nous disposerons d’un emprunt d’une valeur de 600 000 MRU en dégageant le montant d’amortissement sur cette année, il reste donc un montant de 450 000 MRU du capital à amortir dans la deuxième année et ainsi de suite jusqu’à la troisième année.

Nous y utilisons le système d’amortissement linéaire constant. Ci-après les formules ayant servi à établir dans le tableau

Amortissement = valeur d’origine de l’emprunt / durée de remboursement
Avec
Capital restant dû = capital — amortissement
Avec
Annuité = amortissement + Intérêts

Les amortissements sont obtenus par le rapport entre la somme initialement empruntée et la durée de remboursement de cette somme. Cette durée est de 4 ans pour notre cas. La somme des intérêts et les amortissements constituent les annuités telles que les intérêts sont le produit du capital et le taux d'emprunt accordé par la BCI. La différence entre le capital et l'amortissement donne le capital restant dû et cette dernière va devenir le capital pour l'année suivante et ainsi de suite jusqu'à la quatrième année.

C. Bilan D'ouverture

ACTIF		PASSIF	
DESIGNATION	<u>MONTANT</u>	DESIGNATION	MONTANT
Matériels d'exploitation	911 900	Capital social	1 000 000
Mobiliers de bureau	10 000		
Matériels de bureau informatique	60 000		
		Emprunt Bancaire	600 000
Banque	618 100		
TOTAL ACTIF	1 600 000	TOTAL PASSIF	1 600 000

D. Plan de trésorerie

Désignation	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Encaissement						
Apport des associés	1 000 000	0	0	0	0	0
Emprunt	600 000	0	0	0	0	0
Chiffre d'affaires	0	0	477 000	477 000	477 000	477 000
Total des encaissements	1 600 000	0	477 000	477 000	477 000	477 000
Décaissement						
Equipement	981 900	0	0	0	0	0
Achat du matière premier	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800
Loyer	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Eau et Électricité	0	21 500	0	21 500	0	21 500
Achat emballage	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Impôts et taxe	0	2 000	0	2 000	0	2 000
Charge personnel	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170
Amortissement	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034
Remboursement du crédit	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500
Total des décaissements	1 391 904	433 504	410 004	433 504	410 004	433 504
Solde Trésorerie	208 096	-433 504	66 996	43 496	66 996	43 496

Cumule Solde Trésorerie	208 096	-225 408	-158 412	-114 916	-47 920	-4 424
-------------------------	---------	----------	----------	----------	---------	--------

Désignation	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Encaissement						
Apport des associés	0	0	0	0	0	0
Emprunt	0	0	0	0	0	0
Chiffre d'affaires	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000
Total des encaissements	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000	477 000
Décaissement						
Equipement	0	0	0	0	0	0
Achat du matière premier	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800	209 800
Loyer	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Eau et Électricité	0	21 500	0	21 500	0	21 500
Achat emballage	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Impôts et taxe	0	2 000	0	2 000	0	2 000
Charge personnel	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170	96 170
Amortissement	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034	70 034
Remboursement du crédit	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500
Total des décaissements	410 004	433 504	410 004	433 504	410 004	433 504
Solde Trésorerie	66 996	43 496	66 996	43 496	66 996	43 496
Cumule Solde Trésorerie	62 572	106 068	173 064	216 560	283 556	327 052

E. Compte de résultat prévisionnel

Libellés/ Années	2025	2026	2027
Chiffre d'affaires	5 724 000	6 410 880	7 180 185.6
Achats des matières premières	2 571 600	2 751 612	2 944 224,84
Loyer	240 000	256 800	274 776
Eau et Electricité	129 000	138 030	147 692,1
Achat emballage	18 000	19 260	20 608,2
Impôts et taxe	12 000	12 840	13 738,8
Charge personnel	1 154 040	1 234 822.8	1 321 260.39
(Amortissement	862 005	862 005	862 005
Remboursement du crédit	150 000	150 000	150 000
Total des charges d'exploitation	5 136 645	5 425 369.8	5 734 305.33
Résultat d'exploitation	587 355	985 510.2	1 445 880.27
Produit financier	0	0	0
Charge financier	72 000	54 000	36 000
Résultat financier	-72 000	-54 000	-36 000
Résultat avant impôt	515 355	931 510.2	1 409 880.27
Impôts sur les bénéfices 25%	128 838.75	232 877.55	352 470.06
Résultat Net	386 516.25	698 632.65	1 057 410.21

