

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

*FACULTÉ DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET
DE SOCIOLOGIE*

DEPARTEMENT GESTION

OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE EN VUE DE L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MAITRISE**

**PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE
BOULANGERIE ET PATISSERIE
DANS LA VILLE D'AMBOSITRA CHEF LIEU DE
LA REGION D'AMORON'IMANIA**

Présenté par : RASOLOFOMANANA Rampanjato

Sous la direction de l'encadreur pédagogique :

Monsieur RALISON Roger

Maître de conférence

Chef de Département en gestion

L'encadreur professionnel :

Monsieur RANDRIAMIHARISOA Mamy Alfa

Professeur à l'ISAE

Date de soutenance : 05 Mai 2006

Année Universitaire 2005/2006

*«... Enga anie ka ho azoko izay ahgatahiko
,ary homen'Andriamanitra ahy anie izay iriko »
(Joba 6 :8)*

SOMMAIRE

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	03
CHAP I : Présentation du projet	04
Section 1 : Historique	04
Section 2 : Caractéristiques du projet	06
Section 3 : Mise en place du site	06
CHAP II : Etude de marche	08
Section 1 : Analyse de l'offre	08
Section 2 : Analyse de la demande	10
Section 3 : Analyse de la concurrence	11
CHAP III : Politique et stratégie marketing a adopter	13
Section1 : Le marketing mix	13
Section 2 : Stratégie marketing à adopter	14
CHAP. IV : Théorie générale sur les outils et les critère d'évaluation	16
Section 1 : Les outils d'évaluation	16
Section 2 : Les critères d'évaluation projet	19
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	21
CHAP I : Technique de production	22
Section 1 : Identification des moyens de production	22
Section 2 : Technique de production envisagée	24
CHAP II : Capacité de production envisagée	30
Section 1 : Description de la production envisagée et l'évolution du C.A	30
Section 2 : Aspects qualitatifs et quantitatifs	32
CHAP III : Etude organisationnelle	33
Section 1 : Organisation des ressources humaines	33
Section 2 : Gestion du personnel	34
Section 3 : Chronogramme	37

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET SELON PCG 2005	39
CHAP I : Montant des investissements et les comptes de gestion	40
Section 1 : Les investissements nécessaires	40
Section 2 : Planning de financement	42
Section 3 : Tableau des amortissements	42
Section 4 : Tableau des remboursements des dettes	49
Section 5 : Compte de gestion	50
CHAP II : Etude de faisabilité et analyse de rentabilité	54
Section1 : Etats financier	55
Section 2 : Flux de trésorerie (méthode directe)	57
Section 3 : Bilan prévisionnels	59
CHAP III : Evaluation et impacte du projet	65
Section 1 : Evaluation économique	65
Section 2 : Evaluation financière	66
Section 3 : Evaluation sociale	69
CONCLUSION GENERALE	71
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	

LISTE DES ABREVIATIONS

A	Année
A.A.I	Agencement Aménagement Installation
Ar	Ariary
B.F.R	Besoin de Fonds Roulement
CHAP.	Chapitre
C.A	Chiffre d'Affaires
C.I	Consommation Intermédiaire
CNaPS	Caisse National à Prévoyance Social
D.R.C.I	Délais de Récupération de Capitaux investis
E.B.E	Excédent Bruit d'Exploitation
F.R.I	Fonds de Roulement Initial
I.B.S	Impôts sur la Bénéfice de la Société
I.P	Indice de Profitabilité
M.B.A	Marge Bruite d'Autofinancement
M.M.B	Matériel et Mobilier de Bureau
O.S.I.E	Organisme de la Santé Inter Entreprise
P.U	Prix Unitaire
PCG	Plan Comptable Générale
Qté	Quantité
T.R.I	Taux de Rentabilité Interne
V.A.N	Valeur Actuelle Nette
V.O	Valeur d'Origine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Libellé	Page
Tableau n° 01	Tables des produits à offrir	08
Tableau n° 02	La segmentation du marché	09
Tableau n° 03	Estimation et volume de la demande en unité	11
Tableau n° 04	Les concurrents directs	11
Tableau n° 05	Les concurrents indirects	12
Tableau n° 06	Les valeurs de moyens matériels	22
Tableau n° 07	Liste des matériels industriels	23
Tableau n° 08	Moyens humains	24
Tableau n° 09	Composition type de production	26
Tableau n°10	Vente à la première année en Ariary	30
Tableau n°11	Vente de quatre dernières années	30
Tableau n° 12	Salaire mensuel du personnel	34
Tableau n° 13	Répartition de prime en Ariary	35
Tableau n° 14	Charge du personnel pendant 5 ans d'exploitation en Ariary	36
Tableau n° 15	Chronogramme	37
Tableau n° 16	Les immobilisations incorporelles	40
Tableau n° 17	Les immobilisations corporelles	41
Tableau n° 18	Fonds de roulement initial	42
Tableau n° 19	Les ressources et les emplois	43
Tableau n° 20	Tableau d'amortissement N	44
Tableau n° 21	Tableau d'amortissement N + 1	45
Tableau n° 22	Tableau d'amortissement N + 2	46
Tableau n° 23	Tableau d'amortissement N + 3	47
Tableau n° 24	Tableau d'amortissement N + 4	48
Tableau n° 25	Remboursement des dettes	49
Tableau n° 26	Prévision des achats consommés sur 5 ans	50
Tableau n° 27	Prévision des autres approvisionnements et achats	50
Tableau n° 28	Prévision des matières et fournitures non stockées sur 5 ans	51
Tableau n° 29	Prévisions des charges externes	51
Tableau n° 30	Prévision des charges du personnel sur 5 ans	52

Tableau n° 31	Prévision des charges financières sur 5 ans	52
Tableau n° 32	Dotations aux amortissements	52
Tableau n° 33	Prévision des autres charges	52
Tableau n° 34	Prévision des produits	53
Tableau n° 35	Bilan d'ouverture	55
Tableau n° 36	Compte de résultats par nature (exercice clos le 31 décembre)	56
Tableau n° 37	Flux de trésorerie (par méthode directe)	58
Tableau n° 38	Bilans au 31 décembre de l'année N	60
Tableau n° 39	Bilans au 31 décembre de l'année N+1	61
Tableau n° 40	Bilans au 31 décembre de l'année N+2	62
Tableau n° 41	Bilans au 31 décembre de l'année N+3	63
Tableau n° 42	Bilans au 31 décembre de l'année N+4	64
Tableau n° 43	Tableau de calcul de la V.A.N	66
Tableau n° 44	Tableau de calcul de T.R.I	67
Tableau n° 45	Tableau de calcul de D.R.C.I	68

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail de mémoire est le fruit d'une collaboration et du soutien considérable de plusieurs personnes que je ne sais vraiment pas comment les remercier en termes dignes, de la façon si bienveillante dont elles agissaient à mon égard. Je ne saurais leur dire à quel point je suis touché de la sollicitude qu'elles m'ont ainsi montrée ; et si je le fais d'une façon un peu brève, c'est uniquement par une réaction purement émotionnelle.

Ainsi, j'exprime ma profonde gratitude :

Premièrement à Dieu le créateur, l'essence de ma vie et à son Fils unique Jésus Christ mon éternel berger.

Puis respectivement à :

- Monsieur **RAJERISON Wilson**, Professeur, Président de l'université d'Antananarivo, car grâce à lui, notre université a sa raison d'être jusqu'à présent ;
- Monsieur **RANOVONA Andriamaro**, Maître de conférence, Doyen de la faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie qui utilise tout ses pouvoirs dans le but de rendre meilleur notre faculté ;
- Monsieur **RALISON Roger**, Maître de conférence, Chef de département Gestion qui ne m'a pas épargné ses conseils techniques et soutien moral pour l'élaboration de ce mémoire ;
- Madame **ANDRIANALY Saholiarimanana**, Professeur, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion, pour son appréciable contribution ;
- Monsieur **RANDRIAMIHARISOA Mamy Alfa**, Enseignant, qui nous a guidé inlassablement dans nos recherches et nous a dispensé une grande part de son savoir et de ses expériences professionnelles.
- Je tiens également à remercier tous les membres du corps enseignant et administratif du département Gestion qui ont apporté leurs aides et qui ont su partagé généreusement leurs compétences ;

Enfin, ma profonde reconnaissance à ma famille toute entière et à mes amis qui nous ont toujours soutenus moralement et matériellement.

Encore un grand merci à tous !

INTRODUCTION

Actuellement, des civils et politiciens révèlent partout et ailleurs le concept « du développement rapide et durable » qui sera surtout appliqué dans la zone rurale. Mais que signifie exactement ce concept et comment l'appliquera-t-on effectivement ?

Un autre concept est récemment sorti de la présidence. C'est le fameux concept des 3P « Partenariat, Public et Privée » un concept qui donne davantage la promotion du secteur privé. C'est un des chemins vers l'application effective du développement rapide et durable.

Le développement du pays émane du développement de chaque région. Mais à part les missions de l'Etat dans chaque région qui est autres que la sécurité publique, la santé, la scolarisation, le secteur privé assumé beaucoup de responsabilités pour promouvoir cette région. Par conséquent, nous avons envisagé un projet qui peut participer au développement de la région d'Amoron'i Mania.

Madagascar est un pays très en retard, il est au 12eme rang mondial parmi les pays plus pauvre du monde.

La création des petites et moyennes industries et petites moyennes unités de production est l'un des issues pour pouvoir sortir de la pression de cette pauvreté.

L'unité est une entité juridique capable de produire des biens et services à l'aide des moyens humains, financiers et matériels, en vue d'attirer des profits

De plus, cela est le moyen d'atteindre l'objectif de notre président.

L'installation des entreprises constitue non seulement la source de devise mais aussi un moyen de création d'emplois pour la population malgache

Actuellement il existe des mille entreprises légalement constituées à Madagascar les 90% entre eux pratiquent le commerce, les restes se partagent dans les secteurs des restaurations

Chaque région est encouragée à faire preuve d'initiative pour améliorer sa situation économique, surtout si ces projets, tout en constituant au développement d'unité rurale, participent aussi à la protection de l'environnement écologique. Ces projets donc vont améliorer la situation économique de la nation notamment les revenus des masses paysannes et les besoins alimentaires c'est pour cela que nous avons choisi le thème initial : « PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE DANS LA VILLE D'AMBOSITRA CHEF LIEU DE LA REGION D'AMORON'IMANIA ».

L'objectif principal de ce projet est de satisfaire les besoins en pain et en pâtisserie des consommateurs de cette région les qualités et les quantités nécessaires. Ainsi, nous avons étudié de près ce que veulent les consommateurs.

Entre outre ce projet a aussi pour intérêt de participer au développement de secteur privé et au développement régional en appliquant nos compétences acquises aux études Universitaires.

Malgré tout, la réalisation de ce projet nécessite l'appui financier en crédit d'investissement et en fonction auprès des institutions financières.

Pour mener à bien notre étude, les méthodologies utilisées pour obtenir le maximum d'informations sont :

- La recherche bibliographique dans les centres de documentation.
- Enquête sur terrain
- La recherche d'information auprès du ministère de commerce.

L'étude comporte en trois grandes parties :

La première partie s'avère sur l'identification du projet, a l'intérieur de laquelle, on trouve quatre chapitre dont :

- présentation du projet
- étude de marché
- politique et stratégie Marketing à adopter
- La théorie générale sur les critères d'évaluation

La deuxième partie se repose sur la conduite du projet portant trois chapitres :

- La technique de production
- La capacité de production envisagée
- L'étude organisationnelle

La troisième et dernière partie c'est l'étude financière du projet qui contient aussi trois chapitres

- l'investissement nécessaire et le compte de gestion
- l'étude de faisabilité et analyse de rentabilité
- Evaluation et impact du projet
- Le présent projet se termine par quelque recommandation possible d'améliorer ce projet

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

IDENTIFICATION DU PROJET

Nous allons commencer par la première partie qui est l'identification du projet. Cette partie sera consacrée aux divers éléments de base du projet et elle mérite une étude particulière

Nous voyons dans son contenu toutes les études essentielles tel que la connaissance générale de la zone d'implantation, l'analyse de l'offre et de la demande, la désignation de l'institution qui peut financier le projet. Cette étude faite afin de connaître si le projet est réalisable ou non.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Nous allons traiter dans ce chapitre l'analyse de la situation des zones cibles du projet en traitant le constat de l'existant pour connaître la situation réelle afin de proposer la solution.

SECTION 1 : HISTORIQUE

Nous verrons dans cette section l'identification de la situation réelle de la région et la force, faiblesse, opportunité et menace de cette activité.

1.1 : Analyse de la Situation

Cette identification de l'existant est orientée dans le moyen Sud de la haute terre, plus précisément dans la région d'Amoron'i Mania. Presque toutes les variations de niveau de vie de la population se trouvent dans cette région : des plus pauvres au plus riches, chaque ménage a ses principales activités pour nourrir sa famille. Les uns sont des cultivateurs ou des éleveurs, les autres commerçants ou de fonctionnaires. La ville de chef lieu de la région d'Amoron'Imania devient ville d'affaires après Tana et Antsirabe.

Durant quelques années, la région d'Amoron 'i Mania se lance dans le domaine touristique. La commune rurale d'Ambohimitombo, après Antsirabe, devient le deuxième site touristique ancré dans l'esprit des visiteurs. De plus, cette région contient des sites fascinants en l'occurrence de la piscine naturelle, les arts malgaches et la culture traditionnelle comme « *LE SAVIKA* ».

1.2 : Analyse de la FFOM (Force, Faiblesse, opportunité, Menace)

L'analyse stratégique consiste à mettre en regard d'une part les forces et les faiblesses d'une entreprise, d'autre part l'opportunité et les menaces que recèle l'environnement de cette entreprise.

