



**PROJET DE FIN D'ÉTUDES**  
**Pour l'obtention de :**  
**LICENCE professionnelle en Banques et Assurance**

**Sujet :**

**Boulangerie-Pâtisserie  
Moderne**



**Préparé Par :**

**Encadrer Par : Dr. Mohamed Moussa**

- ❖ Ahmed Sidi Ahmed Gouwe B027131
- ❖ Oumoulkhérate Med Taleb B025520
- ❖ Abdoul Moussa Tall B026215
- ❖ Khatar Med Med Jedou B027884

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2023-2024**

### Dédicace :

Je tiens à dédier ce travail A ma chère maman pour son amour infini, pour son soutien incorporable, pour sa compréhension qui n'a pas

***D'équivalent, avec mes sentiments d'amour et de respect  
les plus chaleureux, à mon père, à qui je dois tant en tout,  
symbole du courage et de sacrifice,***

Sa patience et son aide m'ont toujours encouragée et soutenue au cours de la période de mes études, je souhaite que le travail soit un témoignage de ma profonde affection et reconnaissance du sacrifice de mon père.

## **Remerciement :**

On remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce projet.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir lieu sans l'aide et l'encadrement de **Dr. Med Moussa Mohamed El Moctar**, on le remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce projet.

Notre remerciement s'adresse également à tous nos professeurs pour leur générosité et la grande patience dont ils ont su faire preuve malgré leurs charges académiques et professionnelles.

# Sommaires :

DEDICACE : ..... 2

REMERCIEMENTS : ..... 3

INTRODUCTION : ..... 5

Chapitre 1 : Contexte de projet :.....10

Chapitre 2 : Développement des items de l’étude :.....19

# Introduction

**Introduction :** Après avoir étudié l'arène commerciale mauritanienne, nous avons constaté qu'il existe plusieurs projets à fort rendement commercial, dont les plus importants étaient un projet de boulangerie et de confiserie, un projet d'échange de voitures, un projet de vente de fruits, un projet de culture de légumes, un projet de barbier. Projet, et d'autres. Cependant, l'analyse commerciale nous a conduit à certains obstacles dans certains projets et nous a fait choisir un projet de boulangerie et de confiserie. Par exemple, nous avons constaté que le projet d'échange de voitures aurait un coût en capital élevé. Il est très important. Quant à la vente de fruits, le problème est qu'ils ne les consomment en grande quantité qu'à une certaine heure. Quant à la culture des légumes, il n'y avait pas assez de terres pour cultiver ce qui pourrait être très rentable d'un point de vue commercial. D'un projet de coiffeur, cela nous a amené à réaliser que la grande compétition se fera face au grand profit à tirer de ce projet. Finalement, nous sommes arrivés à la conclusion qu'un projet de boulangerie et de confiserie serait le plus approprié, et cela. En raison de son importance, le pain est un article de consommation quotidienne dont on ne peut se passer et dont la demande est grande.

Pour assurer la réussite de votre projet, vous devez déjà savoir quel type de boulangerie ouvrir, savoir-faire une étude de marché et un business plan.

Choisir quel type de boulangerie ouvrir

Artisanale ou industrielle ? En indépendant ou en franchisé ? Ouvrir une boulangerie artisanale ou industrielle

La boulangerie artisanale façonne son pain du pétrissage à la cuisson en passant par la fermentation, orchestrant chaque étape sur le lieu de vente. Pour les délices annexes tels que viennoiseries et pâtisseries, l'artisan-boulangier peut se rapprocher d'autres artisans ou même s'approvisionner chez des industriels.

Une boulangerie qui n'assume pas l'intégralité du processus de fabrication du pain ne peut prétendre au titre d'artisanale. Il s'agit alors d'une boulangerie industrielle.

1. La boulangerie acquiert la pâte préalablement congelée d'un industriel, pour ensuite s'occuper de la cuisson. Ici, elle devient un lieu de transformation, un terminal de cuisson.
2. Ou alors, elle achète le produit fini chez un artisan ou industriel pour le revendre. Elle n'est plus considérée comme une boulangerie, mais comme un dépôt de pain.

Ouvrir une boulangerie indépendante ou une franchise

Un boulanger indépendant est autonome. Ses recettes lui appartiennent et il confère à la boulangerie un savoir-faire et un cachet unique. Le boulanger forge son activité en toute liberté d'A à Z, mais doit tout construire par lui-même.

Sous l'égide d'une marque renommée, la boulangerie franchisée apporte la notoriété, des stratégies marketing, et des moyens de communication. En contrepartie, le boulanger franchisé se plie aux recettes et aux méthodes de fabrication imposées par la marque.

À travers ce projet, nous cherchons à contribuer à répondre aux besoins du marché, à créer des opportunités d'emploi pour les jeunes au chômage et à générer des bénéfices pour augmenter la production et la durabilité de notre projet.