F. Affectation du résultat

Elément	Anne 2025	Anne 2026	Anne 2027
Résultat de l'exercice SC	386 516.25	698 632.65	1 057 410.21
Reserve légal 5%	19 325 .81	34 931.63	52 870 .51
Reserve statutaire 8%	30 921.3	55 890.61	84 592.81
Dividende 30%	115 954 .87	209 589.79	317 223.06
Rapport au niveaux	220 314.26	398 220.62	602 723.82

G. Les Bilans Prévisionnels

Actif	2025	2026	2027	Passif	2025	2026	2027
Actif immobilisé				Capitaux propres			
Matériels d'exploitation	808 005	721 520	631 330	Capital Social	1 000 0000	1 000 0000	1 000 0000
Mobiliers de bureau	9 000	8 000	7 000	Reserve légale	19 325 .81	34 931.63	52 870 .51
Matériels de bureau Informatique	45 000	30 000	15 000	Reserve statutaire	30 921.3	55 890.61	84 592.81
				Report à niveau	220 314.26	398 220.62	602 723.82
				Résultat Net	386 516.25	698 632.65	1 057 410.21
				DLMT	450 000	300 000	150 000
Actif circulant				Passif circulant			
Disponibilité				Dividendes	115 954 .87	209 589.79	317 223.06
Banque	1 361 027.49	1 937 745.3	2 611 490.41				
Total Actif	2 223 032 .49	2 697 265.3	3 264 820.41	Total Passif	2 223 032 .49	2 697 265.3	3 264 820.41

H. Analyse par les ratios

Le ratio, c'est le rapport des deux phénomènes qui pourraient avoir des relations directes ou indirectes entre eux. Plus précisément, il s'agit de ratios de performance économique à partir desquels nous pouvons visualiser la contribution de l'entreprise à l'économie toute entière. Ainsi, les trois ratios ci-dessous seront à mettre en exergue :

Ratios	Formule	2025	2026	2027
Rentabilité financière	<u>Résultat Net</u>	<u>386 516,25</u>	<u>698 632,65</u>	<u>1 057 410,21</u>
	Capitaux propres	1 657 077,62	2 187 675,51	2 797 597,35
		= 0,23	= 0,31	= 0,37
Rentabilité économique	<u>Résultat d'exploitation</u>	<u>587 355</u>		
	Capitaux permanant	2 107 077,62	<u>985 510,2</u> 2 487 675,51	<u>1 445 880,24</u> 2 947 597,35
		= 0,27	= 0,39	= 0,49
Rentabilité de L'actif	<u>Résultat net</u>	<u>386 516.25</u>	<u>698 632.65</u>	<u>1 057 410.21</u>
	Actif total	2 223 032 .49	2 697 265.3	3 264 820.41
		= 0,17	= 0,25	= 0,32
Capacité d'autofinancement	Résultat net + DAP	386 516,25+862 005 = 1 248 521,25	698632,65+862 005 = 1 560 632,65	1 057 410,21+862 005 = 1 919 415,21