FFOM est l'acronyme de : Force, Faiblesse, Opportunité et Menace ». Force et Faiblesse sont les traits caractéristiques internes de toute organisation. Le moyen le plus utilisé pour les identifier est le « Brainstormings » par groupe d'une dizaine de cadre. Une fois que les éléments clés sont été subjectivement identifiés, une analyse objective détaillée est nécessaire.

Une circonstance extérieure est considérée comme une opportunité ou une menace selon la capacité de l'entreprise à exploiter.

1.2.1 : Les Forces

Nous pouvons dire que nous avons un réseau de distribution qui peut cibler les différentes catégories de consommateurs à savoir :

- Les Sociétés
- Les restaurants
- Les grossistes
- Les détaillants

La livraison se fait d'une façon rapide grâce à l'utilisation de nos véhicules.

1.2.2 : Les Faiblesses

Comme c'est encore un projet donc notre unité ne peut pas se permettre au-delà de ses moyens.

Ses faiblesses résident sur sa force de vente, l'insuffisance de la logistique.

1.2.3 : Opportunités

Actuellement, l'Etat malgache pousse les secteurs privés pour l'amélioration de l'Economie National.

Notre population ne cesse de s'accroître donc les besoins en alimentation augmentent aussi, c'est-à-dire la demande.

1.2.4 : Menaces

Le niveau de revenus est très bas et ne permet pas à tous les citoyens Malgaches de consommer du pain quotidiennement, la demande va donc diminuer et ce qui entraînera la baisse de la vente de pain.

SECTION 2 : CARACTERISTIQUE DU PROJET

L'étude du projet peut être définie par la description des voies et des moyens à mettre en œuvre pour réaliser par un objectif sectoriel. C'est un projet commercial qui a un objectif à atteindre dans un temps défini et par un coût prédéterminé.

2.1 : Equipe du projet

L'exploitation dont nous allons parler est constituée par une unité. Ce projet est réalisé par un promoteur étoffé des spécialistes à la matière.

2.2 : Description du projet

Ce projet consiste donc à créer une usine de production des pains et des autres produits à base de farine dans la ville d'Ambositra.

L'objectif est de pouvoir produire et vendre des unités de pain et les autres par an.

2.3 : Exposé des motifs et intérêt du projet

Le but du projet est de produire les produits pour le marché local ainsi qu'en vue de marché régional. Pour un tel objectif nous nous intéressons à une production à caractère industriel pour signer la qualité à produire et atteindre l'efficacité dont l'entreprise a besoin. De plus, l'instauration d'une telle usine de production se situe dans la ville d'Ambositra. La taille de cette exploitation est encore limitée à ce stade, du fait que le niveau d'investissement est assez élevé pour une société nouvellement créée mais l'extension sera possible après quelques années d'exploitation

SECTION 3 : MISE EN PLACE DU SITE

3.1 : Implantation géographique

Le district d'Ambositra fait partie Nord de la province autonome de Fianarantsoa 158Km au Nord de chef lieu de la province et 258Km au Sud de la capitale de Madagascar. Ambositra est traversé par la RN7, et capitale de la région d'Amoron'Imania. Ses coordonnées géographiques sont les suivants latitude 20°32Sud, longitude : 47°14Est. La détail de zone d'implantation figurant dans l'annexe 2.

3.2 : Situation économique

Cette région d'Amoron'Imania est classée parmi l'une des régions motrice de développement économique de Madagascar. Elle possède une potentialité agricole.

Elle est plus connue par les arts Malagasy surtout elle est le n°1 dans la production des Arts Zafimaniry. La culture traditionnelle, le Savika est aussi non négligeable.

3.3 : Forme et aspect juridique

L'aspect juridique est obligatoire dans la mesure où la constitution de la nouvelle société doit être régie par la loi et les règlements en vigueur dans tout le territoire Malagasy.

L'unité que nous pensons constituer prend la forme d'une société à responsabilité limitée ou Sarl. Elle nous paraît la forme la plus appropriée à notre Unité car le nombre des associés ne peut être inférieur à 2 et ne peut pas dépasser 50. Les associés sont solidairement responsables vis-à-vis des tiers de la valeur attribuée aux apports en nature au moment de la constitution de la Société. La Sarl est gérée par un ou plusieurs mandataires associés.

Le gérant, par le statut ne peut être révoqué que par l'assemblée générale extraordinaire et ses pouvoirs sont définis par la loi. Les associés exercent un contrôle direct et individuel au cas où les membres sont inférieurs à 20. La SARL n'est pas dissoute par la faillite, la déconfiture ou la mort d'un/des associés.

Le Gérant n'est tenu de consulter les associés qu'en cas de perte des trois quarts (3/4) du capital sur la question de la Société.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché constitue une première série technique permettant à l'unité de production de mieux connaître son marché.

La commercialisation de la production réalisée est une des étapes plus importantes de tout projet commercial car c'est à ce moment là que le projet commence à récupérer petit à petit toutes ses charges et en même temps à réaliser des bénéfices par le biais de l'écoulement des produits sur le marché, or cette opération nécessite une connaissance préalable du marché.

SECTION 1 : ANALYSE DE L'OFFRE

Cette section étudie la situation de l'offre, la connaissance de client cible, le produit à offrir.

1.1 : Les produits à offrir

Durant la période d'exploitations, les produits à offrir sont estimés à partir de leur besoin.

Le tableau ci-dessous montre ces produits :

Tableau n°1 : Tables des produits à offrir

Eléments	Unité	P.U (en Ar)	Montant
Pâte crûe de 200g	130.875	300	39.262.500
Pâte crûe de 100g	100.000	200	20.000.000
Pâte crûe de 50g	192.635	100	19.262.500
Gâteaux	43.625	600	26.175.000
	467.125		104.700.000

D'après cette table nous constatons que l'unité produit environs de 467.125 unités pendant la 1^{ère} année d'exploitation dont 130 875 unités de pâte crûe de 200g, 100 000 unités de pâte crûe à 100g , 192 635 unités de pâte crûe de 50g et 43 625 pour les gâteaux.

1.2 : La zone Cible

La segmentation du marché est constitué par le tableau si dessous.

Tableau n°02 : La segmentation du marché

Catégorie	Reventent
Les grossistes	- Epiciers, détaillants - Consommateurs
Epicerie	Consommateurs
Gargotes	Consommateurs

D'après ce tableau, le marché reste à trois catégories dont les grossistes, les épicerie et les gargotes.

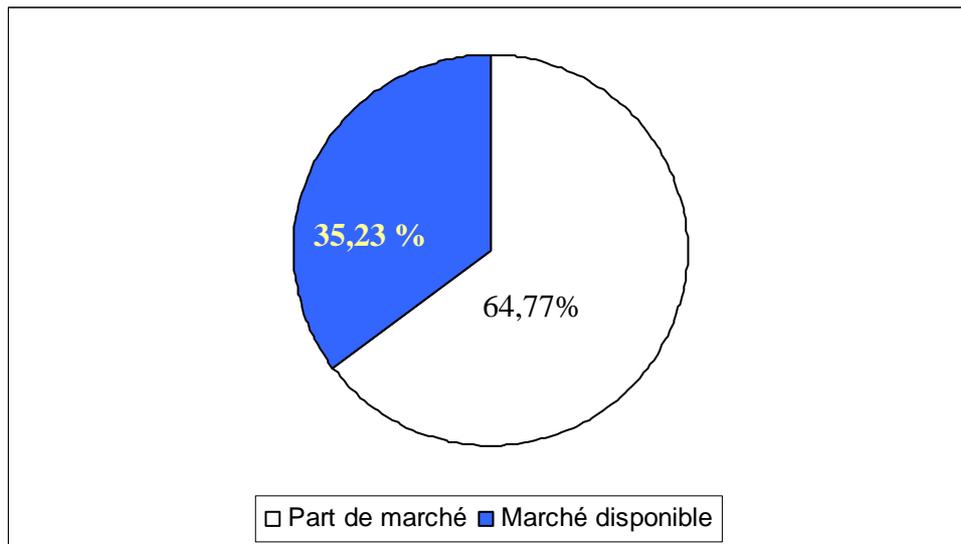
1.3 : Part visée sur le marché

La part du marché est le rapport entre la vente de l'unité et la totalité de vente de toutes les entreprises sur le marché.

La vente des entreprise existantes est estimée de : 297.142.857 Ar

La vente de nouvelle entreprise est estimée de 104 700 000 Ar

$$\text{Part du marché} = \frac{104\,700\,000}{297\,142\,857} \times 100 = 35,23\%$$



D'après cette figure, le marché est encore vaste car le 35,23 % du marché total est constitué par la part de marché et le reste (100 - 35,23 = 64,77 %) est disponible.

SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE

On va analyser les besoins des consommateurs, l'évaluation de la consommation .Ceci a pour but de faire une estimation de la demande.

2.1 : Besoins des consommateurs

Les consommateurs sont toujours très exigeants pour leurs autosatisfactions. Leurs besoins sont surtout évalués par trois mesures :

Qualité

La première attention des consommateurs est de choisir la bonne qualité.

Les consommateurs cherchent le produit le plus frais. Et maintenant, quelques consommateurs commencent à choisir qu'ils vont acheter par son goût.

D'où, le respect de la qualité des pains est très important avant de les livrer aux consommateurs.

Quantité

On parle ici de la quantité du pain à distribuer mais non pas la quantité de pain fabriqué (appelé aussi poids).

Les consommateurs malagasy en général ont une tendance à choisir le plus gros et le plus volumineux . La quantité du pain produit doit satisfaire la demande des détaillants et la consommation journalière.

Livraison

A part le point de vente à l'usine, on doit effectuer une livraison à l'extérieur. Cela veut dire que le livreur doit distribuer le pain aux détaillants ou aux épiciers qui ont fait la commande.

Cette livraison doit être terminée avant les heures d'affluence d'achat de pain.

Ainsi, les livreurs doivent prendre en note les commandes des épiciers pour le lendemain lors du paiement. Ceci sera fait pour le bon approvisionnement du demain.

2.2 : Estimation et Volume de la demande

Le tableau ci-après nous présente l'évolution de la demande durant les cinq années de l'exercice.

Tableau n° 03 : Estimation et volume de la demande en Unité

Rubrique	A1	A2	A3	A4	A5
Pâte crûe de 200g	130.875	163.594	204.492	255.615	319 519
Pâte crûe de 100g	100.000	125.000	156.250	195 312	244 140
Pâte crûe de 50g	129.625	240.781	300.976	376.220	470 275
Gâteaux	43.625	54.531	68.104	85.205	106 560
TOTAL	467.125	583.906	729.882	912.353	1.140 440

D'après ce tableau, on constate que la demande reste toujours en augmentation en raison de 25% durant la première et le cinquième année donc la demande est variée de 467 125 à 1 140 440 unités pendant la période d'exploitation.

SECTION 3 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE

Dans cette section, il faut procéder l'identification des concurrents afin de déterminer les contraintes et les opportunités offertes par les marchés. L'étude menée conduit à identifier deux sortes de concurrents entre autre :

- Les concurrents directs,
- Les concurrents indirects

3.1 : Les concurrents directs

Le tableau ci-après montre les concurrents directs

Tableau n°04 : Les concurrents directes

Type de concurrent	Nom de la société	Localisation
Concurrent direct	-HO JIM -Boulangerie du Betsileo	Ambohimadana Est-Vinany

A partir de ce tableau, il y a 2 types des Sociétés concurrents dans la ville d'Ambositra : la boulangerie et pâtisserie HO JIM ;et la boulangerie du Betsileo

3.2 : Les concurrents indirects

Tableau n°05 : Les concurrents indirects

Type	Localité
Marché ambulant	Antsirabe, Fianarantsoa
Autres produits simuler	Ambositra et sa proximité

Ce sont les entreprises qui fabriquent des produits différents de celui, mais qui cependant, procurent des satisfactions équivalentes dans les mêmes circonstances de consommations.

CHAPITRE III : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

Il ne faut pas oublier que la décision de faisabilité dépend de résultat d'analyse. On a déjà vu l'analyse de l'offre et de la demande. Nous voyons donc l'analyse marketing en abordant les quatre politiques principales.

SECTION N°1 : LE MARKETING MIX

Le marketing mix est la stratégie pour étudier les politiques dont : Produit, prix, distribution et communication.

1.1 : Politique de produit

Compte tenu des résultats de l'étude du marché effectuée auprès des détaillants qui connaissant bien les critères de qualité du pain qu'exigent les consommateurs directs, la politique de produit à adopter consistera à fabriquer un produit.

Les caractéristiques du produit à fabriquer seront définies selon les besoins du consommateur direct car l'objectif des détaillants est de pouvoir écouler les produits auprès des consommateurs directs

La fabrication de pain d'une bonne qualité sera une des stratégies de pénétration sur le marché.

Pour la quantité, nous avons reparti la production comme suit :

- 130.875 Unités fabriquées avec une pâte crûe de 200g
- 100.000 Unités fabriquées avec une pâte crûe de 100g,
- 192.625 Unités fabriquées avec une pâte crûe de 50g,
- 43.625 Unités pour les gâteaux.

Cette répartition de production permet de mieux écouler les produits sur le marché.

1.2 : Politique de prix

On a trois méthodes pour fixer le prix à savoir la fixation de prix en fonction du coût de revient, en fonction du prix des concurrents et en fonction de la demande. Il faut bien noter que le but est acquérir la part de marché. Par conséquent, il est nécessaire d'appliquer un prix inférieur au prix des concurrents si possible.

L'unité choisit de diviser en trois types des prix selon leurs qualités :

- 300Ar pour le pain fabriqué avec une pâte crûe de 200g
- 200Ar pour le pain fabriqué avec une pâte crue de 100g

- 100Ar pour le pain fabriquée avec une pâte crûe de 50g
- 600Ar pour la tranche de gâteau

1.3 : Politique de distribution

La vente prévue est une vente en grande quantité. Par conséquent, la clientèle cible se composera donc des clients grossistes et des clients détaillants.