### Choix de L'idée

Cette phase est la plus importante partie de tout le document, car c'est ici que nous choisirons l'idée pertinente de notre projet par rapport à certaines recherches détaillées et des étapes qui seront mentionnées ci-dessous.

#### ❖ Générations des idées

Dans cette partie, nous avons choisi les 5 projets les plus appropriés, car nous pensons qu'ils peuvent être réalisés, utiles et bénéfiques dans notre pays.

#### ❖ Le bilan personnel

Dans cette partie nous allons décrire les forces et les faiblesses, les opportunités et les menaces de chacun des projets mentionnés ci-dessous :

Projet N1	Création d'un centre d'infographie
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Multiplicité des clients</li><li>❖ Usage quotidien</li><li>❖ Travail 7/7</li><li>❖ Disponibilité de plusieurs services en même temps</li></ul>
<b>Faiblesses</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manque de travailleurs expérimentés dans le domaine</li><li>• Matériels coûteux</li></ul>
<b>opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Possibilité de récupération rapide du capital</li><li>• L'existence de zones validées pour activer ce projet en leurs seins</li></ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concurrence élevée</li></ul>



Projet N2	Auto-école
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peu de dépense</li> <li>• Multiplicité des clients</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmentation du prix du carburant</li> </ul>
<b>opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de récupération rapide du capital</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence élevée</li> <li>• La probabilité des accidents inattendue à cause des trous qui se trouve dans les routes</li> </ul>

<u>Projet N 3</u>	<u>Parc d'attraction local</u>
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attire les clients de tous les âges</li> <li>• Le lieu du parc est central, accessible à tout le monde</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souvent le travail est uniquement le weekend et les jours fériés</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diminution du chômage</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence très élevée</li> </ul>

# **Chapitre 1 :** **Contexte du Projet**

### **1) Définition du Projet :**

Un projet de boulangerie est un projet de fabrication de pain utilisant des équipements modernes qui contribue directement à approvisionner le marché alimentaire en denrées alimentaires bonnes et nécessaires. Sur la base de notre étude de ce projet, nous avons constaté qu'il existe deux types de boulangeries, comme nous l'avons mentionné précédemment. Nous avons choisi de porter notre étude sur les boulangeries industrielles, en raison de leur capacité à absorber les quantités requises de pain et de friandises sur le marché.

## **2) Les Caractéristiques :**

- l'organisation et l'administration dans les affaires
- la disponibilité pendant la semaine 7/7
- la qualification des employeurs
- disponibilité de plusieurs services en même temps
- nos services de livraisons sont disponibles

### **3) Les avantages :**

Les avantages fondamentaux de la boulangerie sont résumés comme suit :

- Elle fournit du pain
- Elle réduit le chômage des jeunes
- Elle génère un profit et de grandes retombées commerciales pour le propriétaire du projet.

#### **4) Forme Juridique :**

##### **1) Les étapes de créations**

*Les Éléments du Dossier Pour l'Autorisation d'une Boulangerie et/ou Pâtisserie*

- 1- Une demande adressée au Ministre chargé de l'Industrie pour l'autorisation.
  - 2- Une copie de la carte d'identité et des numéros de téléphone du propriétaire.
  - 3- Les coordonnées de l'emplacement de la boulangerie avec pâtisserie, ou de la boulangerie ou de la pâtisserie en construction, selon le System GPS.
  - 4- Le titre de propriété foncière ou un contrat de bail d'une durée d'au moins cinq ans.
  - 5- L'étude de faisabilité économique du projet (Boulangerie avec Pâtisserie ou Boulangerie ou Pâtisserie.
  - 6- Le Registre du Commerce RC.
  - 7- Le Numéro d'Identification Fiscale NIF.
  - 8- Attestation de la Caisse Nationale de la Sécurité Sociale CNSS.
  - 9- Une copie du cahier des charges des Boulangeries-Pâtisserie, signée par l'intéressé
  - 10- La quittance pour celles ouvertes à Nouakchott et Nouadhibou d'un montant de :
    - Quinze mille (15.000) MRU pour la boulangerie avec pâtisserie.
    - Dix mille (10.000) MRU pour la boulangerie.
    - Cinq mille (5.000) MRU pour la pâtisserie.
- La quittance pour celles ouvertes dans les wilayas du pays d'un montant de:
- Cinq mille (5.000) MRU pour la boulangerie avec la pâtisserie.
  - Trois mille (3.000) MRU pour la boulangerie.
  - Mille (1000) MRU pour la pâtisserie.

##### **2) Les types de notre entreprise :**

c'est une entreprise de société de responsabilité limitée SARL.