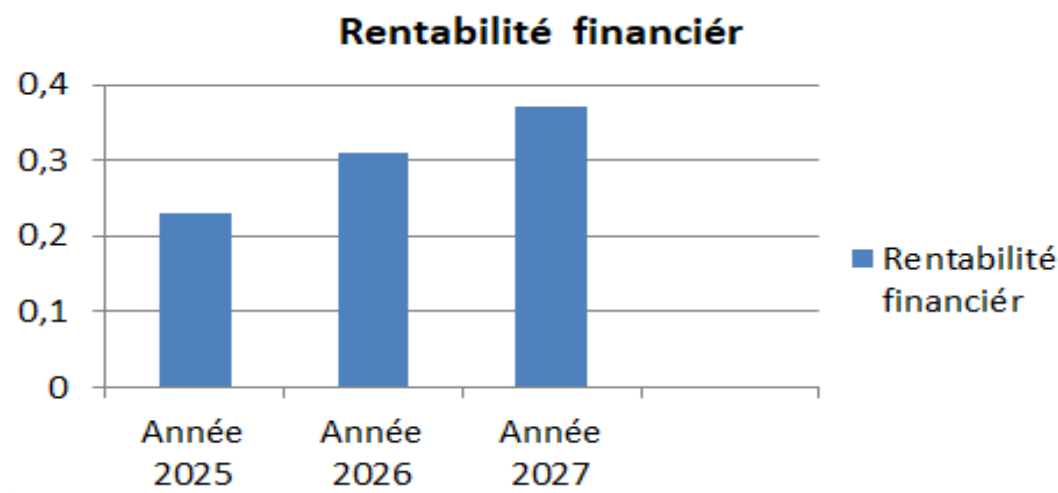


Figure 13

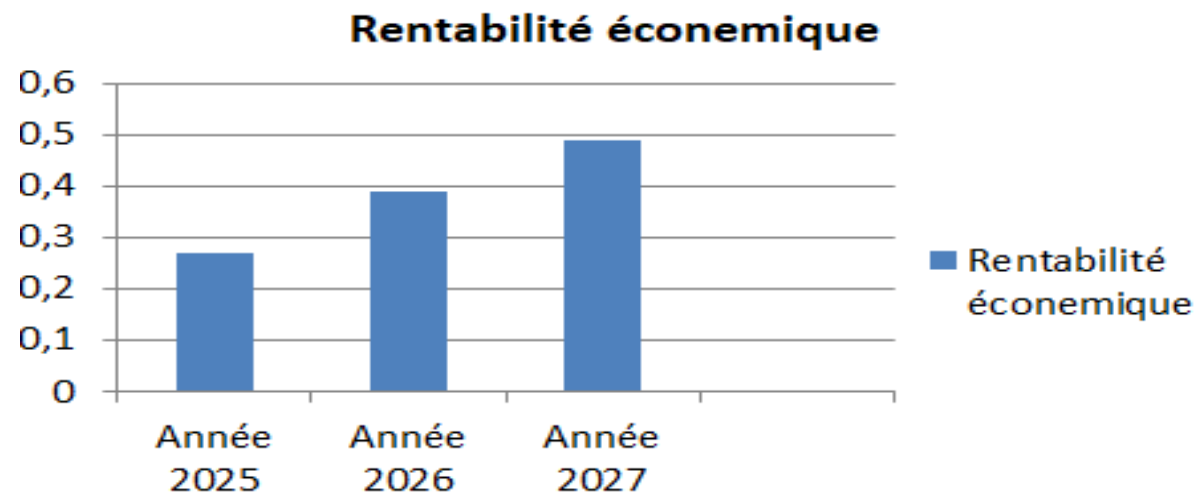


Figure 14

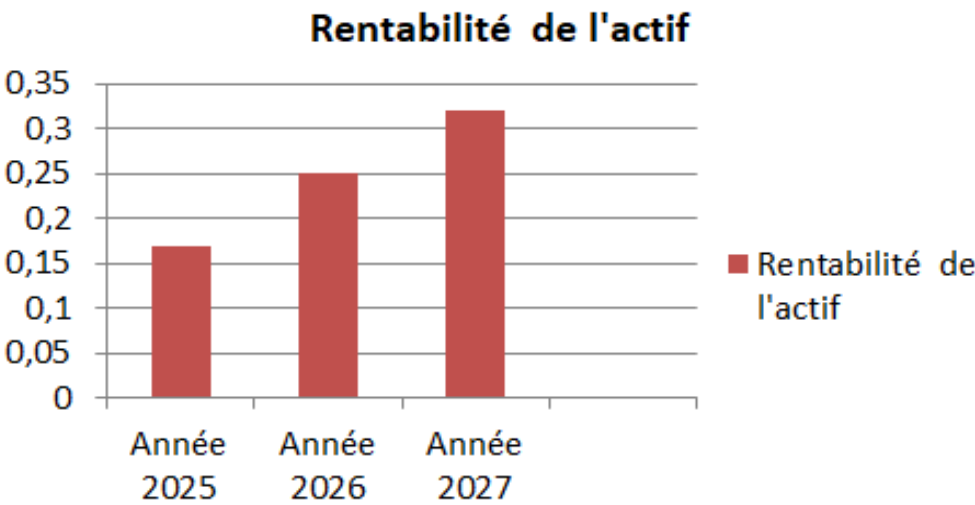


Figure 15

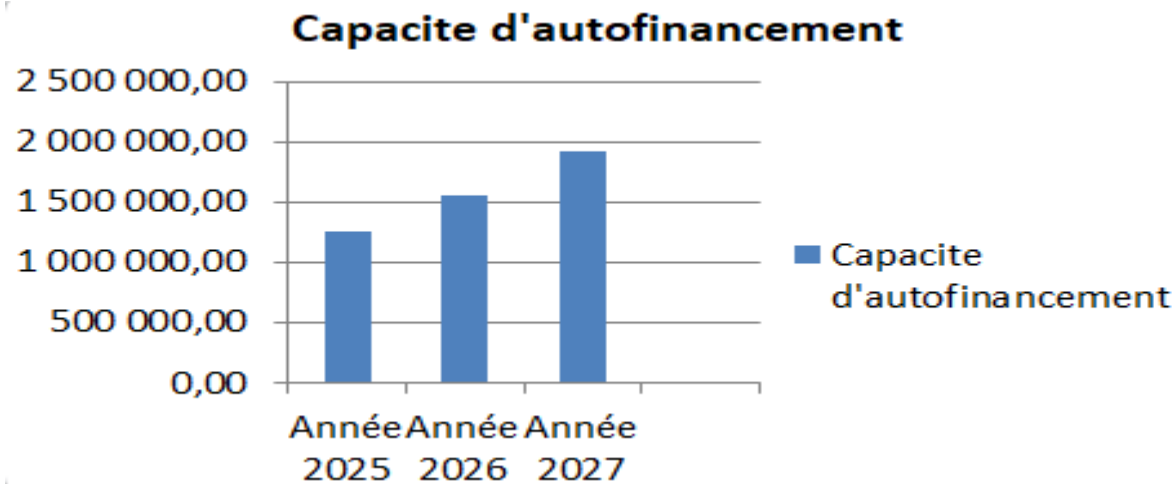


Figure 16

I. Les Evaluation du projet :

L'évaluation est un élément inséparable à l'exécution d'un projet. Elle permet de suivre notre situation après la réalisation. Après les différentes étapes de conduite de ce projet, le suivi et l'évaluation sont un moyen de vérification de l'efficience, l'efficacité et la viabilité. En fait, nous avons cinq outils d'évaluation qui nous permettent de diagnostiquer cette faisabilité du projet : la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité, la durée de récupération du capital investi

1. Valeur actuelle nette VAN

C'est le premier critère qui permet de constater directement la rentabilité d'un projet. Mais avant d'aborder la formule de la valeur actuelle nette, il faut calculer les cash-flows

Cash-flow

Désignation	0	1	2	3
Résultat net	0	386 516.25	698 632.65	1 057 410.21
DAP	0	862 005	862 005	862 005
Cash-flow	0	1 248 521.25	1 560 637.65	1 919 415.21