L'objectif, en terme de livraison, est de satisfaire les clients à propos des horaires de livraison .Les livraisons doivent être effectuées avant l'heure d'affluence d'achat du pain et faites sur place à des heures fixes .

1.4 : Politique de communication

Le moyen de communication le plus ancien et plus efficace est la « bouche –à oreille». Il consiste à chercher une ou quelques personnes sources et en leurs donnant des consignes ou des informations .Ce sont à eux de publier ces informations .Puis les informations passent d'une personne à l'autre .Et enfin, tout le monde est au courant de l'existence d'une boulangerie à Ambositra.

En outre, la ville d'Ambositra, il y a quelques radio locale appelée : Radio Feon'i Mania, FM 105; FM 101.2.....Cette radio peut couvrir quelques kilomètres auprès de station. En effet, on pourrait profiter de cette radio pour faire connaître l'existence de la nouvelle boulangerie, pour émettre des publicités et de sensibiliser les consommateurs.

SECTION 2 : STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

2.1 : Choix de la stratégie

Comme stratégie, une stratégie à dominante Push sera adoptée .Ceci est expliqué par le fait que, en suivant le cycle de vie d'un produit, pendant sa phase de croissance, la stratégie Pull est appliquée, qui consiste à faire demander le produit par l'utilisateur et pour cela que nous utilisons la politique de communication.

En suite, pendant sa phase de maturation, dans laquelle, il y aurait stagnation, la stratégie Push sera adopter,qui consiste à faire pousser les produit par les distributeurs au vendeur pour éviter le déclin .Pour cela ,le projet s'appuie sur les avantages ou incitations offertes au distributeur et au vendeur.

Cette explication peut être représentée par le graphe suivant :

Graphe sur le cycle du produit :

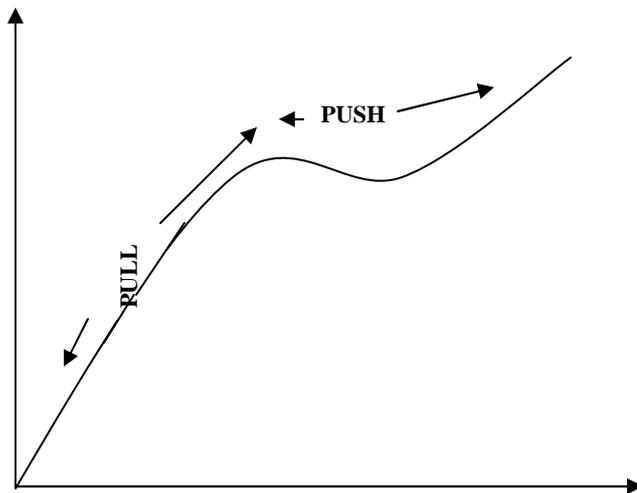


Figure n°1 : Cycle du produit

La courbe représentative du cycle de produit présente deux parties. La phase ascendante correspond à l'étape de lancement du produit. La stratégie Pull est à la fois informateur et persuasive. Ce sont les deux éléments de la politique de communication de masse.

La phase Push est l'étape où le consommateur est informé du produit. Il s'agit d'anticiper ou de dresser un déclin éventuel. La stratégie est de faire pousser le produit par le vendeur par le billet d'avantage. C'est la communication interpersonnelle ou «counseling».

CHAPITRE IV : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERE D'EVALUATION

Dans ce chapitre, on va parler des moyens d'évaluation de la rentabilité attendue de l'investissement afin que le promoteur puisse faire le choix avant d'entamer à un tel ou tel projet.

SECTION 1 : LES OUTILS D'EVALUATION

1.1 : La VAN (Valeur Actuelle Nette)

1.1.1 : Définition

Il s'agit ici d'intégrer les valeurs en constantes en tenant compte de la dépréciation due au temps.

Par définition, la VAN est la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant des investissements de laquelle on déduit le montant de ce dernier.

La méthode consiste donc à comparer les économies nettes, augmentées des amortissements appelés «cash-flow» pendant la durée de vie de l'investissement ou pendant une période donnée au montant de l'investissement initial.

Dans notre cas, le Marge Brute d'autofinancement correspond au résultat augmenté des amortissements.

1.1.2 : Formule

La VAN est donné par la formule suivante:

$$VAN = \sum MBA(1+i)^{-n} - I$$

Avec MBA : Marge d'autofinancement

i : Taux d'actualisation

n: Année considérée

I : Investissement initial

1.1.3 : Interprétation

La VAN du projet peut être supérieur, inférieur ou égale au montant du capital nécessaire à sa réalisation.

- Si la VAN du projet est supérieur à la valeur du capital engagé: le projet est créateur de richesse nette.
- En revanche, si elle est inférieure, le projet doit être rejeté car la valeur est insuffisante.

1.2 : Le TRI (Taux de Rentabilité Interne)

1.2.1 : Définition

Le TRI est également indiqué pour les expressions suivantes « taux moyen de rentabilité » et « taux de rendement du point mort ».

Ce taux consiste à rechercher pour quel taux d'actualisation. On obtient l'égalité entre l'investissement (I_0) et la valeur actuelle des recettes attendues, et à ce taux la valeur actuelle nette (VAN) du projet étant nulle.

1.2.2 : Formule

Alors la formule de TRI est la suivante :

$$I_0 = \sum MBA(1+i)^{-n}$$

Dans cette équation « i » est inconnu et c'est le TRI

1.2.3 : Interprétation

Le TRI a une signification économique très concrète car il indique le taux d'intérêt maximum que l'entreprise pourrait supporter dans le cas où la totalité du capital serait empruntée.

Alors pour qu'un projet soit rentable, il faut que le TRI soit supérieur au taux d'emprunt.

1.3 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

1.3.1 : Définition

Le DRCI est le temps nécessaire au recouvrement du coût initiale, autrement dit, c'est le critère de liquidité.

Le critère de décision qui correspond à cet objectif est celui de la période de recouvrement.

Elle repose sur le calcul de la période nécessaire pour récupérer la dépense initiale soit en relisant une économie, soit en dégageant une bénéfice.

1.3.2 : Interprétation

L'investissement le plus rentable étant celui qui donne la période de remboursement la plus brève, alors il faut que la DRCI soit strictement inférieur à 5ans.

1.4 : L'indice de profitabilité (IP)

1.4.1 : Définition

Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'indice de profitabilité mesure l'avantage induit par 1 Ar de capital initial.

L'IP mesure la rentabilité des Cash-flow actualisés par rapport à l'investissement réalisé, ou l'IP se définit comme rapport entre la valeur actualisée de l'ensemble des flux de revenus attendus du projet et le montant de l'investissement.

1.4.2 : Formule

$$IP = \frac{\sum MBA(1+i)^{-n}}{I_0}$$

Connaissant l'expression de la VAN, il en résulte la définition de l'IP suivante :

$$IP = \frac{VAN}{I_0} + 1$$

1.4.3 : Interprétation

Un projet est rentable si son indice de profitabilité est supérieur à 1 et en plus le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand.

SECTION 2 : LES CRITERES D'EVALUATION PROJET

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères d'évaluation.

2.1 : La pertinence

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan globale et sectoriel ou le bien fondé de concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

2.2 : L'efficacité

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats. C'est le degré des réalisations des objectifs.

2.3 : L'efficience

Elle se réfère aux coûts et rythme auxquels les interventions sont transformées en résultats.

Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. L'efficience se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des out puts. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

2.4 : La durée de vie du projet

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieur. Il s'agira de la viabilité, l'organisationnelle, technique, économique et financière du projet.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

L'étude au cours de cette première partie montre que le projet d'implantation d'une boulangerie et pâtisserie est faisable dans la ville d'Ambositra chef lieu de la région d'Amoron'i Mania.

Le marché du pain n'est pas encore saturé. Les besoins des consommateurs sont insatisfaits. L'environnement géographique favorise l'installation d'une usine dans cette région.

Cependant, la réussite du projet dépend de la bonne maîtrise des techniques de production et de la bonne gestion du potentiel humain. Il faut bien connaître le coût d'investissement et le coût de financement.

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CONDUITE DU PROJET

La deuxième partie essaye de traiter en premier lieu l'étude technique y compris les moyens de production, la technique de production et la technique de production envisagée.

En second lieu, on va traiter la capacité de production envisagée dont la description de la production envisagée, l'évolution du chiffre d'affaire et enfin l'aspect qualitatif et quantitatif.

Et pour en finir, on va décrire l'étude organisationnelle adaptée pour ce projet tels que l'organisation de ressources humaines, la gestion du personnel et la chronogramme.

En bref, l'étude de cette deuxième partie permet de conclure qu'elle est une condition sine que non pour réaliser.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

L'objectif de ce chapitre consiste à décrire brièvement les moyens de production qui sont les moyens financiers, matériaux et humains. Puis, la production proprement dite illustre les matières premières utilisées et le processus de production.

Enfin, la capacité de production envisagée qui est basée sur l'aspect qualitatif et quantitatif.

SECTION 1 : IDENTIFICATION DES MOYENS DE PRODUCTION

Cette section présente tous les moyens nécessaires pour réaliser le projet.

1.1 : Les moyens financiers

Les moyens financiers sont la somme des valeurs des moyens matériels et du fonds de roulement initial.

Tableau n° 06 : Les valeurs des moyens matériels

Unité monétaire : Ariary

Eléments	Montant
Immobilisation incorporelle	
Frais de développement immobilisants	500 000
Logiciels informatiques et assimilés	1 500 000
Immobilisation corporelle	
Aménagements et installation	200 000
Terrain	5 000 000
Construction	40 000 000
Matériel de fabrication	
Four	4 551 000
Pétrin	3 000 000
Façonneuse	1 800 000
Diviseuse	4 400 000
Refroidisseur	2 000 000
Matériels et outillages	
Couteaux	10 000
Plateau	30 000
Cageots	45 000
Matériels et mobiliers de bureau	
Tables	400 000
Chaises	100 000
Fournitures de bureau	30 000

Matériel et transport	7 000 000
Total	70 566 000

1.2 : Moyens matériels

Pour réaliser la production, on a besoin d'aménagements et d'équipements.

- ✓ Construction

On devrait construire un bâtiment pour y installer l'usine

- ✓ Matériel industriel

Le tableau ci-dessous montre les matériels industriels nécessaires avec son état et sa fonction.

Tableau n° 07 : Liste des matériels industriels (*voir annexe 1*)

Eléments	Etat des matériels	Fonction
Four industriel	Occasion	C'est un matériel avec lequel on cuit la pâte
Pétrin	Usagé	Le pétrin sert à mélanger les ingrédients
Façonneuse	Usagé	C'est un matériel qui sert à donner la forme définitive de pâtons
Diviseuse	Conçu par adaptation	Afin de diviser en pâtons la pâte et les peser selon les poids voulus
Refrigerateur	Neuf	Utile pour la préparation des pâtes
Chariot	Conçu par adaptation	Le chariot sert à déplacer les matières et les produits finis dans l'enceinte de l'usine
Chambre de pousse	Conçu par adaptation	C'est une chambre de fermentation de la pâte façonnée

- ✓ Matériel et outillage

La production a besoin des quelques matériaux tels que :

- Les couteaux
- Les plateaux
- Les cageots

- ✓ Matériel et mobilier de bureau

Comme toutes les unités commerciales, le matériel et mobilier de bureau sont nécessaires. Ce sont :

- Les tables
- Les chaises
- Les fournitures de bureau

✓ Matériel et transport

On a besoin d'une camionnette. Elle sert à transporter les matières premières et livrer les produits finis.

1.3 : Moyens humains

Les moyens humains sont les plus importants pour le fonctionnement des activités. Les besoins en nombre de personnel et les qualifications acquises de chaque poste doivent être déterminées pour pouvoir effectuer l'exploitation de projet.

Tableau n° 08 : Moyens humains

	Postes	Nombre	Qualification
Personnel administratif	Gérant	01	Niveau de maîtriser en gestion
	Secrétaire comptable	01	Niveau : BTS en comptabilité Expérience : 1 an minimum
	Sécurité	02	Niveau : BEPC au minimum Expérience : 1 an minimum
Personnel d'exploitation	Chef boulanger	01	Niveau : Baccalauréat au minimum Expérience : 1 an
	Aide Boulangers	02	Niveau : BEPC minimum
	Chauffeur livreur	1	Niveau : Baccalauréat minimum Permis de conduire : A, B, C Expérience : 2 ans

SECTION 2 : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Cette section parlera les matières nécessaires pour la fabrication du pain et les étapes de fabrication.

2.1 : Mode de production

Afin de réaliser le produit, on a besoin des matières premières et des intrants

▪ **Les matières premières**

La farine constitue presque la totalité des matières premières. Elle est un produit résultant de la monture exclusive de l'amande du grain de blé et industriellement propre, étant

entendu que la qualité du blé mise en œuvre est basée sur les normes communautaires du blé sain, loyal et marchand.

▪ **Les intrants :**

Les différents types d'intrants de l'activité boulangère sont :

L'eau :

En boulangerie, l'eau représente plus du tiers de poids total des composantes mises en œuvre. Pour former une pâte, nous avons une proportion moyenne de 60 à 65 litres d'eau pour 100 kg de farine, trois éléments essentiels sont à respecter dans l'utilisation de l'eau en boulangerie.

- La qualité d'eau (hydrométrique)
- La qualité d'eau ajoutée à la farine (dosage effectué avec précision)
- Et la température de l'eau de coulage

L'eau utilisée pour pétrir la pâte est appelée « eau de coulage », elle a pour rôle d'hydrater la farine, de dissoudre la levure et le sel, et permettre que les particules de gluten se collent entre elles (rôle agglutinant) et de favoriser l'assouplissement et l'allongement du gluten.