## **5) Implémentation**

La mise en place d'une boulangerie-pâtisserie moderne est une entreprise passionnante et exigeante. Voici quelques étapes clés pour vous aider à démarrer :

### **1. Planification et étude de marché :**

- Identifiez votre marché cible : Quels types de produits de boulangerie et de pâtisserie souhaitez-vous proposer ? Qui sont vos clients potentiels ?
- Étudiez la concurrence : Quelles sont les autres boulangeries-pâtisseries dans votre région ? Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?
- Établissez un plan d'affaires : Définissez vos objectifs, vos coûts, vos sources de financement et vos projections financières.

### **2. Choix de l'emplacement :**

- Trouvez un emplacement stratégique : Proximité des zones résidentielles, des écoles, des bureaux, etc.
- Assurez-vous que l'espace est conforme aux normes sanitaires et de sécurité.

### **3. Acquisition d'équipements et de fournitures :**

- Investissez dans des équipements de qualité : Four, pétrin, platine, étagères, etc.
- Achetez des matières premières de haute qualité : Farine, beurre, œufs, etc.

### **4. Conception du magasin :**

- Créez un espace accueillant et moderne pour vos clients.
- Pensez à l'agencement, à l'éclairage, à la décoration et à la signalétique.

### **5. Recrutement et formation du personnel :**

- Embauchez des boulangers, des pâtisseries et du personnel de vente compétents.
- Formez-les aux normes de qualité et de service.

### **6. Création du menu :**

- Proposer une variété de produits : Pains, viennoiseries, gâteaux, tartes, etc.
- Soyez créatif et adaptez-vous aux saisons.

### **7. Marketing et promotion :**

- Utilisez les médias sociaux, les flyers, les promotions spéciales, etc.
- Organisez des dégustations et des événements pour attirer les clients.

### **8. Gestion quotidienne :**

- Gérez les stocks, les commandes, les ventes et les finances.
- Surveillez les performances et ajustez votre stratégie en conséquence.

#### **6) La structure de la Boulangerie :**

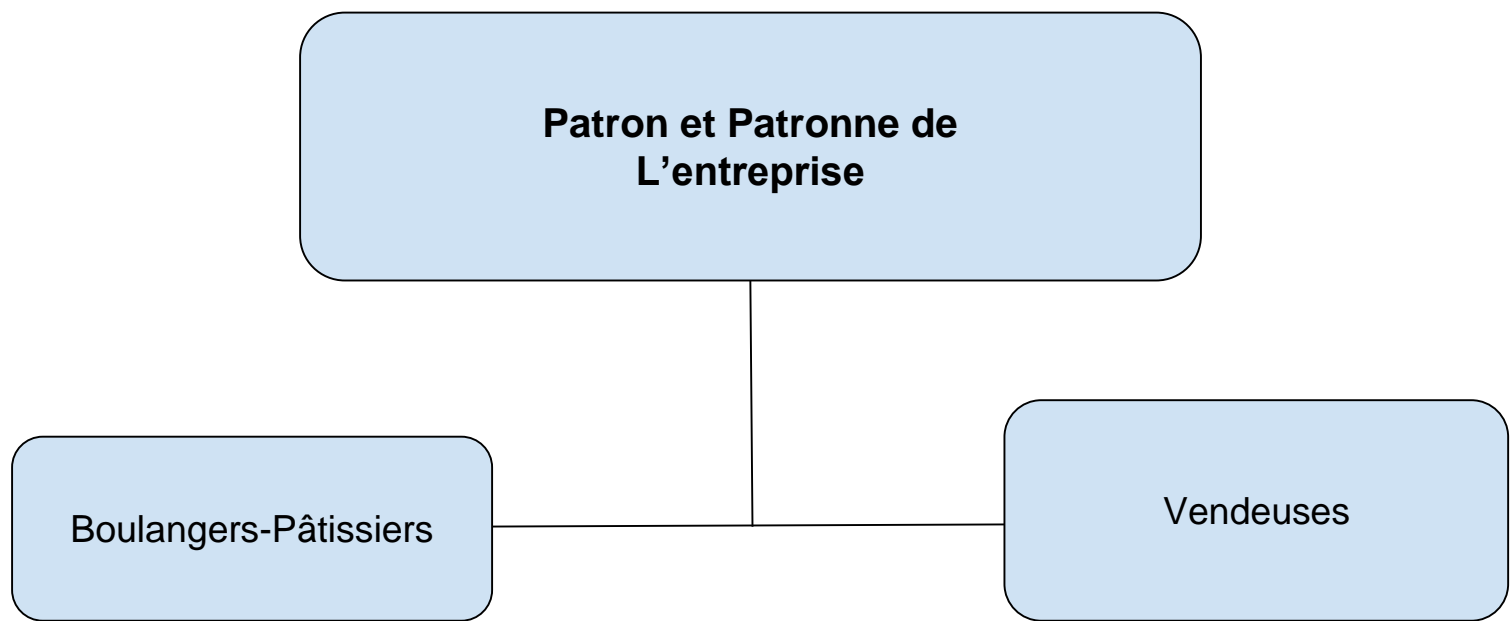
La Boulangerie est composée de plusieurs maisons dont chacune a un rôle dans la structure interne de la boulangerie, qui sont les suivantes :

- **Le bureau du directeur**
- **La cuver**
- **La salle de boulangerie**
- **Le four**
- **Une magasin pour stocker les consommables**
- **Salle de vente dans laquelle se trouve le vendeur et la trésorerie**

Chacune de ces pièces à un rôle central dans les travaux.