Actualisation	0	1.11	1.11	1.11
Cash-flow actuel	0	1 124 793.91	1 266 648.52	1 403 459.85

$$VAN = - \text{Capital investi} + \sum (CF / ((1+t) \wedge n))$$

Après calcul, les résultats peuvent être :

VAN >0, l'investissement est rentable
VAN=0, l'investissement est nul
VAN <0, l'investissement n'est pas rentable

$$\text{VAN} = -1\,528\,210 + 3794\,902.28$$

$$\text{VAN} = 2\,266\,692.28$$

D'après ce calcul, la VAN d'est largement supérieure à zéro, donc nous pouvons annoncer que le projet est rentable.

2. Indice de profitabilité (IP) :

Cet outil mesure le rapport entre le cash-flow et le montant de l'investissement initial. Dans le cas où cet indice est inférieur à un, il est préférable d'abandonner le projet puisqu'il n'apporte aucun profit. Il peut se formuler ainsi :

$$\text{IP} = 1 + \text{VAN} / \text{Capital investi}$$

$$\text{IP} = 2\,266\,692.28 / 1\,528\,210 = 1.48$$

$$\text{IP} = 1,48$$

Donc IP = 1.48 Cet indice de profitabilité est supérieur à 1, plus précisément 48% Cela veut dire que MRU du capital investi génère 48% de profit. Donc le projet est intéressant.

3. Taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est un taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette. Il est un outil de décision à l'investissement. Un projet d'investissement ne sera généralement retenu que si son TRI prévisible est suffisamment supérieur au taux d'intérêt bancaire. Il s'obtient donc à partir de la formule ci- après :

$$\text{VAN} = 0 \longrightarrow - \text{Capital investi} + \text{Somme} (\text{CF} / ((1 + \text{TRI})^n)) = 0$$

Taux=12% —>VAN = 2 266 692.28

Taux= TRI —>VAN= 0

Taux= 80% —>VAN =23790,96

$$\frac{-23\,790,96-2\,266\,692,28}{80\% - 11\%} = \frac{0-2\,266\,692,28}{\text{TRI} - 11\%}$$

$$\text{TRI} = \frac{2\,266\,692,28}{2\,290\,483,24} * 69\% + 11\% = 0,79 \text{ —> } 79\%$$

Après calcul, on trouve **TRI = 0.79** c'est-à-dire que le taux de rentabilité interne est égal à. 79% On constate que le projet est faisable

4. Le Délai de récupération du capital investi (DRCI) :

C’est le délai au bout duquel les cumuls des Cash-flow égalisent le montant d’investissement initial. En d’autres termes, c’est le temps nécessaire pour nous permettre de récupérer notre investissement. Elle est calculée de la manière

	Investissement initial	1	2	3
Cash-flow	-1 528 210	1 248 521.25	1 560 637.65	1 919 415.21
Cash-flow actualise	-1 528 210	1 124 793.91	1 266 648.52	1 403 459.85
Cumul Cash-flow	-1 528 210	-403 416.09	863 232.43	2 266 692.28

$$\frac{863\,232,43 - (-403\,416,09)}{2 - 1} = \frac{0 - (-403\,416,09)}{\text{DRCI} - 1}$$

$$\text{DRCI} = \frac{403\,416,09}{1\,266\,648,52} + 1$$

DRCI= 1.31

Après avoir effectué le calcul nécessaire, le délai de récupération du capital de notre projet est de :

DRCI= 1ans 3mois 21j 14 h 24 s

Stratégie marketing

1. Segmentation du marché :

Identifier les différents segments de la population locale, tels que les familles, les jeunes professionnels, les personnes âgées, et adapter notre offre en conséquence.

2. Positionnement :

Définir notre positionnement unique sur le marché en mettant en valeur notre artisanat, la fraîcheur de nos produits et notre engagement envers la qualité.

3. Politique de prix :

- Stratégie de pénétration : Proposer des prix attractifs pour attirer les clients dès le début et établir une base solide de fidélité.
- Différenciation des prix : Offrir des produits hauts de gamme à des prix plus élevés pour ceux qui recherchent une expérience de qualité supérieure.
- Stratégie de bundle : Créer des offres spéciales en regroupant certains produits pour encourager les clients à acheter davantage.
- Prix psychologiques : Utiliser des prix justes en terminant par .99 pour paraître plus attractif et abordable.

4. Distribution :

- Vente au détail : Vendre nos produits dans notre propre magasin ainsi que par le biais de points de vente supplémentaires tels que les marchés fermiers locaux ou les épiceries fines.
- Livraison : Proposer un service de livraison pour atteindre les clients qui ne peuvent pas se rendre en magasin.

5. Communication :

- Marketing digital : Utiliser les médias sociaux, un site web attrayant et des campagnes par e-mail pour promouvoir nos produits, partager des recettes, et interagir avec notre communauté.

6. Service client :

- Formation du personnel : S'assurer que notre équipe est bien formée pour offrir un service amical, informatif et personnalisé à chaque client.
- Programme de fidélité : Récompenser la fidélité des clients avec des offres spéciales, des réductions et des avantages exclusifs.

Conclusion :

Grâce à la formation que nous avons obtenue au Faculté des Sciences Juridiques et Economiques, nous avons pu mettre en œuvre le projet de fin d'études, qui est le métier de boulangerie et pâtisserie, c'est-à-dire la fabrication de pâte et de confiseries sous leurs différentes formes. C'était la première fois que nous devions gérer un projet de cette envergure, et ce fut une expérience distinctive, utile et très importante pour nous préparer au travail. Nous avons acquis... Des connaissances acquises au cours de cette formation et de la découverte de nouveaux magazines. Qui n'ont pas été enseignés. Nous avons également appris l'importance d'une bonne planification et d'une bonne gestion, car grâce à ces deux tâches, le projet passe d'un projet ordinaire à un projet réussi et développé, car tout projet est basé sur la façon de gérer et de planifier.