Le sel :

Il possède une structure cristalline (forme cubique parfaitement régulière). Il peut se présenter à l'état solide ou en solution (dissout). Pour l'alimentation humaine, il possède deux rôles essentiels : la nutrition et la conservation.

Le sel s'associe très bien au sucre, fait apparaître plus nettement les parfums divers contenus dans le mélange et le goût du gras.

Dans le cas où il serait incorporé tardivement, cela implique le blanchissement et une perte d'arôme.

Les améliorants :

Les améliorants sont des adjuvants utilisés en panification et considérés comme additifs alimentaires.

On distingue plusieurs produits additifs autorisés en panification : l'acide ascorbique, les amylases fongiques, le mal, la lécithine de soja, la farine de fève et la farine de soja.

Les boulangers de Madagascar utilisent généralement l'acide ascorbique comme principal améliorant.

Les autres produits sont utilisés accessoirement en moindre proportion.

La levure :

Pour la boulangerie, la levure est constituée de petits organismes vivants dans la famille des Saccanomycines céréalises. Ils ont pour rôle de produire la plus grande quantité possible de gaz carbonique en décomposant les sucres présents dans la farine en alcool et gaz carbonique.

Ce dernier retenu par le gluten permet d'obtenir un pain volumineux, léger, avec une mi-alvéolée.

La levure améliore le goût du pain et a une influence sur la couleur du pain. Les boulangers peuvent s'approvisionner localement en levure auprès des distributeurs en produits chimiques et agroalimentaire.

Composition type :

Afin de fabriquer des 380 pains (pâte crue 200 g/unité), la proportion des matières utilisées sont :

Tableau n° 09 : Composition type de production

Intrants	Quantités
Farine	50 kg
Levure	250 g
Améliorants	250 g
Acide ascorbique	5 g
Sel	800 g
Eau et électricité	30 litres + 11 kW

Source : enquête personnel

2.2 : La gestion de l'exploitation

La bonne gestion des ressources que l'on dispose est indispensable dans une entreprise quelle que soit son activité, son effectif. La gestion des ressources d'exploitation fait partie intégrante de la bonne gouvernance dans une société.

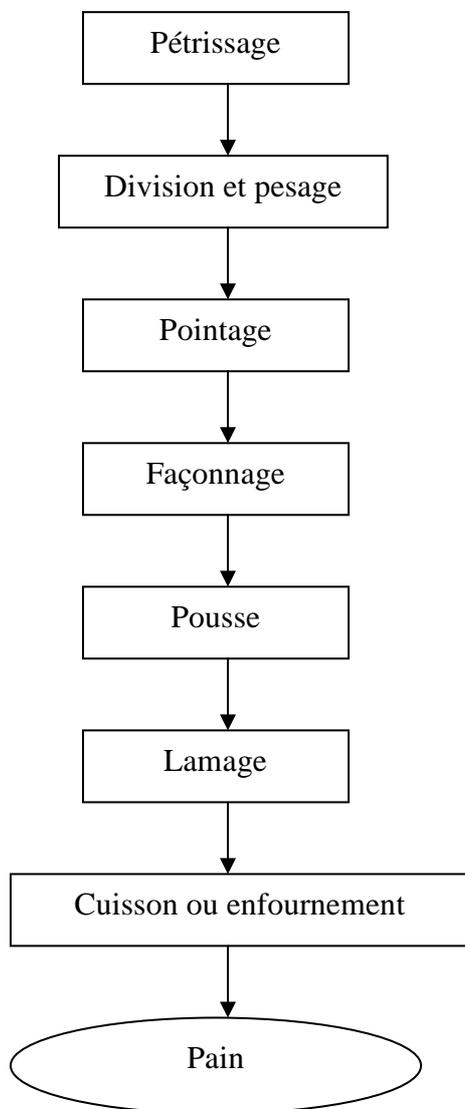
La gestion de l'exploitation comprend les fiches de stock qui ont pour but d'enregistrer le déroulement de l'exploitation afin de procéder à une évaluation des travaux d'inventaires.

Chaque magasin de stockage possède des fiches à remplir pour savoir les entrées et les sorties afin que l'on puisse suivre la bonne marche des activités.

L'efficacité de la gestion réside aussi dans le processus de production car la maîtrise des charges dans les différents ateliers permet de diminuer nos coûts.

Voici en quelque sorte le schéma du processus de production que nous avons opté.

✓ Présentation schématique :



Commentaires :

Etape 1 : Le pétrissage

Il consiste à mélanger les ingrédients pour assurer un mélange bien homogène des ingrédients, de faire absorber la plus grande quantité d'eau au gluten permettant à celle-ci de former un tissu glutineux.

Le taux d'hydratation de la pâte doit se situer à 60% environ pour obtenir une pâte bâtarde (Pâte à pain). Le pétrissage est effectué à l'aide d'un pétrin mécanique. Le pétrissage mécanique nécessite l'utilisation d'un pétrin comprenant une cuve et un ou des bras actionnés par un moteur à deux vitesses.

Dans un premier temps, le pétrin mécanique assure le fraisage. Ensuite, les autres étapes (découpages, étirages, soufflage, pâtonnages et mise en planche) sont réalisées simultanément. Enfin, la pâte doit être lisse et ne peut pas coller aux parois du pétrin.

Etape 2 : Division et pesage

Cette deuxième étape consiste à diviser la pâte en pâtons. Ces derniers sont pesés selon le poids à respecter.

Il peut être fait semi-automatiquement. Le pesage semi-automatique nécessite une machine hydraulique appelée Diviseuse.

Cette machine découpe en parts égales la pâte pré pesée. Néanmoins le pesage de gros pâton doit se faire sans triturer ni resserrer la pâte. La répartition des pâtes dans la machine doit être équitable pour avoir des pâtons de même poids.

L'entretien régulier du système hydraulique est indispensable. Et la partie de la machine en contact avec les pâtes doit être farinée ou fleurée de temps en temps.

Après le pesage et la division, le pain sera préparé avant sa mise en forme. Cette opération consiste à replier les pâtons sur lui-même afin de donner de rondins ou billots.

Etape 3 : Pointage

Cette opération consiste à laisser reposer la pâte. Cela permet à la pâte de dresser grâce notamment au levain (ferment).

Etape 4 : Le façonnage

Le façonnage est l'opération qui consiste à donner au pâton la forme pain désiré. La façonneuse avale les boules, les étires, et les fait ressortir sous la forme de bâtonnets plus ou moins épais ou long suivant le réglage de la façonneuse.

Etape 5 : La pousse

Les pâtons mis en forme sont disposés dans des filets de cuisson qui est lui-même rangé dans une armoire pour y subir une seconde fermentation.

Etape 6 : Le lamage

Le lamage des baguettes est l'opération qui consiste à mettre des entailles sur les baguettes à l'aide d'une lame de rasoir.

Etape 7 : La cuisson et l'enfournement

La cuisson est l'ultime étape de la fabrication de pain. Elle se réalise suivant plusieurs étapes :

❖ La vérification de la bonne température de four

La température idéale est de 250°C qui provoque une couleur rousse au papier journal dans un laps de temps assez court.

❖ La préparation du four

La surface des soles doit être propre et sans trace de farine qui pourrait salir le dessous des pâtons enflammés. La mise en place des pâtons à l'aide d'un tapis en fourneur doit se faire suivant le volume de ces derniers. La plus gros seront au fond afin d'avoir une meilleure répartition de la chaleur.

❖ **La coupe des pâtons**

Cette coupe a pour but de développer au maximum les pâtons. Elle améliore le développement des pâtons. Elle assure une meilleure cuisson. Enfin, elle donne un bon aspect à l'endroit du pain si elle est bien faite.

Pour cela, une lame effilée et très propre est utilisée. Sa position horizontale peut couper un fil pellicule de pâte. Les coupes de lame (incision) doivent être droites le long des pâtons et non inclinés. La profondeur est déterminée en fonction du degré de fermentation des pâtes.

❖ **L'enfournement proprement dit**

On envoie de la vapeur d'eau dans le four à l'aide d'un appareil à buée avant d'y introduire les pâtons

Les pâtons sont placés dès que la buée est bien répartie dans le four.

❖ **La cuisson**

La cuisson est déterminée pour l'aspect et le goût du pain. Pour vérifier la cuisson, on presse légèrement les côtés des pains. La croûte doit être résistante et croustillante. Le fait de taper du bout des doigts le dessous du pain doit provoquer un cliquetis. On peut aussi apprécier la cuisson à la couleur du pain.

Etape 8 : Défournement

L'évaporation d'eau entraîne une perte de poids de l'ordre de 30% pour la baguette. Le défournement est fait à l'aide d'une pelle ou avec le tapis en fourneur pour le four à soles fixe.

Pour le four rotatif, il suffit d'introduire le chariot. Les pains ainsi défournés sont placés debout délicatement dans des paniers car la croûte chaude est fragile. Il ne faut pas trop serrer les pains les uns contre les autres.

CHAPITRE II- CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, nous décrivons la production envisagée, planifions la vente et on va aussi regarder les différents aspects, les facteurs de production.

SECTION 1 : DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

1.1 : Description de la production envisagée

L'unité a pour but de produire les produits à base de farine selon leur taille, poids et catégorie.

Les pains varient selon leurs poids dont :

- 130 875 baguettes pour le pain avec pâte crue 250 g
- 100 000 baguettes pour le pain avec pâte crue 100 g
- 192 625 baguettes pour le pain avec pâte crue 50 g
- 43 625 unités pour les gâteaux

1.2 : Evolution du chiffre d'affaire

Le tableau ci-après montre les ventes durant la période d'exploitation

Tableau n°10 : Vente à la 1^{ère} année en Ariary

Elément	Prix unitaire	Quantité	Montant
Pain avec pâte crue 200 g	300	130 875	39 262 500
Pain avec pâte crue 100 g	200	100 000	20 000 000
Pain avec pâte crue 50 g	100	192 625	19 262 500
Gâteaux	600	43 625	26 175 000
Total			104 700 000

D'après ce tableau le CA de la première année est de 104 700 000 Ar

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n° 11 : Vente de quatre dernières années an Ariary

Elément	P . U	A2		A3		A4		A5	
		Q	M	Q	M	Q	M	Q	M
Pain avec pâte crue 200 g	300	197 625	59 287 500	233 781	70 143 375	267 156	80 146 875	271 161	81 348 875
Pain avec pâte crue 100 g	200	150 000	30 000 000	200 000	40 000 000	250 000	50 000 000	300 000	60 000 000
Pain avec pâte crue 50 g	100	292 875	29 287 500	301 434	30 143 375	301 469	30 146 875	213 484	21 348 375
Gâteaux	600	65 875	39 525 000	77 927	46 756 250	89 052	53 431 250	90 387	54 232 250
TOTAL			158 100 000		187 025 000		213 725 000		216 929 000

D'après ce tableau, le CA de quatre dernières années varie de : 158 100 000 Ar à 216 929 000 Ar et augmente d'une année à une autre.

SECTION 2 : ASPECT QUALITATIF ET QUANTITATIF

La force de vente d'une entreprise répose à son équipe mais aussi la qualité du produit qu'elle met sur le marché .Le chiffre d'affaires aussi se joue sur la quantité vendue.

2.1 : Aspects qualitatifs

La pénétration dans le marché est conditionnée par la qualité du produit fabriqué. L'objectif est de fabriquer un produit dont la qualité sera meilleure que celle des concurrents.

Le produit devra donc être fabriqué en :

- Répondant aux besoins des clients en terme de qualité
- Respectant les normes du secteur concernant les paramètres techniques de fabrication.
- Respectant la norme de dosage et de qualité des intrants requis

2.2 : Aspects quantitatifs

Afin de maintenir la qualité voulue et requise par les consommateurs, il faut leurs offrir toujours des nouveaux pains ; en effet, il faut savoir envisager et bien approvisionner la production journalière pour qu'elles conviennent régulièrement à la demande. C'est-à-dire, les pains produits devraient être vendus dans la même journée, si non, les pains non vendus appelés aussi pain rassis, constitueront une perte.

CHAPITRE III – ETUDES ORGANISATIONNELLES

L'objet de ce chapitre s'oriente sur l'étude de l'organisation interne de l'unité de production. Alors, ce chapitre évoque la présentation de l'organigramme, l'attribution du personnel c'est à dire que l'organisation des ressources humaines, la gestion des personnes et le chronogramme.

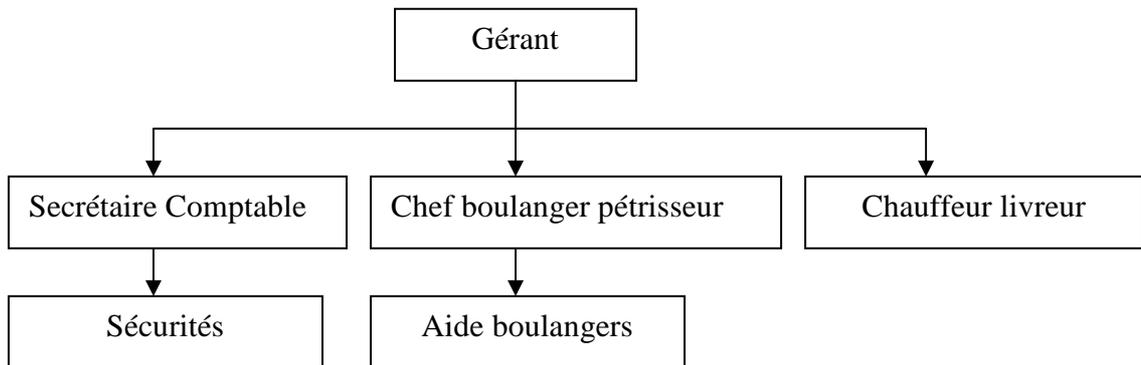
SECTION 1. ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES

1.1 : Organisation envisagée

Comme toute autre entreprise, ce projet a besoin d'un organigramme. On sait que dès le début que ce projet est une petite entreprise. Donc, l'organigramme envisagé est d'une structure simple.