7) L'organigramme :



8) Dénomination & LOGO



# **Boulangerie-Pâtisserie**

MODERNE

# **Chapitre 2 :**

# **Développement des**

# **items de l'étude**

### **Environnement technique**

La technologie est simple et consiste en l'utilisation d'un pétrin pour le mélange et la pétrification de la pâte, d'un four électrique et d'autres matériels de production qui seront acquis à partir de l'emprunt.

Vu l'importance et la délicatesse de l'activité, il est nécessaire d'aménager un local de manière à ce qu'il réponde aux normes d'hygiène. Il est donc prévu pour cela une somme de 2730MRU pour les différents travaux à effectuer.

Au départ, la petite entreprise fonctionnera avec une équipe de 4 personnes dont l'expertise est une garantie de réussite.

L'entrepreneur dispose actuellement de quelques équipements qu'il apportera au projet.

## Etude technique :

Utilise un ensemble de technique un ensemble aussi de technique marketing (statistique...) visant à mesurer, analyser et comprendre les besoins et attente d'une **Boulangerie-Pâtisserie Moderne** sur un territoire donné.

L'étude de marché est donc une synthèse de divers éléments récoltés selon divers moyens et auprès de diverses sources pour corroborer le pertinence d'un projet de création présentation du marché.

### 1) Equipement :

Nature	Caractéristique	Quantité	Prix Unitaire(MRU)	Prix Total(MRU)
<b>Four</b>	M. Boulangerie	1	500 000	500 000
<b>Pétrin</b>	M. Boulangerie	1	250 000	250 000
<b>Chariot</b>	M. Boulangerie	5	15 000	7 500
<b>Platine</b>	M. Boulangerie	14	900	12 600
<b>Chaises</b>	M. Bureau	5	1 500	7 500
<b>Coffre</b>	M. Bureau	1	800	800
<b>Voiture</b>	M. Transport	1	566 800	566 800
<b>Total</b>				<b>1 345 200</b>

Ces Matériels sont amortis sur 3 ans sauf Matériels de bureau.

### 2) Personnels

La Boulangerie emploie 6 travailleurs qui sont regroupés en deux groupes de six travaillent selon le jour en raison d'un jour par équipe.

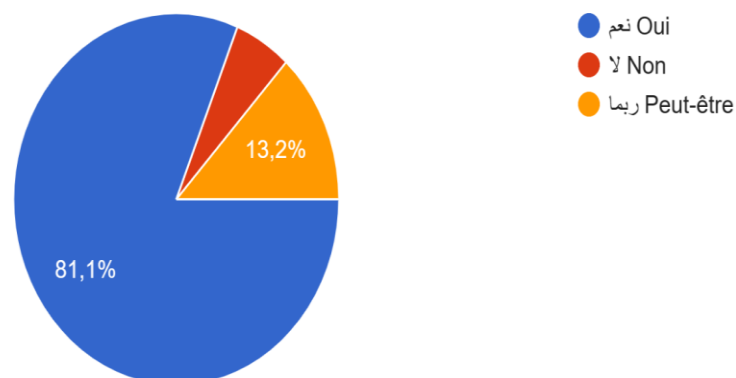
Nombres	Fonction	Salaires Mensuel (MRU)	CNSS		CNAM		ITS (MRU)
1 1  2 1 1	Gérant Contre Mettre Boulangier Vendeur Gardien		Ese(13%)	Emp(1%)	Ese(5%)	Emp(4%)	3562.5 1425  0 1425 0
		15 000	1 950	150	750	600	
		10 000	1 300	100	500	400	
		5 000	650	50	250	200	
		10 000	1 300	100	500	600	
		3 000	390	30	150	120	
Total		43 000	5 590	430	2 150	1 920	6 412.5

## Les Sondages réalisés :

Etes-vous d'accord pour l'augmentation et l'amélioration de Boulangerie en Mauritanie? هل أنتم موافقون؟