Nous avons également appris à travailler en groupe car cela rend le projet plus susceptible de se développer. C'était une expérience pleine de science et de connaissances, et grâce à cela, nous pouvons maintenant mettre en œuvre ce projet sur le terrain, grâce à la grande expérience que nous avons. Acquis grâce à cette expérience.

Références

Cours universitaire :

Pr. Ahmed Ragel. (2021). Comptabilité financière

Pr. Cemara (2023). Fiscalité.

Pr. Ahmed Ragel. (2023). Analyse financière.

Pr. Ahmed Ragel. (2022). Comptabilité des sociétés.

Pr. Moulaye (2023). Choix d'investissement.

FICHE SIGNALÉTIQUE DU PROJET**Nature du projet :** collectif**Nombre d'associés :** /_4_/

1- Nom du projet : LADY SWEETS

2- type d'activité : ARTISANATE

3- Emplacement: (Wilaya) _____ Aioun _____ / Moughataa _____ Aioun _____ /

4- Le coût total du projet : /_1_/_6_/_0_/_0_/_0_/_0_/_0_/_/

5- Le Financement recherché : /_6_/_0_/_0_/_0_/_0_/_0_/_/

6- L'apport des associés : /_1_/_0_/_0_/_0_/_0_/_0_/_/

7- La nature de la garantie à constituer : Une maison /___/ Chèques bancaires /___/

Terrain clôturé /___/ Terrain nu /___/ Autres _____ /

8- Le nombre d'emplois créés par le projet : /_16_/_/

Table des matières

Sommaire	2
Dédicace	3
Remerciements :	4
Liste des tableaux	5
LISTE DES ABREVIATIONS	6
LISTE DES FIGURES	6
Introduction :	7
I. Contexte du projet	8
1. Définition du projet :	8
2. Caractéristiques :	8
3. Avantage :	8
4. Forme juridique :	8
5. Implémentation :	9
6. Dénomination & logo :	9
7. Structure :	10
a) Direction générale :	10
b) Département de la Production :	10
c) Département des Ventes et du Service Client :	10
d) Département Administratif et Financier :	11
8. Organigramme :	11
II. Etude technique	12
1. Equipements :	12
2. Personnel	13
III. Etude de marche	14
1. La demande et l'offre :	14
a. Offre :	14
b. Demande :	14
c. Concurrence :	14
d. Fournisseurs :	14
e. Client :	15
2. Etude de l'environnement :	15
a. Analyse SWOT :	15
b. Analyse PESTEL	16
3. Etude de la demande (questionnaire et statistique) :	16

IV. Etude financière	23
A. Compte de gestion	23
1) Charge prévisionnelle	23
b. Charge personnelle	24
c. Charges d'Exploitation prévisionnel :	25
2) Ventes prévisionnelles :	26
3) Compte d'exploitation prévisionnel :	27
B. L'investissement initial	28
1. Immobilisations	28
2. Amortissement	29
3. Fonds de roulement initial	33
4. Financement	34
5. Remboursement de dette	35
C. Bilan D'ouverture	36
D. Plan de trésorerie	37
E. Compte de résultat prévisionnel	39
F. Affectation du résultat	40
G. Les Bilans Prévisionnels	41
H. Analyse par les ratios	42
I. Les Evaluation du projet :	45
1. Valeur actuelle nette VAN	45
2. Indice de profitabilité (IP) :	46
3. Taux de rentabilité interne (TRI)	46
4. Le Délai de récupération du capital investi (DRCI) :	47
Stratégie marketing	49
1. Segmentation du marché :	49
2. Positionnement :	49
3. Politique de prix :	49
4. Distribution :	49
5. Communication :	49
6. Service client :	49
Conclusion :	50
Références	51
FICHE SIGNALETIQUE DU PROJET	52

Annexes

Les matériels



Four à pain : essentiel pour la cuisson du pain

Pétrin : pour mélanger la pâte à pain.