Le centre emploie au total huit personnes durant le projet. Elles travailleront à titre permanent ;

Voici l'organigramme à adopter :



1.2 : Attribution du personnel

Tous les employés ont des responsabilités dans le cycle de production du projet

❖ **Personnel administratif**

➤ **Gérant**

- Le gérant définit la politique générale de l'entreprise et les stratégies mises en œuvre.
- Il coordonne et supervise les tâches
- Gestion administrative et financière
- Organisation générale
- Supervision et contrôle des subordonnés
- Relation avec la clientèle : promotion et prospection

- Secrétaire comptable
 - Tenue de livres
 - Etablissement des états financiers
- Sécurités
 - Assurer le maintient de l'ordre au sein de la société
- ❖ Personnel d'exploitation
 - Chef boulanger pétrisseur
 - Organisation de l'exploitation
 - Coordination des boulangers
 - Contrôle de qualité et quantité
 - Mise au point technique
 - Contrôle d'entretien et de réparation
 - Gestion des approvisionnements
 - Responsabilité des étapes de fabrication

SECTION 2. GESTION DU PERSONNEL

2.1 : Politique salariale

Cette rubrique détaille la rémunération du personnel de l'unité. La rémunération des ouvriers n'est pas inclus sous cette rubrique car ils sont rémunérés dans le coût de production.

Ils sont des saisonniers compte tenu des calendriers de production et dont recrutés au fur et à mesure des besoins de l'unité.

Tableau n° 12 : Salaire mensuel du personnel

Unité monétaire en Ariary

Postes	Effectifs	Salaire mensuel	Total
Gérant	01	385 000	385 000
Secrétaire Comptable	01	150 000	150 000
Chef boulanger	01	170 000	170 000
Aide boulangers	02	140 000	280 000
Chauffeur livreur	01	130 000	130 000
Sécurités	02	100 000	200 000
TOTAL	08		1 315 000

D'après ce tableau, nous constatons que le salaire mensuel s'élève à 1 315 000 Ar

2.2 : Politique de formation du personnel

Les ressources humaines de l'entreprise constituent ses vraies valeurs. Il faut donc les former, les perfectionner et les épanouir. Le programme de formation cible l'ensemble du personnel de l'unité .Il a pour but d'accroître la performance du personnel et de faciliter son insertion au milieu professionnel.

La formation concerne le plan technique de la production c'est à dire qu'au niveau de la production jusqu'à la contrôle de qualité.

Tout le personnel doit avoir une connaissance de base à partir de cette formation.

2.3 : Politique de motivation

L'unité décide d'accorder des primes à son personnel. Cela est envisagé afin de motiver l'équipe.

Le montant sera de 20 000 Ar par employé

Tableau n° 13 : Répartition de prime en Ariary

Poste	Effectifs	Prime	Total
Gérant	01	20 000	20 000
Secrétaire Comptable	01	20 000	20 000
Chef boulanger	01	20 000	20 000
Aide boulangers	02	20 000	40 000
Chauffeur livreur	01	20 000	20 000
Sécurité	02	20 000	40 000
TOTAL			190 000

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Les charges du personnel sont résumées comme suit :

Tableau n° 14 : Charge du personnel pendant 5ans d'exploitation en Ariary

Postes	Salaire mensuel	Effectif	A1	A2	A3	A4	A5
Gérant	385 000	01	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000
Secrétaire Comptable	150 000	01	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Chef boulanger	170 000	01	2 040 000	2 040 000	2 040 000	2 040 000	2 040 000
Aide boulangers	140 000	02	3 360 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000
Chauffeur livreur	130 000	01	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000
Sécurités	100 000	02	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
TOTAL			15 780 000				
CNAPS 13%			2 051 400	2 051 400	2 051 400	2 051 400	2 051 400
OSIE 5%			789 000	789 000	789 000	789 000	789 000
Prime			190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
TOTAL			18 810 400				

D'après ce tableau les charges personnelles sont évaluées à 18 810 400 Ar

SECTION 3. CHRONOGRAMME

Le tableau ci-après montre le timing de processus de fabrication de pain.

Tableau n° 15 : Chronogramme

Durée par étape	Première heure	Deuxième heure	Troisième heure	Quatrième heure	Cinquième heure
Pétrissage	0:00 - 0:20				
Pesage	0:00 - 0:15				
Pointage	0:15 - 0:25				
Façonnage	0:25 - 0:45				
Pousse	0:45 - 2:20				
Lamage					2:20 - 2:25
Cuisson					2:25 - 2:45

- ✓ Le pétrissage : La durée normale de mélanger les ingrédients est de 20 minutes
- ✓ .Le pesage : Elle est effectuée dans 15 minutes
- ✓ .Le pointage : Laisser la pâte en temps libre pendant 10 minutes.
- ✓ Le façonnage : L'opération dure 40 minutes
- ✓ La pousse : C'est la deuxième fermentation. La pâte façonnée repose pendant 2 heures et 35 minutes dans la chambre de fermentation.
- ✓ Le lamage Cette étape est effectuée en 5 minutes
- ✓ La cuisson : Le temps de cuisson est environ 20 minutes

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Cette partie a été consacrée aux différents processus de production pour la réalisation du projet et ce compte tenu des moyens mis en œuvres.

En fait, malgré la simplicité des installations, la capacité de production de l'unité assure le fonctionnement continu de l'atelier.

En résumé, l'activité de transformation est au niveau pour satisfaire la clientèle. C'est cette deuxième partie qui constitue le point focal de l'investissement. Quant à la troisième partie, elle concernera l'étude financière du projet.

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET ET EVALUATION

ETUDE FINANCIERE DU PROJET ET EVALUATION

Parler des études financières d'un projet emmène, d'une manière ou d'une autre à parler de sa rentabilité et sa faisabilité. Cela signifie que les analyses de l'investissement, l'établissement de tous les Etats financiers sont d'importances capitales et requiert une étude de plus étendue.

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

Les investissements de présent projet sont composées par :

- les immobilisations incorporelles,
- les immobilisations corporelles

1.1 : Les immobilisations incorporelles

Selon le PCG 2005, l'immobilisation incorporelle peut être considéré comme « un actif non monétaire, identifiable sous substance physique détenue par une entité pour la production en fourniture ou la fourniture de biens ou de services, la location ou l'utilisation à des fins administratives »

Dans notre cas, les immobilisations incorporelles sont constituées par les frais de développement immobilisables (frais de recherche et de développement), et sa valeur est estimée à 500.000Ar et le logiciel informatique dont sa valeur est estimée à 1.500.000Ar

Le tableau ci-après montre les immobilisations incorporelles

Tableau n° 16 : Les immobilisations incorporelles

Eléments	Montant	Apport
Frais de développement	500.000	500.000
Sous total 1	500.000	500.000
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000
Logiciels de gestion	1.500.000	1.500.000
Sous total 2	1.500.000	1.500.000
Total	2.00.000	2.000.000

1.2 : Les immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles peuvent être considérés comme l'ensemble des actifs corporels. Elles sont à la disposition de notre future unité en vue de produire et de fournir de biens et services. Son utilisation se situe dans plusieurs exercices.

Leurs natures et leurs valeurs respectives seront mentionnées dans le tableau suivant :

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°17 : Les immobilisations corporelles

Rubriques	Qté	P.U	Montant	Apport	A financier
Terrain	500 m²	10000	5.000.000	5.000.000	0
Sous total 1			5.000.000	5.000.000	
Construction		4.000.000	4.000.000	27.500.000	12.500.000
Sous total 2			4.000.000	27.500.000	12.500.000
Table de bureau	5	20.000	100.000		100.000
Tables de travail	10	30.000	300.000		300.000
Fauteuil de direction	1	100.000	100.000		100.000
Chaises	10	100.000	100.000		100.000
Etagère	2	100.000	200.000		200.000
Armoire	2	25.000	50.000		50.000
Banc	6	30.000	180.000		180.000
Ordinateur	2	1.500.000	300.000	750.000	2.250.000
Imprimante	1	250.000	250.000		250.000
Onduleur	2	240.000	480.000		250.000
Scanneur	1	200.000	200.000		480.000
Poste téléphonique	2	199.000	398.000	398.000	200.000
Sous total 3			5.358.000	1.148.000	4.21.000
Couteaux	5	2 000	10.000		10.000
Plateaux	5	6.000	30.000		30.000
Cageots	15	3.000	45.000		45.000
Four	1	4.551.000	4.551.000		4.551.000
Pétrin	1	3.000.000	3.000.000		3.000.000
Refroidisseur	1	2.000.000	2.000.000		2.000.000
Diviseuse	1	1.000.000	1 000.000		1.000.000
Façonneuse	1	1.800.000	1.800.000		1.800.000
Sous total 4			12.436.000	0	12.436.000
Installations		200.000	200.000		200.000
Matériels de transport		7.000.000	7.000.000		7.000.000
Sous Total 5			7.200.000		7.200.000
TOTAL			71.994.000	35.648.000	36.346.000

SECTION 2 : PLANNING DE FINANCEMENT

Généralement, le plan de financement n'est utile que pour une demande de financement d'investissement à moyen et à long terme. Il désigne l'ensemble des ressources prévisionnelles et les emplois estimatifs ; en d'autres termes, il représente le mode de financement de tous les investissements et le fonds de roulement pour l'exploitation effective du projet.

2.1 : Le Fonds de roulement initial

Le fonds de roulement initial (FRI) représente la somme à engager pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise, et pour éviter les déficits de trésorerie liés à l'activité de notre entreprise. Ce fonds de roulement comprend essentiellement des charges directes de l'entreprise au début de l'exploitation où l'entrée effective de recettes n'aura pas lieu. Nous allons voir ci-dessous le tableau mentionnant la constitution du FRI.

Tableau n° 18 : Fonds de roulement initial

Eléments	Quantité	P.U	Montant
Table de bureau	5	20.000	100.000
Table de travail	10	30.000	300.000
Four	1	4.550.000	4.551.000
Pétrin	1	3.000.000	3.000.000
Façonneuse	1	1.800.000	1.800.000
Total			9.751.000

2.2 : Les ressources et les emplois

Les ressources sont constituées par l'ensemble de l'apport personnel et l'emprunt. Pour ce projet, l'apport du promoteur s'élève à 56,60%. Ce capital est composé par l'apport en numéraire qui est évalué à 2.000.000Ar. Cette somme est nécessaire pour assurer le frais de développement et l'acquisition du logiciel au début de l'exploitation.

L'apport en nature qui est formé par la totalité de la valeur du terrain et les autres éléments s'élèvent à 47.399.000Ar.

Tableau n°19 : Les ressources et les emplois

Emplois	Montant	Ressources	Montant
Immobilisations incorporelles	2.000.000	Capital	47.399.000
Immobilisations corporelles	71.994.000	Emprunt	36.346.000
FRI	9.751.000		
Total	83.745.000	Total	83.745.000

Selon ce tableau, nous constatons que la réalisation du présent projet nécessite l'appui des organismes financiers. La somme à prêter est prévue à 36.346.000Ar. Ce montant présente 43,40% de la valeur totale du projet.

SECTION 3 : TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

Par définition, l'amortissement n'est autre que la quote-part consommée d'un élément de l'actif non courant.

Il permet de corriger la valeur des immobilisations au bilan et de constater la quote-part consommée au compte de résultat à titre de charge.

Pour le calcul, nous allons pratiquer le système d'amortissement linéaire suivant la formule suivante :

$$\text{Annuité d'amortissement} = \text{valeur d'origine} \times \text{taux d'amortissement} \times \frac{N}{100}$$

N : durée d'utilisation de l'immobilisation au cours de l'année.

En appliquant cette formule, nous pouvons obtenir les tableaux d'amortissements ci-après au cours des cinq premières années.