على زيادة المخابز في موريتانيا؟

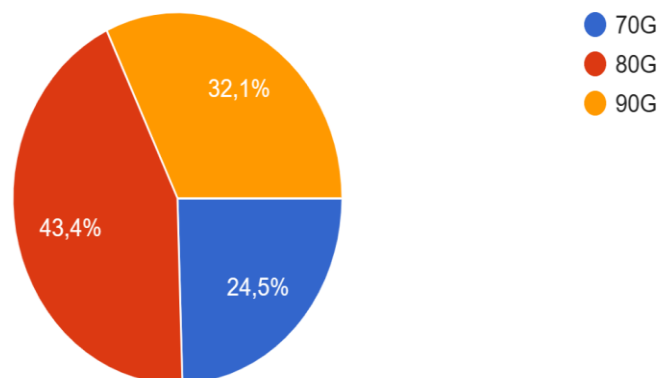
53 réponses



Quel est selon vous le poids approprié pour une morceau de pain? ماهو الوزن المناسب لقطعة الخبز الواحدة؟

بالنسبة لكم؟

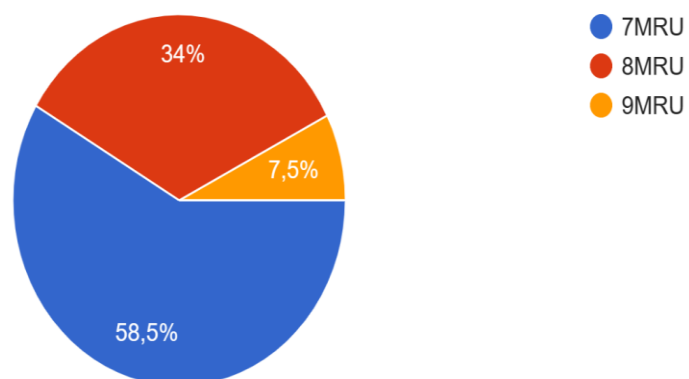
53 réponses



ماهو السعر المناسب بالنسبة لكم لقطعة الخبز? Quel est selon vous les prix approprié pour une morceau de pain?

الواحدة؟

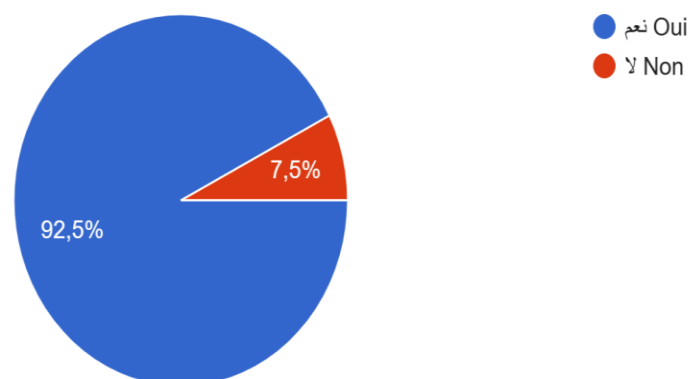
53 réponses



هل تعتقدون أن الحلويات لها دور? Pensez-vous que les sucreries sont bénéfique pour le marché alimentaire?

في تزويد السوق الغذائية الموريتانية؟

53 réponses



## Etude financier :

### 1) Achat Prévisionnel (Matières premières ; Marchandises)

Nature du produit	Quantité	Prix Unitaire (MRU)	Prévision Mensuel (MRU)	Prévision Annuel (MRU)
Farine	100 KG	1 800	540	6 480
Levure	5 Canettes	800	4 000	48 000
L'oeuf	10 Canettes	130	390	4 680
Beurre	10 Canettes	320	960	11 520
Sucre	15 KG	525	1 050	12 600
<b>Total</b>			<b>6 940</b>	<b>83 280</b>

### 2) Vente Prévisionnel : (Produits ; Marchandises ; Services)

Nature du produit	Quantité	Prix Unitaire(MRU)	Prévision Mensuel(MRU)	Prévision Annuel(MRU)
Pain	2 000	10	600 000	7 200 000
Croissant	700	10	210 000	2 520 000
Gâteaux sans Chocolat	200	10	60 000	720 000
Gâteaux avec chocolat	200	15	90 000	1 080 000
<b>Total</b>			<b>960 000</b>	<b>11 520 000</b>

### 3) Calcul de charge d'exploitation (Les charges liées aux fonctionnement)

Nature de la Charge	Prévision Mensuel (MRU)	Prévision Annuel (MRU)
Achat de matière première(Marchandises)	6 940	83 280
Loyer	15 000	180 000
Eaux et Electricité	150 000	1 800 000
Autre Charge	300 000	2 400 000
<b>Total</b>	<b>471 940</b>	<b>4 463 280</b>



4) **Amortissement** (La valeur d'équipement divisé par sa durée de vie)

Nature	Valeur	Durée de vie par ans	Amortissement Mensuel	Amortissement Annuel
Four	500 000	3	13 888,88	166 666,66
Pétrin	250 000	3	6 944,44	833 33,33
5 Chariotes	15 000	3	416,66	5 000
Platine	900	3	25	300
5 Chaises	1 500	10	41,66	150
Coffre	800	10	22,22	80
voiture	566 800	4	11 808,33	141 700
<b>Total</b>			<b>33 147,19</b>	<b>397 229,99</b>