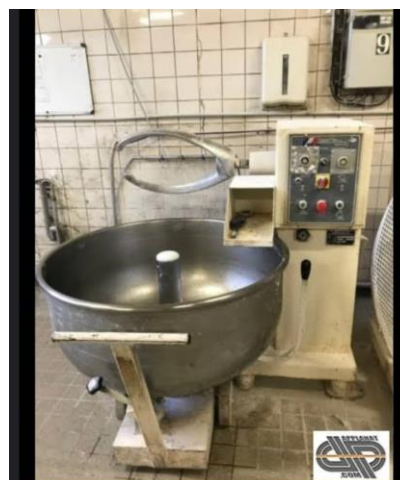
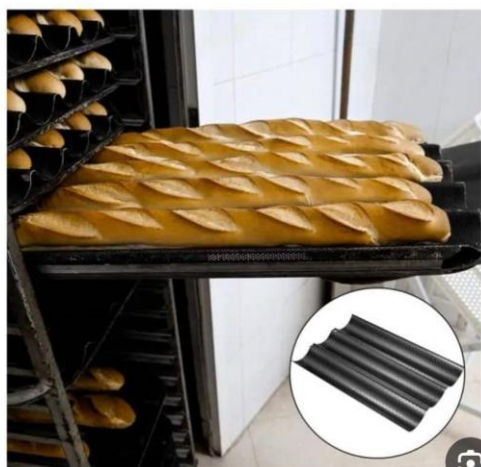




Table de travail : pour façonner et préparer la pâte.

Balance : pour mesurer précisément



Moules à pain : pour façonner la pâte en différentes formes.



Un chariot à pain est un équipement utilisé dans les boulangeries pour transporter et présenter les produits de boulangerie. Il est généralement constitué d'un cadre avec des étagères amovibles pour faciliter le transport et la présentation des pains et des viennoiseries dans le magasin.



Four de pâtisserie : pour cuire les gâteaux, les tartes, les biscuits, etc.



Pétrin petit : pour mélanger la pâte de la pâtisserie

Moules à gâteaux :

Pour cuire les gâteaux dans différentes formes et tailles.



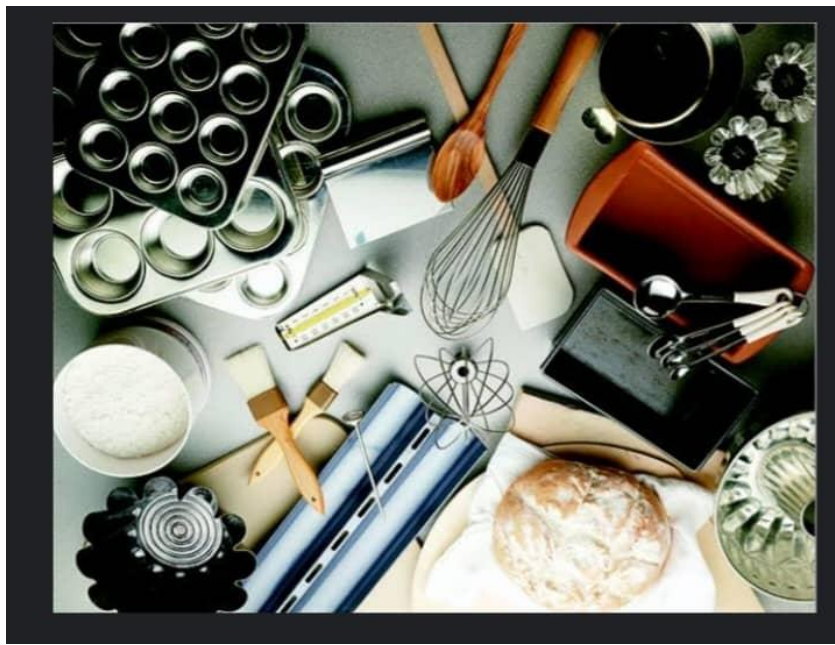
Un laminoir est un outil utilisé pour façonner des matériaux ou des pâtes en feuilles ou en plaques minces avec une épaisseur précise. En industrie, il travaille le métal, alors qu'en pâtisserie, il étale la pâte pour des recettes comme les pâtes feuilletées ou brisées.

Vitrine réfrigérée*: Pour exposer et frais tels que les pâtisseries, les tartes et les



conserver les produits desserts.

Vitrine de présentation : Pour exposer les produits de manière attrayante et les rendre visibles aux clients.



Poche à douille : pour décorer les gâteaux avec précision.