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°20 : Tableau d'amortissement N

Désignations	Acquisition		Amortissements			
	Date	Valeur	Taux	Exercice	Cumulés	Valeurs résiduelles
ACTIFS NON COURANTS						
Immobilisations incorporelles						
Frais de développement immobilisables		500.000	20,00%	100.000	100.000	400.000
Logiciels informatiques et assimilés		1500000	20,00%	300.000	300.000	1.200.000
Immobilisations corporelles						
Terrain		5000000				5.000.000
Construction		40000000	5,00%	2.000.000	2.000.000	38.000.000
Matériel de bureau et informatique		5.358.000	20,00%	1.071.600	1.071.600	4.286.000
Matériel et outillage		12436.000	20,00%	2.487.200	2.487.200	9.948.800
Matériel et transport		7.000.000	20,00%	1.400.000	1.400.000	5.600.000
AAI		200.000	20,00%	40.000	40.000	150.000
TOTAL		71999.400		7.398.800	7.398.800	64.595.200

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°21 : Tableau d'amortissement N+1

Désignations	acquisition		Amortissements				
	Date	Valeur	Taux	Antérieur	Exercice	Cumulés	Valeurs résiduelles
ACTIFS NON COURANTS							
Immobilisations incorporelles							
Frais de développement immobilisables		500.000	20,00%	100.000	100.000	200.000	300.000
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	20,00%	300.000	300.000	600.000	900.000
Immobilisations corporelles							
Terrain		5.000.000					5.000.000
Construction		40.000.000	5,00%	2.000.000	2.000.000	4.000.000	36.000.000
Matériel de bureau et informatique		5.358.000	20,00%	1.071.600	1.071.600	2.143.200	3.214.800
Matériel et outillage		12.436.000	20,00%	2.487.200	2.487.200	4.974.400	7.461.600
Matériel et transport		7.000.000	20,00%	1.400.000	1.400.000	2.800.000	4.200.000
AAI		200.000	20,00%	40.000	40.000	80.000	120.000
TOTAL		71.994.000		7.398.800	7.398.800	14.797.600	57.196.400

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°22 : Tableau d'amortissement N+2

Désignations	Acquisition		Amortissements				
	Date	Valeur	Taux	Antérieur	Exercice	Cumulés	Valeurs résiduelles
ACTIFS NON COURANTS							
Immobilisations incorporelles							
Frais de développement immobilisables		500.000	20,00%	200.000	100.000	300.000	200.000
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	20,00%	600.000	300.000	900.000	600.000
Immobilisations corporelles							
Terrain		5.000.000					5.000.000
Construction		40.00.0000	5,00%	4.000.000	2.000.000	6.000.000	34.000.000
Matériel de bureau et informatique		5.358.000	20,00%	2.143.200	1.071.600	3.214.800	2.143.200
Matériel et outillage		12.436.000	20,00%	4.974.000	2.487.200	7.416.600	4.974.400
Matériel et transport		7.000.000	20,00%	2.800.000	1.400.000	4.200.000	2.800.000
AAI		200.000	20,00%	80.000	40.000	120.000	80.000
Total		71.994.000		14.797.600	7.398.800	22.196.400	49.797.600

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°23 : Tableau d'amortissement N+3

Désignations	Acquisition		Amortissements				
	Date	Valeur	Taux	Antérieur	Exercice	Cumulés	Valeurs résiduelles
ACTIFS NON COURANTS							
Immobilisations incorporelles							
Frais de développement immobilisables		500.000	20,00%	300.000	100.000	400.000	100.000
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	20,00%	900.000	300.000	1.200.000	300.000
Immobilisations corporelles							
Terrain		5.000.000					5.000.000
Construction		40.000.000	5,00%	6.000.000	2.000.000	8.000.000	32.000.000
Matériel de bureau et informatique		5.358.000	20,00%	3.214.800	1.071.600	4.286.400	1.071.600
Matériel et outillage		12.436.000	20,00%	7.416.600	2.487.200	9.948.800	2.487.200
Matériel et transport		7.000.000	20,00%	4.200.000	1.400.000	5.600.000	1.400.000
AAI		200.000	20,00%	120.000	40.000	160.000	40.000
TOTAL		71.994.000		22.196.400	7.398.800	29.595.200	42.398.800

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°24 : Tableau d'amortissement N+4

Désignations	Acquisition		Amortissements				
	Date	Valeur	Taux	Antérieur	Exercice	Cumulés	Valeurs résiduelles
ACTIFS NON COURANTS							
Immobilisations incorporelles							
Frais de développement immobilisables		500.000	20,00%	400.000	100.000	500.000	0
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	20,00%	1.200.000	300.000	1.500.000	0
Immobilisations corporelles							
Terrain		5.000.000					5.000.000
Construction		40.000.000	5,00%	8.000.000	2.000.000	10.000.000	30.000.000
Matériel de bureau et informatique		5.358.000	20,00%	4.286.400	1.071.600	5.358.000	0
Matériel et outillage		12.436.000	20,00%	9.948.800	2.487.200	12.436.000	0
Matériel et transport		7.000.000	20,00%	5.600.000	1.400.000	7.000.000	0
AA I		200.000	20,00%	160.000	40.000	200.000	0
TOTAL		71.994.000		29.595.200	7.398.800	36.994.000	35.000.000

SECTION 4 : TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES

Le montant de l'emprunt qui s'élève à 36.346.000Ar est à terme de 5ans. Les charges financières supportées par l'entreprise sont donc déterminées de la manière suivante :

$$A = C \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \quad \text{ou} \quad i = \frac{t}{100}$$

Avec C= montant de l'emprunt

t = taux d'intérêt= 25%

n = durée de remboursement = 5ans

$$\text{D'où } a = 36\,460\,000 \times \frac{0,25}{1 - (1+0,25)^{-5}} = 13\,515\,142$$

Tableau N°25 : Remboursement de dettes

Année	Capital au début de la période	Annuité	Intérêt	Amortissement	Capital en fin de la période
1	36.346.000	13.515.142	9.086.500	4.428.642	31.917.358
2	31.917.358	13.515.142	7.979.340	5.535.803	26.381.556
3	26.381.556	13.515.142	6.595.389	6.919.753	19.461.803
4	19.461.803	13.515.142	4.865.451	8.649.691	10.812.112
5	10.812.112	13.515.142	2.703.030	10.812.112	0

SECTION 5 : COMPTE DE GESTION

En principe, les comptes de gestion sont formées par l'ensemble des charges dans la classe 6 conformément au plan comptable général et la totalité des produits dans la classe 7 relative au dit PCG 2005.

5.1 : Les comptes de charges

Nous allons voir successivement les charges prévisionnelles à supporter par l'entreprise pendant les cinq premières années d'exploitation.

▪ *Les matières premières :*

Tableau n°26 : Prévision des achats consommés sur 5 ans

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Farine	36.732.000	59.436.000	71.734.000	83.086.000	84.448.240
Intrants	12.000.000	16.500.000	18.937.500	21.187.500	21.457.500
Total	48.732.000	75.936.000	90.671.500	104.273.500	105.905.740

La matière première est présenté de 31% du CA de la première année et augmenté année en année.

• *Les charges des autres approvisionnements et achats*

Tableau n° 27 : Prévisions des autres approvisionnements et achats

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Fourniture consommable	650 000	780 000	936 000	1 123 200	1 347 840
Emballages perdus	500 000	600 000	720 000	864 000	1.036.800
Sous total	1.150.000	1.380.000	1.656.000	1.987.200	2.384.640
Achats d'études et des prestations de service	675 000	810 000	972 000	1 166 400	1 399 680
Total	1 825 000	2 190 000	2 628 000	3153 600	3 784 320

- *Charges de matières fournitures non stockés :*

Tableau n°28 : Prévisions des matières et fournitures non stockées sur 5 ans

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Eau et électricité	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Carburants, gaz, lubrifiants	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Entretien de petits matériels	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Fournitures administratives	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Autres	150 000	150 000	150 000	150 000	50 000
Total	6 000 000				

La charge de matières fournitures non stockée est présentée par le 3,79 du CA de la première année.

- *Charges externes*

Tableau n°29 : Prévision des charges externes

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Primes d'assurance	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Etude de recherche	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Documentations, divers	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Sous Total	2 750 000				
Publicité	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Déplacement, missions	200 000	200 000	200 000	240 000	240 000
Frais postaux et de télécommunications	3 900 000	3 900 000	3 900 000	4 200 000	4 200 000
Service bancaire	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 520 000	2 520 000
Cotisations et divers	50 000	50 000	50 000	60 000	60 000
Sous total	8 650 000	8 650 000	8 650 000	10 380 000	10 380 000
Total	11 400 000	11 400 000	11 400 000	131 30 000	131 30 000

Le charge externe est de 7,21% de CA de la 1^{ère} année augmente de 15,17% à partir de la quatrième année.

• *Charges du personnel*

Tableau n°30 : Prévision des charges du personnel sur 5 ans

Rubriques	A1	A2	A3	A4	A5
Rémunération du personnel	15 780 000	15 780 000	15 780 000	15 780 000	15 780 000
Cotisations aux organismes sociaux	2 840 400	2 840 400	2 840 400	2 840 400	2 840 400
Autres charges de personnel	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
Total	18 810 400				

• *Charges financières*

Tableau n° 31 : Prévision des charges financières sur 5 ans

Rubriques	A1	A2	A3	A4	A5
Charges financières	9 086 500	7.979.340	6.595.389	4.865.451	2.703.030
Autres charges financières	0	0	0	0	0
Total	9 086 500	7.979.340	6.595.389	4.865.451	2.703.030

• *Dotation aux amortissements*

Tableau n°32 : Dotation aux amortissements

Rubriques	A1	A2	A3	A4	A5
Dotations ; actifs non courant	7 398 800	7 398 800	7 398 800	7 398 800	7 398 800
Total	7 398 800				

• *Autres charges*

Tableau n°33 : Prévisions des autres charges

Rubriques	A1	A2	A3	A4	A5
Redevance pour brevets, licences, logiciels	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Autres charges	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Total	150 000				

5.2 : Les comptes de produits

Les produits des activités de notre entreprise sont formés par la totalité des ventes. Nous avons déjà vu le détail dans la rubrique de planning de ventes. Le tableau ci-dessous représente donc une récapitulation de toutes les ventes au cours de cinq premières années d'exercices.

Tableau n°34 : Préviation des produits

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Vente de produits finis	104 700 000	158.100 000	187 025 000	213 725 000	216 929 000
Produits financiers	0	0	0	0	0
Total	104 700 000	158.100 000	187 025 000	213 725 000	216 929 000

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE

Le PCG 2005 recommande que toute entité doive établir annuellement ses états financiers. Les états financiers à présenter sont, entre autres : les comptes de résultat ; les bilans ; les tableaux de flux de trésorerie.

SECTION 1 : ETATS FINANCIERES

1.1 : Bilan d'ouverture

Tableau n°35 : Bilan d'ouverture

		CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS			
Eléments	N	Montant	Eléments	N	Montant
ACTIFS NON COURANTS			CAPITAUX PROPRES		
Immobilisations incorporelles			Capital		47.399.000
Frais de développement immobilisables		500.000			
Logiciels informatiques		1.500.000			
Immobilisations corporelles			Emprunts et dettes financières		36.346.000
Terrain		5.000.000			
Construction		40.000.000			
Matériel de bureau et informatique		5.358.000			
Matériel et outillage		12.436.000			
Matériel de transport		7.000.000			
AA I		200.000			
Total actifs non courants		73.994.000	Total capitaux propres		83.745.000
ACTIFS COURANTS			PASSIFS COURANTS		
Stock			Dettes à Court terme		
Créances					
Clients					
FRI		9.751.000			
Total actif courants		9.751.000	Total passifs courants		0
TOTAL		83.745.000	TOTAL		83.745.000

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

1.2 : Compte de résultat (par nature)

Tableau n°36 : Compte de résultat par nature (exercice clos le 31 décembre)

Eléments	A1	A2	A3	A4	A5
Chiffres d'affaires	104 700 000	158 100 000	187 025 000	213 725 000	216 929 000
I- Production de l'exercice	1 047 000	158.100.000	187.025.000	213.725.000	216.929.000
Achats consommés	56 557 000	84 126 000	99.299.500	113 427 100	115 690 060
Service extérieurs et autre consommation	11 400 000	11 400 000	11 400 000	13 130 000	13 130 000
II- Consommation de l'exercice	67 957 000	95 526 000	110 699 500	126 557 100	128 820 060
III- Valeur ajoutée (I-II)	36 743 000	62 574 000	76 325 500	87 167 900	88 108 940
Charges de personnel	18 810 400	18 810 400	18 810 400	18 810 400	18 810 400
Impôt et taxe	550 000	550 000	550 000	550 000	550 000
IV- Excédent brut d'exploitation	17 382 600	43 213 600	56 965 100	67 807 500	68 748 540
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Dotations aux amortissements	7 398 800	7 398 800	7 398 800	7 398 800	7 398 800
Reprise sur provision et perte de valeur					
V- Résultat opérationnel	9 833 800	35 664 800	49 416 300	60 258 700	61 199 740
Produits financiers					
Charges financières	9 086 500	7 979 340	6 595 389	4 865 451	2 703 030
VI- Résultat financier	-9 086 500	-7 979 340	-6 595 389	-4 865 451	-2 703 030
Résultat avant impôt (V+VI)	747 300	27 685 460	42 820 911	55 393 249	58 496 710
Impôts exigibles sur résultats	0	0	0	16 617 975	17 549 013
Total des Produits des actions ordinaires	104 700 000	158 100 000	187 025 000	213 725 000	216 929 000
Total des charges des actions ordinaires	103 952 700	130 414 540	144 204 089	174 949 726	175 981 303
VIII- Résultat net des act ordinaires	747 300	27 685 460	42 820 911	38 775 274	40 947 697
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires					
IX- Résultat extraordinaire					
X- Résultat de l'exercice	747 300	27 685 460	42 820 911	38 775 274	40 947 697

SECTION 2 : FLUX DE TRESORERIE (METHODE DIRECT)

La base du tableau des flux de trésorerie est d'apporter aux utilisateurs des états financiers un fondement d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie.

Deux méthodes sont possibles pour la présentation du Tableau Flux de trésorerie selon le PCG 2005(méthode direct et méthode indirect).