### 5) Compte d'exploitation prévisionnel

Nature	1er Mois	2ème Mois	3ème Mois	4ème Mois	5ème Mois	6ème Mois	7ème Mois	8ème Mois	9ème Mois	10ème Mois	11ème Mois	12ème Mois	Totaux
Total de Vente	960 000	1 920 000	2 880 000	3 840 000	4 800 000	5 760 000	6 720 000	8 640 000	8 736 000	9 504 000	9 600 000	10 560 000	<b>73 920 000</b>
Charge du personnel	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	<b>516 000</b>
Charge d'exploitation	171 940	172 300	172 640	172 991	173 400	173 793	174 110	174 550	174 980	175 390	175 880	176 500	<b>2 086 474</b>
Remboursement de crédit	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	<b>99 999,96</b>
Amortissement	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	33 147,19	<b>397 766,28</b>
Autre Charge	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	<b>2 500 000</b>
<b>Total du charge</b>	<b>556 420,52</b>	<b>456 780,52</b>	<b>302 120,52</b>	<b>457 471,52</b>	<b>457 880,52</b>	<b>458 273,52</b>	<b>458 590,52</b>	<b>459 030,52</b>	<b>459 460,52</b>	<b>459 870,52</b>	<b>460 360,52</b>	<b>460 980,52</b>	<b>5 447 240,24</b>
<b>Résultats Net</b>	<b>403 579,48</b>	<b>1 874 329,48</b>	<b>2 577 879,48</b>	<b>3 382 528,48</b>	<b>4 342 119,48</b>	<b>5 301 726,48</b>	<b>6 261 409,48</b>	<b>8 180 969,48</b>	<b>8 276 539,48</b>	<b>9 044 129,48</b>	<b>9 139 639,48</b>	<b>10 099 019,48</b>	<b>68 883 869,76</b>

**Résultats Net= 68 472 759,76**

6) Tableau de Remboursement :

Année	Capital	Intérêt (11%)	Amortissement	CRD	Annuité
1	400 000	44 000	100 000	300 000	144 000
2	300 000	33 000	100 000	200 000	133 000
3	200 000	22 000	100 000	100 000	122 000
4	100 000	11 000	100 000	0	111 000

7) Plan de Trésorerie :

Nature	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	Totaux
Montant disponible au début du mois	1 000 000	2 100 000	3 120 000	4 150 000	5 180 000	6 210 000	7 220 000	9 240 000	9 300 000	10 300 000	11 500 000	12 000 000	81 320 000
Recette Provenant de vente	960 000	1 220 000	2 880 000	3 820 000	4 800 000	5 760 000	6 720 000	8 640 000	8 736 000	9 504 000	9 600 000	10 650 000	73 920 000
Total des entré Mensuel	1 960 000	4 020 000	6 000 000	7 990 000	9 980 000	11 970 000	13 940 000	17 880 000	18 036 000	19 804 000	21 100 000	22 650 000	155 240 000
Charge Personnel	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	43 000	516 000
Charge d'exploitation	171 940	172 300	172 640	172 991	173 400	173 793	174 110	174 550	174 980	175 390	175 880	176 500	2 086 474
Autre Charge	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 500 000
Total de Charge Mensuel	514 940	415 300	415 640	415 991	416 400	416 793	417 110	417 550	417 980	418 390	418 880	419 500	5 102 474
Montant Disponible à la fin du Mois	1 445 060	3 604 700	5 584 360	7 574 009	9 563 600	11 553 207	13 522 890	17 462 450	17 618 020	19 385 610	20 681 120	22 230 500	150 137 526

### 8) Capital Initial Requis (Cout Total du Projet)

Nature	Montant
1) Equipements	1 345 200
2) Frais d'établissement (Aménagement du local et Autres)	218 860
3) Total d'investissement = 1+2	1 564 060
4) Achat de Matières premières/Marchandises	6 940
5) Salaires Personnel (3Mois)	129 000
6) Autre Charge(3Mois)	900 000
7) Total Fond de Roulement= 4+5+6	1 035 940
Montant du Capital Initial Requis = 3+7	2 600 000

### Bilan de L'ouverture :

ACTIF		PASSIF	
Désignation	Montant	Désignation	Montant
Frais D'immobilisation	218 860	Capital Propre	2 600 000
Aménagement et Construction	122 000		
Matériel de Bureau	2 300	Emprunt	400 000
Matériel de Transport	566 800		
Banque	2 200 040		
Total	3 000 000	Total	3 000 000

## Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat retrace les revenus et gains d'une part, et les charges et pertes d'autre part, découlant d'un exercice comptable complet engendrant le résultat net de l'exercice et reflétant ainsi la performance financière et la rentabilité de l'entreprise. Il reprend les soldes des comptes des classes **6 (charges)** et **7 (produits)**.

Libelle	N	N+1	N+2
<b>Les Produits</b>			
Pain	5 020 000	7 500 000	7 550 000
Croissant	2 520 000	3 000 000	4 000 000
Gâteaux Sans Chocolat	720 000	730 000	735 000
Gâteaux Avec Chocolat	1 080 000	2 080 000	2 900 000
<b>Total du Produits</b>	<b>9 340 000</b>	<b>12 510 000</b>	<b>15 185 000</b>
<b>Les Charges</b>			
Farine	6 480	8 200	9 900
Levure	48 000	590 000	600 000
L'œuf	4 680	900 000	950 000
Beurre	11 520	15 000	20 000
Sucre	12 600	16 700	22 500
Loyer	180 000	180 000	180 000
Eau et Electricité	1 800 000	2 100 000	2 500 000
Personnel	516 000	516 000	516 000
Amortissement	397 767	397 767	397 767
Remboursement de Crédit	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Autre Charge	2 500 000	2 600 000	2 700 000
<b>Total de Charge</b>	<b>6 477 047</b>	<b>7 423 667</b>	<b>8 896 167</b>
<b>Résultats Net</b>	<b>2 862 953</b>	<b>5 086 333</b>	<b>6 288 833</b>

**Le Bilan Prévisionnel :**

	N	N+1	N+2		N	N+1	N+2
<b>ACTIF</b>				<b>PASSIF</b>			
<b>Actif Immobilise</b>				<b>Capitaux Propre</b>	<b>5 677 047</b>	<b>6 207 583</b>	<b>6 792 067</b>
<b>Matériel d'exploitation</b>	<b>770 100</b>	<b>770 100</b>	<b>770 100</b>	<b>Résultat</b>	<b>2 862 953</b>	<b>2 862 953</b>	<b>2 862 953</b>
<b>Matériel et Mobilier de Bureau</b>	<b>8 300</b>	<b>8 300</b>	<b>8 300</b>	<b>DLMT</b>	<b>400 000</b>	<b>400 000</b>	<b>400 000</b>
<b>Matériel de Transport</b>	<b>566 800</b>	<b>566 800</b>	<b>566 800</b>				
<b>Actif Circulant</b>				<b>Passif Circulant</b>			
<b>Stock</b>	<b>1 119 280</b>	<b>119 280</b>	<b>119 280</b>	<b>Fournisseur</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>
<b>Disponibilité</b>							
<b>Caisse</b>	<b>5 335 480</b>	<b>5 665 980</b>	<b>6 100 140</b>				
<b>Banque</b>	<b>1 200 040</b>	<b>2 400 076</b>	<b>2 550 400</b>				
<b>Total</b>	<b>9 000 000</b>	<b>9 530 536</b>	<b>10 115 020</b>		<b>9 000 000</b>	<b>9 530 536</b>	<b>10 115 020</b>

### Analyse de Ratios :

- Ratios de Rentabilité financier =  $\frac{\text{Résultat Net}}{\text{Capitaux Propres}} = \frac{2\,862\,953}{5\,677\,047} = 0,50 = 50\%$

- Rentabilité de l'actif =  $\frac{\text{Résultat Net}}{\text{Actif}} = \frac{2\,862\,953}{9\,000\,000} = 0,31 = 31\%$

- Ratios de l'exploitation =

$$\frac{\text{achat et variation de stock}}{\text{Total de charge}} = \frac{1\,202\,560}{9\,000\,000} = 0,13 = 13\%$$

- Ratios d'autofinancement =  $\frac{\text{Capitaux Propre}}{\text{Capitaux Permanent}} = \frac{5\,677\,047}{8\,940\,000} = 0,63 = 63\%$



## Les critères d'évaluation de la rentabilité financière :

- Valeur Actuel Nette (VAN)

$$VAN = I + \sum \frac{CF}{(1+t)^n}$$

○ Cash flux = Résultats Net + Amortissement

○  $CF_1 = 2\,862\,953 + 397\,767$

$$CF_1 = 3\,260\,720$$

○  $CF_2 = 5\,086\,333 + 397\,767$

$$CF_2 = 5\,484\,100$$

○  $CF_3 = 6\,288\,833 + 397\,767$

$$CF_3 = 6\,686\,600$$

-  $T = 11\%$  Selon La banque

$$VA = -3\,000\,000 + \frac{3\,260\,720}{(1+0,11)^1} + \frac{5\,484\,100}{(1+0,11)^2} + \frac{6\,686\,600}{(1+0,11)^3}$$

$$VAN = 11\,750\,264,38$$

Comme VAN est supérieur à 0

Alors le projet est rentable

- Délai de récupération :