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°37 : Flux de trésorerie (par méthode direct)

Rubriques	A1	A2	A3	A4	A5
Flux de trésorerie liée aux activités opérationnelles					
Encaissement reçu des clients	104 700 000	158 100 000	187 025 000	213 725 000	216 929 000
Sommes versées aux fournisseurs	68 657 000	96.226.000	111.399.500	127.257.100	129.520.060
Sommes versées au personnel	18 810 400	18 810 400	18 810 400	18 810 400	18 810 400
Impôts sur les résultats payés	-	-	-	16.617.975	17.549.013
Intérêt et autres frais financiers payé	9 086 500	7.979.340	6.595.389	4.865.451	2.703.030
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires	8 146 100	35.084.260.	50.219.711	46.174.074	48.346.497
Flux de trésorerie liés à des événements extraordinaires	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelle (A)	8 146 100	35.084.260	50.219.711	46.174.074	48.346.497
Flux de trésorerie liés à des activités d'investissement	-	-	-	-	-
Décaissements sur acquisition d'immobilisation corporelle	36.346.000	-	-	-	-
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (B)	-36.346.000	-	-	-	-
Flux de trésorerie lié aux activités de financement	-	-	-	-	-
Encaissements provenant d'emprunts	31 917 358	-	-	-	-
Remboursement d'emprunts	4 428 642	5 535 803	6 919 753	8 649 691	10 812 112
Flux de la trésorerie net provenant des activités de financements (C)	27 488 716	-5 535 803	-6 919 753	- 8 649 691	-10 812 112
Variation de la trésorerie	3 717 458	29 548 457	43 299 958	37 524 383	37 534 385
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	9 751 000	13 468 458	43.016.915	86.316.873	123.841.256
Trésorerie à la clôture de l'exercice	13 468 458	43 016 915	86 316 873	123 841 256	161 375 641
Variation de trésorerie de la période	3 717 458	29 548 457	43 299 958	37 524 383	37 534 385

SECTION 3 : BILAN PREVISIONNEL

En principe, les informations minimales à présenter de façon distincte au bilan sont les suivants :

- A l'actif : les immobilisations incorporelles, les immobilisations corporelles, les stocks, les clients et les comptes attachés et les autres créances
- Au passifs : les capitaux propres, les passifs non courants (ex : Emprunt à long et moyen terme), les passifs courants (ex : dettes fournisseurs)

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n° : 38 : Bilans au 31 décembre N

Rubriques	ACTIF			CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
	Valeurs brutes	Amortissement	VNC	Rubrique	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	47.399.000
Frais de développement immobilisables	500.000	100.000	400.000	Réserve	
Logiciels informatiques	1.500.000	300.000	1.200.000	Autre réserve	
Immobilisations corporelles				Rapport à nouveau	
Terrain	5.000.000		5.000.000	Résultat de l'exercice	747.300
Construction	40.000.000	2.000.000	38.000.000	Total capitaux propres	48.146.300
Matériel de bureau et informatique	5.358.000	1.071.600	4.286.400	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel et outillage	12.436.000	2.487.200	9.948.800	Emprunts et dettes financières	31.917.358
Matériel de transport	7.000.000	1.400.000	5.600.000		
Total actifs non courants	71.794.000	7.358.800	64.435.200	Total passif non courant	31.917.358
ACTIFS COURANTS				PASSIFS COURANTS	
Stock en cours					
Créance et emplois assimilés					
Atres créances					
Disponibles	15.628.458		15.628.458		
Total actif courants	15.628.458		15.628.458	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	87.422.458	7.358.800	80.063.658	TOTAL PASSIF	80.063.658

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°39 : Bilan au 31 Décembre N+1

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	ACTIFS			CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
	Valeurs brutes	Amortissement	VNC	Rubrique	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	47.399.000
Frais de développement immobilisables	500.000	200.000	300.000	Réserve	37.365
Logiciels informatiques	1.500.000	600.000	900.000	Autre réserve	
Immobilisations corporelles				Rapport à nouveau	709.935
Terrain	5.000.000	-	5.000.000	Résultat de l'exercice	27.685.460
Construction	40.000.000	4.000.000	36.000.000	Total capitaux propres	75.831.760
Matériel de bureau et informatique	5.358.000	2.143.200	3.214.800	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel et outillage	12.436.000	4.974.400	7.461.600	Emprunts et dettes financières	26.381.358
Matériel de transport	7.000.000	2.800.000	4.200.000		
Total actifs non courants	71.794.000	14.717.600	57.076.400	Total passif non courants	26.381.358
ACTIFS COURANTS				PASSIFS COURANTS	
Stock en cours					
Créance et emplois assimilés					
Atres créances					
Disponibles	45.136.718		45.136.718		
Total actif courants	45.136.718		45.136.718	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	116.930.718	14.717.600	102.213.118	TOTAL PASSIF	102.213.118

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°40 : Bilan au 31 Déc. N+2

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	ACTIFS			CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
	Valeurs brutes	Amortissement	VNC	Rubrique	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	47.399.000
Frais de développement immobilisables	500.000	200.000	300.000	Réserve	1.421.638
Logiciels informatiques	1.500.000	600.000	900.000	Autre réserve	709.935
Immobilisations corporelles				Rapport à nouveau	26.301.187
Terrain	5.000.000	-	5.000.000	Résultat de l'exercice	42.820.911
Construction	40.000.000	6.000.000	34.000.000	Total capitaux propres	118.652.671
Matériel de bureau et informatique	5.358.000	3.214.800	2.143.200	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel et outillage	12.436.000	7.461.600	4.974.400	Emprunts et dettes financières	19.461.803
Matériel de transport	7.000.000	4.200.000	2.800.000		
Total actifs non courants	71.794.000	22.074.000	49.720.000	Total passif non courants	19.461.803
ACTIFS COURANTS				PASSIFS COURANTS	
Stock en cours					
Créance et emplois assimilés					
Atres créances					
Disponibles	88.394.474		88.394.474		
Total actif courants	88.394.474		88.394.474	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	160.188.474	22.074.000	138.114.474	TOTAL PASSIF	138.114.474

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°41: Bilan au 31 Déc. N+3

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	ACTIFS			CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
	Valeurs brutes	Amortissement	VNC	Rubrique	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	47.399.000
Frais de développement immobilisables	500.000	400.000	100.000	Réserve	3.562.683
Logiciels informatiques	1.500.000	1.200.000	300.000	Autre réserve	27.011.122
Immobilisations corporelles				Rapport à nouveau	40.679.866
Terrain	5.000.000	-	5.000.000	Résultat de l'exercice	38.775.274
Construction	40.000.000	8.000.000	32.000.000	Total capitaux propres	157.427.945
Matériel de bureau et informatique	5.358.000	4.286.400	1.071.600	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel et outillage	12.436.000	9.948.800	2.487.200	Emprunts et dettes financières	10.812.112
Matériel de transport	7.000.000	5.600.000	1.400.000		
Total actifs non courants	71.794.000	29.435.200	42.398.800	Total passif non courants	10.812.112
ACTIFS COURANTS				PASSIFS COURANTS	
Stock en cours					
Créance et emplois assimilés					
Atres créances					
Disponibles	125.841.257		125.841.257		
Total actif courants	125.841.257		125.841.257	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	160.188.474	29.435.200	168.240.057	TOTAL PASSIF	168.240.057

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE BOULANGERIE ET PATISSERIE

Tableau n°42 : Bilan au 31 Déc. N+4

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	ACTIFS			CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
	Valeurs brutes	Amortissement	VNC	Rubrique	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	47.399.000
Frais de développement immobilisables	500.000	500.000		Réserve	3.562.683
Logiciels informatiques	1.500.000	1.500.000		Autre réserve	67.690.988
Immobilisations corporelles				- Rapport à nouveau	36.775.273
Terrain	5.000.000	-	5.000.000	Résultat de l'exercice	40.947.697
Construction	40.000.000	10.000.000	30.000.000	Total capitaux propres	196.375.641
Matériel de bureau et informatique	5.358.000	5.358.000		PASSIFS NON COURANTS	
Matériel et outillage	12.436.000	12.436.000		- Emprunts et dettes financières	
Matériel de transport	7.000.000	7.000.000		-	
Total actifs non courants	71.794.000	36.794.000	35.000.000	Total passif non courants	
ACTIFS COURANTS				PASSIFS COURANTS	
Stock en cours					
Créance et emplois assimilés					
Autres créances					
Disponibles	161.375.641		161.375.641		
Total actif courants	161.375.641		161.375.641	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	233.169.641	36.794.000	196.375.641	TOTAL PASSIF	196.375.641

CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Pour permettre de prendre les décisions d'investissement, il nous appartient d'étudier aussi notre situation par l'utilisation d'autres outils d'évaluations comme la méthode de la valeur actuelle nette, taux de rentabilité interne ...

D'ailleurs, notre projet a des impacts sur son environnement. Alors, nous allons étudier ce sujet en analysant les impacts économiques, financiers et sociaux.

SECTION 1 : EVALUATION ECONOMIQUE

1.1 : La valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction faite de celle de la consommation intermédiaire

Elle permet de cerner la dimension de l'entreprise : c'est un indicateur de sa taille économique, et permet aussi de mesurer la croissance de la firme au niveau des moyens mis en œuvre.

On l'obtient par la formule suivante :

$\text{Valeur ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{consommation intermédiaire}$

1.2 : Ratio de performance économique

L'objectif fondamental de cette méthode consiste à mieux connaître l'entreprise et à évaluer précisément l'importance de ses qualités des services.

Les ratios qui suivent montrent l'efficacité du projet sur le plan économique.

- Le rendement apparent de la main d'œuvre

$$R1 = \frac{\text{Valeur Ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

- Le performance économique :

$$R2 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Valeur}} \times 100$$

SECTION 2 : EVALUATION FINANCIERE :

2.1 : Selon les outils d'évaluation

2.1.1 : La VAN : Valeur Actuel Nette

D'après voir l'étude théorique selon la théorie générale sur les outils et évaluations du projet dont les suivantes :

On a:

$$VAN = \sum MBA (1+i)^{-n} - I_0$$

Avec: MBA = Marge Brute d'Autofinancement

i = taux d'intérêt = 25%

I₀ = investissement

Tableau n°43 : Tableau de calcul de la VAN :

Année	MBA	(1,25) ⁻ⁿ	MBA (1,25) ⁻ⁿ
1	8.146.100	0,8	6.516.880
2	35.084.260	0,64	22.453.926
3	50.219.711	0,512	25.712.492
4	46.174.074	0,4096	18.912.900
5	48.346.497	0,32768	15.842.180
TOTAL			89.438.378

$$VAN = 89.438.378 - 73.994.000$$

$$VAN = 15.444.378 \text{ Ar}$$

La VAN est positive largement supérieur à zéro d'un montant égal à 15.444.378Ar, ce qui nous amène à dire que le projet est rentable.

2.1.2 : Le TRI : Taux de Rentabilité Interne

C'est le taux d'intérêt maximum auquel il est possible de contracter un emprunt nécessaire au financement de l'investissement pour que l'opération ne soit pas déficitaire.

Ce taux intéresse nos partenaires financiers de la rentabilité de l'investissement envisagé pour ce projet.

- c'est le taux qui donne une VAN =0 ou IP =1

Tableau n°44 : tableau de calcul de TRI :

Année	MBA	MBA	Actualisée
		Taux 20%	Taux 60%
1	8.146.100	6.788.416	5.091.312
2	35.084.260	24.364.069	13.704.789
3	50.219.711	29.062.332	12.260.671
4	46.174.074	22.267.589	7.045.604
5	48.346.497	19.429.372	4.610.681
TOTAL		101.911.779	42.713.057

Le taux exact est compris entre 20% et 60% .En faisant une extrapolation proportionnelle.

$$20\% < \text{TRI} < 60\%$$
$$101.911.779 > 73.994.000 > 42.713.057$$

$$\frac{\text{TRI} - 20}{60 - 20} = \frac{73\,994\,000 - 101\,911\,779}{42\,713\,057 - 101\,911\,779}$$

TRI = 38,86 %

D'après la théorie, pour que le projet soit rentable, viable, si un TRI est supérieur au taux d'emprunt 25%, le projet est viable. Dans notre cas le TRI est 38,86% supérieur au taux 25%, Donc l'unité possède une marge de sécurité pour l'emprunter de 13,86% (38,86% – 25%).

2.1.3 : Le DRCI : Délais de Récupération de Capitaux Investis)

C'est le temps nécessaire pour le total des recettes procurées par le projet atteigne le montant des investissements réalisés.

Tableau n°45 : Calcul de DRCI

Elément	A1	A2	A3	A4	A5
MBA	8.146.100	35.084.260	50.219.711	46.174.074	48.346.497
MBA cumulé	8.146.100	43.230.360	93.450.071	139.624.145	187.970.642
Investissement		73 994 000			

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le MBA cumulée de la deuxième année et celui de la troisième année.

MBA cumulé : 43.230.360 < 73.994.000 < 93.450.071

$$2 < x < 3$$

$$\frac{X - 2}{3 - 2} = \frac{73\,994\,000 - 43\,230\,360}{93\,450\,071 - 43\,230\,360}$$

X = 2,612 ans

Le délai de récupération du capital investi est égal 2ans, 7mois, 10jours c'est-à-dire le 11 août de l'année trois.

2.1.4 : I P (Indice de profitabilité)

L'IP nous aide à mieux évaluer la rentabilité du capital .Il indique le montant de résultat attendu par Ariary investi.

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

$$= \frac{15.444.378}{73\,994\,000} = 1,21$$

L'I P est égal 1,21 supérieur à 1c'est à dire que 1Ar investi génère 0,21Ar comme bénéfice, donc le projet est rentable, faisable et viable

2.2 : Selon les critères d'évaluation

Selon les critères d'évaluation, notre projet est efficient, avec l'initiative d'un promoteur pour publier la boulangerie et pâtisserie dans la zone d'Ambositra.

Le promoteur est apte à la gestion d'une équipe de réalisation, compétente à la matière.

Et aussi, notre projet est également efficient, car sur un minimum d'investissement, d'une valeur de 73.994.000 Ar, l'objectif est atteint.

SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE

La mise en place de ce projet permet d'une part la création d'emploi et d'autre part le développement de la région.

3.1 : Création d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Notre projet est une unité de création d'emploi pour les jeunes diplômés et surtout natifs

3.2 : Développement de la région

Notre projet contribue d'une manière importante au développement de cette région, à savoir la création d'emploi, alors le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant un revenu mensuel stable.

3.3 : L'impact du projet

Pendant le processus de fabrication de pain, tous les intrants sont consommés. Il n'y a donc pas des déchets liquides ni solides susceptibles de nuire à l'environnement externe.

Des influents gazeux ou fumées provoqué par la cuisson sont évacués par les cheminés. Ces fumées ne sont pas nuisibles à l'environnement.