I=3 000 000	1	2	3
CF	3 260 720	5 484 100	6 686 600
CF actualisé	2 937 585,58	4 451 018,58	489 184,29
Cumul de cash flux	-62 414,42	4 513 433	6 402 617,29

$$\frac{DRCI-1}{2-1} = \frac{62\,414,42}{4\,451\,018,58} = 0,014$$

$$DR = 1 + 0,14 = 1 \text{ ans } 5 \text{ jours}$$

## Taux de rentabilité interne (TRI)

$$VAN = 0$$

$$-3\,000\,000 + \frac{3\,260\,720}{(1+tri)^1} + \frac{5\,484\,100}{(1+tri)^2} + \frac{6\,686\,600}{(1+tri)^3}$$

$$Tri = 18\% > 11\% \text{ Donc } \underline{\text{le Projet est rentable}}$$

- **L'indice de Profitabilité :**

Mesure de la valeur payée en terme de la VAN par unité de ressource consommé

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

$$IP = \frac{6\,402\,617,29}{3\,000\,000} = 2,13$$

$$IP > 1$$

**Donc Notre Projet est rentable**

## **Stratégie Marketing**

### **Définition stratégie marketing :**

« bien que toute stratégie de marketing mette généralement en œuvre l'ensemble des grands moyens d'actions marketing c'est-à-dire, une politique de produit, de prix de distribution, le poids relatif de chacun de ces outils Stratégie marketing de la future laverie automatique Cette partie contient la plan marketing complet de notre service de dans notre Boulangerie-Pâtisserie : la politique prix (avec la justification de la tarification des services), la politique de distribution (le choix de l'emplacement ), aussi le politique de promotion de services

La politique de prix :

Le prix est la somme d'argent facturée pour un produit ou un service, il est aussi la Somme des valeurs que les clients échangent contre les avantages d'utilisation d'un produit ou un service.

## **Conclusion**

Dans ce cadre de ce projet on était amené à innover et se dépasser pour mettre en œuvre les connaissances théoriques qu'on a dû capitaliser durant l'année scolaire.

En développant ce projet, on est sorti avec la certitude que l'exercice de création d'une entreprise est un travail qui nécessite beaucoup d'effort intellectuel ainsi que physique. Concrètement, dans ce cadre de ce projet on a cherché une idée qui en première lieu simple mais qu'on a cherché à innover et rendre moderne dans le cadre d'un environnement très attaché à la culture et tradition. Idée d'un restaurant de livraison est très réactif avec ces clients et très innovante.

Donc dans ce projet on vous a présenté l'idée de cette entreprise avec une présentation générale du projet, le choix du statut juridique, l'étude du marché en cernant toutes les parties qui peuvent être utiles ou influençant le marché et pour finir avec une étude complète de la partie financière.

Dans le cadre de ce projet on a pu voir dans le terrain l'état de l'art de la création d'une entreprise, ainsi on est sorti avec cette certitude qu'on a la capacité de créer des entreprises mais toujours dans l'innovation.

## FICHE SIGNALÉTIQUE DU PROJET

**Nature du projet :** Industriel

**Nombre d'associés :** /\_4\_/

**1- Nom du projet :** Boulangerie et Pâtisserie

**2- type d'activité :** Production de pains et du Gâteaux

**3- Emplacement :** Nouakchott ; Moughataa : Tevragh-Zeina

**4- Le coût total du projet :** 3 000 000

**5- Le Financement recherché :** 400 000

**6- L'apport des associés :** 650 000

**7- La nature de la garantie à constituer :** Une maison - Terrain clôturé

**8- Le nombre d'emplois créés par le projet :** 7 Emplois

## **Table De Matières**

DEDICACE : .....	2
REMERCIEMENTS : .....	3
INTRODUCTION : .....	5
Choix De L'idée : .....	8
<b>Chapitre 1 : Contexte de projet : .....</b>	<b>10</b>
Définition du projet : .....	11
Caractéristiques : .....	12
Avantages du projet : .....	13
Forme juridique : .....	14
Implémentation : .....	15
Structure : .....	16
Organigramme : .....	17
Dénomination et LOGO : .....	18
<b>Chapitre 2 : Développement des items de l'étude : .....</b>	<b>19</b>
Environnement Technique : .....	20
Etude technique : .....	21
Equipement : .....	21
Personnelle : .....	21
Sondages : .....	22
Etude Financière : .....	24
Achat Provisionnelle : .....	24
Vente Provisionnelle : .....	24
Calcul De Charge D'exploitation : .....	24
Amortissement : .....	25
Compte D'exploitation Provisionnel : .....	26
Remboursement : .....	27
Plan de Trésorerie : .....	28
Capital Initiale Requis : .....	29
Bilan de l'ouverture : .....	29
Compte Résultats Provisionnelle : .....	30
Bilan Prévisionnel : .....	31
Les Ratios : .....	32
Les Critères de rentabilité financier : .....	33
Stratégie Marketing : .....	35
<b>CONCLUSION : .....</b>	<b>37</b>
Fiche Signalétique du Projet : .....	38