En effets, l'installation d'une boulangerie et pâtisserie n'apporte aucune nuisance à l'environnement.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

En résumé, on peut dire que les évaluation du projet ont des cotés positifs Quant à l'évaluation financière, les critères de choix d'investissement sont réussis et les différents ratios sont favorables.

Pour l'évaluation économique et sociale, le projet apporte des différents avantages tels que le développement régional, le développement social et surtout le développement de l'économie national.

CONCLUSION GENERALE

Malgré l'insuffisance de boulangerie dans la région d'Amoron'i Mania, les besoins de consommateurs en matière du pain sont insatisfaits .L'offre reste insuffisante face à la demande qui ne cesse d'augmenter .La maximisation de production et l'amélioration de la quantité et la qualité sont nécessaires afin de résoudre ces problèmes .L'implantation d'une boulangerie est le moyen mis en priorité pour y arriver.

Ces analyses ont sollicité la conception du dossier du projet de réalisation d'une unité de production dans la ville d'Ambositra .Ce projet répond à la politique définie par l'Etat. Cette politique repose surtout sur l'élaboration des projets de développement.

Ce projet consiste à produire du pain qui sera considéré comme produit principal .Le cycle de production est fait tout les jours .Il a pour but de satisfaire les besoins des consommateurs.

Le contenu de cet ouvrage a donc essayé de montrer la faisabilité et la rentabilité de l'unité tant en matière financière qu'à ses impacts socio-économique dans le pays.

La description du projet a montré l'étude fondamentale telle que l'étude technique a traité tous les moyens de production et la capacité de production envisagée.

Les moyens de production sont les moyens matériels, les moyens financiers et les moyens humains.

La production envisagée et classée en aspect qualitatif et en aspect quantitatif. L'étude organisationnelle est orientée sur l'organisation interne de l'unité de production pour avoir un arrangement bien défini et très sérieux il faut préciser les responsabilités du personnel et la répartition de leurs tâches.

L'étude financière est la plus importante .Cette étude a évoqué les détails des calculs financiers .On a vu dans sont contenu les investissements nécessaire, les valeurs de crédit établi dans un plan de financement ainsi que le tableau de remboursement des dettes .Dans le coût de financement, on a présenté le compte de résultat prévisionnel pour les cinq années.

D'après le tableau dressé, on a vu que les résultats sont toujours bénéfiques et accroissent sans cesse .Ce projet est capable de liquider ses dettes.

Enfin, l'évaluation du projet qui est devisée en trois parties, dont l'évaluation financière a tout d'abord que l'entreprise est solvable parce qu'il peut payer ses dettes.

En suite, l'évaluation économique a présenté les avantages économiques contribués par ce projet tel que la participation au développement de la région d'implantation, les effets au niveau des ménages .Les apports aux économies nationales , la participation sur le produit Intérieur Brut et la contribution à l'amélioration des recettes fiscales.

Enfin l'évaluation sociale a évoqué les conséquences de ce projet sur le plan social .Le pain contient des apports nutritionnels afin d'obtenir une force productive pour la santé.

Le projet participe aussi au développement social proprement dit surtout dans le domaine de la lutte contre le chômage et la pauvreté.

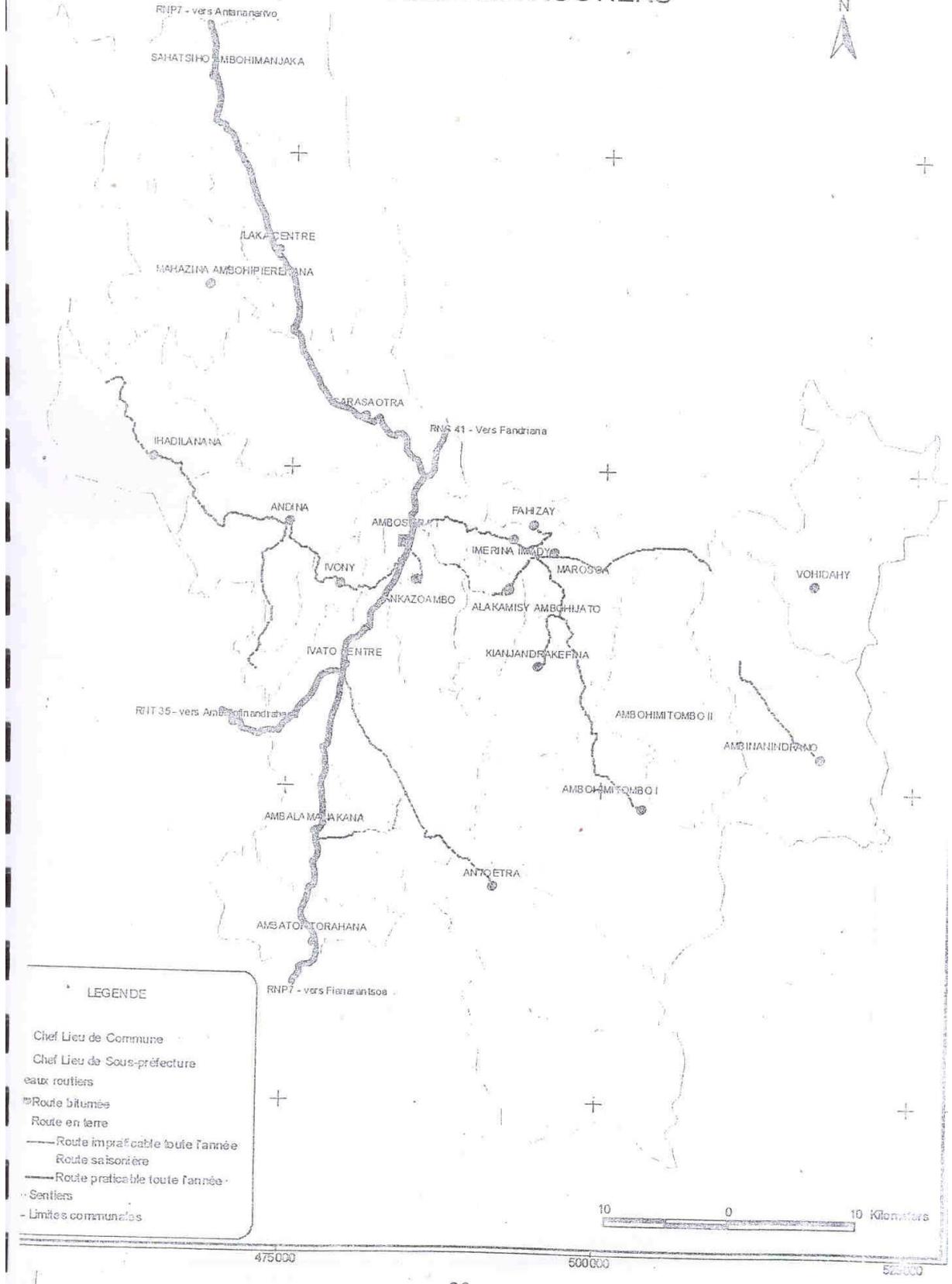
Pour en conclure, on peut dire que ce projet d'implantation de boulangerie à Ambositra est faisable, rentable et réalisable .On a confirmé que cette étude est limitée aux analyses de la faisabilité et de la rentabilité.

ANNEXES I



LE FOUR DE CUISSON

FIVONDRONANA AMBOSITRA RESEAUX ROUTIERS



LEGENDE

- Chef Lieu de Commune
- Chef Lieu de Sous-préfecture
- eau routiers
- ▬ Route bitumée
- Route en terre
- ▬ Route impraticable toute l'année
- ▬ Route saisonnière
- ▬ Route praticable toute l'année
- Sentiers
- Limites communales



475000 500000 525000

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

-Alain Fayel, DANIEL Pernot, « comptabilité Générale de l'Entreprise » 9^{ème} édition
DUNOD 1996-543p

-ANDRIAMPANJAVA Jacob Félicien : « Manuel des accompagnateurs de projet »
➤ Tome 1 : « Montage et conduite de projet » Octobre 1997-40p
➤ Tome 2 : « Les techniques et les mesures d'accompagnement de projet »
Octobre 1997-40p

-BALLADA Salvador, COILLE Jean Claude : « Gestion financière » Edition Maxima-
1992- 490p

-DEMEURE Claude : « Marketing » France- édition SIREY -1997-310p

-LANGOIS, GEORGES –« Comptabilité Générale et Gestion » -Paris Foucher -2001- 508p

-PEYRAD Josette –« Analyse financière » -8^{ème} édition PARIS -1999-261p

-RALISON Roger : « Gestion stratégie » cours 4^{ème} Année en Gestion 2005

-VIZZAVONA Patrice « Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle » 2^{ème}
édition Paris -1992-692p

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	03
CHAP. I : PRESENTATION DU PROJET	04
SECTION 1 : HISTORIQUE	04
1.1 : Analyse de la Situation	04
1.2 : Analyse de la FFOM	04
1.2.1 : Les Forces	05
1.2.2 : Les Faiblesses	05
1.2.3 : Opportunités	05
1.2.4 : Menaces	05
SECTION 2: CARACTERISTIQUES DU PROJET	06
2.1 : Equipe du projet	06
2.2 : Description du projet	06
2.3 : Exposé des motifs et intérêt du projet	06
SECTION 3 : MISE EN PLACE DU SITE	06
3.1 : Implantation géographique	06
3.2 : Situation économique	06
3.3 : Forme et aspect juridique	07
CHAP. II : ETUDE DE MARCHE	08
SECTION 1:ANALYSE DE L'OFFRE	08
1.1 : Les produits à offrir	08
1.2 : La zone Cible	09
1.3 : Part visée sur le marché	09
SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE	10
2.1 : Besoins des consommateurs	10
2.2 : Estimation et Volume de la demande	11
SECTION 3 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	11
3.1 : Les concurrents directs	11
3.2 : Les concurrents indirects	11

CHAP. III : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	13
SECTION1 : LE MARKETING MIX	13
1.1 : Politique de produit	13
1.2 : Politique de prix	13
1.3 : Politique de distribution	14
1.4 : Politique de communication	14
SECTION 2 : STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	14
2.1 : Choix de la stratégie	14
CHAP. IV : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERE	
D'EVALUATION	16
SECTION 1 : LES OUTILS D'EVALUATION	16
1.1 : La Valeur Actuel Nette	16
1.1.1 : Définition	16
1.1.2 : Formule	16
1.1.3 : Interprétation	17
1.2 : Le Taux de Rentabilité Interne	17
1.2.1 : Définition	17
1.2.2 : Formule	17
1.2.3 : Interprétation	17
1.3 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)	18
1.3.1 : Définition	18
1.3.2 : Formule	18
1.3.3 : Interprétation	18
1.4 : L'indice de profitabilité (IP)	18
1.4.1 : Définition	18
1.4.2 : Formule	18
1.4.3 : Interprétation	18
SECTION 2 : LES CRITERES D'EVALUATION PROJET	19
2.1 : La pertinence	19
2.2 : L'efficacité	19
2.3 : L'efficience	19
2.4 : La durée de vie du projet	19

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	21
CHAP. I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	22
SECTION 1 : IDENTIFICATION DES MOYENS DE PRODUCTION	22
1.1 : Les moyens financiers	22
1.2 : Moyens matériels	23
1.3 : Moyens humains	24
SECTION 2 : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE	24
2.1 : Mode de production	24
2.2 : La gestion de l'exploitation	26
CHAP. II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	30
SECTION 1: DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ENVISAGEE ET L' EVOLUTION DU CA	30
1.1 : Description de la production envisagée	30
1.2 : Evolution du chiffre d'affaire	30
SECTION 2 : ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS	32
2.1 : Aspects qualitatifs	32
2.2 : Aspect quantitatifs	32
CHAP. III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	33
SECTION 1 : ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES	33
1.1 : Organisation envisagée	33
1.2 : Attribution du personnel	33
SECTION 2 : GESTION DU PERSONNEL	34
2.1 : Politique salarial	34
2.2 : Politique de formation du personnel	35
2.3 : Politique de motivation	35
SECTION 3 : CHRONOGRAMME	37
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET SELON PCG 2005	39
CHAP. I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION	40
SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRE	40
1.1 : Les immobilisations incorporelles	40
1.2 : Les immobilisations corporelles	40

SECTION 2 : PLANNING DE FINANCEMENT	42
2.1 : Le Fonds de roulement initial	42
2.2 : Les ressources et les emplois	42
SECTION 3 : TABLEAU DES AMORTISSEMENTS	42
SECTION 4 : TABLEAU DES REMBOURSEMENTS DES DETTES	49
SECTION 5 : COMPTE DE GESTION	50
5.1 : Les comptes de charges	50
5.2 : Les comptes de produits	53
CHAP. II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE	54
SECTION1 : ETATS FINANCIER	55
1.1 : Bilan d'ouverture	55
1.2 : Compte de résultat (par nature)	56
SECTION 2 : FLUX DE TRESORERIE (METHODE DIRECTE)	57
SECTION 3 : BILAN PREVISIONNELS	59
CHAP. III : EVALUATION ET IMPACTE DU PROJET	65
SECTION 1 : EVALUATION ECONOMIQUE	65
1.1 : La valeur ajoutée	65
1.2 : Ratio de performance économique	65
SECTION 2 : EVALUATION FINANCIERE	66
2.1 : Selon les outils d'évaluation	66
2.1.1 : La VAN : Valeur Actuel Nette	66
2.1.2 : Le TRI : Taux de Rentabilité Interne	67
2.1.3 : Le DRCI : Délais de Récupération de Capitaux	
Investis	68
2.1.4 : I P (Indice de profitabilité)	68
2.2 : Selon les critère d'évaluation	69
SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE	69
3.1 : Création d'emploi	69
3.2 : Développement de la région	69
3.3 : L'impact du projet	69
CONCLUSION GENERALE	71
ANNEXES	73
BIBLIOGRAPHIE	