



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

--CESAG--

Programme Master en Banque et Finance

-MBF-

Option: Finance de Marché et Finance d'Entreprise



Projet Professionnel

Thème

**MODALITES DE FINANCEMENT D'UNE
UNITE DE PRODUCTION DE VERRES PLATS
AU BENIN**

Présenté par :

PADONOU Davy
MBF Promotion 13

Sous la Supervision de :

Dr CHABI Bertin
Chef Département CESAG
Exécutif

Jun 2014

DEDICACES

Je dédie ce projet professionnel à :

- ❖ mes parents GUIDI Pascaline et Feu PADONOU François, pour les multiples efforts et sacrifices consentis dans mon éducation ;
- ❖ mes frères et sœurs Marie-Jolie, Arnaud, Judicaël, Euphrasie ; Annick et Estelle. Vos affections et vos soutiens financiers m'ont permis d'être à ce niveau;
- ❖ ma chère Espoire TEKPE, ce travail est aussi le fruit de tes sacrifices. Puisses-tu être couronnée en retour.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Je rends grâce à **Dieu, et à toute la hiérarchie spirituelle**, pour nous avoir assisté tout au long de cette formation et pour nous avoir permis d'atteindre cette étape de nos objectifs.

Ce projet professionnel est l'aboutissement de la conjugaison de multiples contributions dont nous ne saurions oublier de montrer notre gratitude. Nos remerciements vont à l'endroit de :

- ❖ aux autorités du Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), pour le cadre et les infrastructures éducatifs dont nous avons bénéficiés ;
- ❖ la Coordination du Projet Master en Banque et Finance, en particulier le **Professeur Alain KENMOGNE** et **Mme Chantal OUEDRAOGO** pour leurs efforts à la promotion du Programme MBF;
- ❖ **M. Aboudou OUATTARA**, pour sa disponibilité et son aide dans le cadrage et la délimitation du thème de ce projet professionnel;
- ❖ l'ensemble du corps professoral du Master en Banque et Finance, pour la qualité de la formation donnée ;
- ❖ **M. Bertin CHABI**, notre encadreur, pour avoir accepté, de nous guider dans ce travail en dépit de ses multiples occupations;
- ❖ les stagiaires de la 13ème promotion du MBF, pour l'esprit de cohabitation et d'amitié dont nous avons fait preuve tout au long de la formation;
- ❖ **Carmel GBEKE**, pour son soutien logistique pendant notre installation à Dakar;
- ❖ nos amis **Imelde ADJAFFON**, **Abdul BELLO**, **Bachir ADETONA**, **Alexandre AKOUEGNON**, **Oswald** pour leur soutien et leurs encouragements;
- ❖ **M. HOUNTONJI Théophile** et **sa femme** pour avoir accepté nous soutenir au cours de cette formation ;
- ❖ tous ceux qui de près ou de loin nous ont aidé ou ont eu une pensée positive à notre endroit durant notre séjour à Dakar.

Soyez-en bénis tous!

LISTE DES ABREVIATIONS

ACRF:	Atlantic Coast Regional Fund
AFIG:	Advanced Finance & Investment Group
BFR :	Besoin en Fonds de Roulement
BIDC :	Banque d'Investissement et de Développement de la CEDEAO
BOAD :	Banque Ouest Africaine de Développement
BTP :	Bâtiments et Travaux Publics
CAF :	Capacité d'Auto financement
CAHT :	Chiffre d'Affaires Hors Taxe
CCIB :	Chambre de Commerce et de l'Industrie du Bénin
CEDEAO:	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC :	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CEN-SAD :	Communauté des Etats Sahélo-Sahéliens
CESAG :	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
DC :	Direction de Cabinet
DGM :	Direction Générale des Mines
FACI :	Facilité d'appui au commerce international
FAGACE :	Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique
FCC II :	Le fonds Cauris Croissance II
FONAGA :	Fonds National de Garantie et d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises
GARI :	Guarantee Funds for private Investment
INSAE :	Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
MMEH :	Ministère des Mines de l'Energie et de l'Hydraulique

OBRGM :	l'Office Béninois de Recherches Géologiques et Minières
OSD :	Orientations Stratégiques de Développement
PAP :	Programme d'Actions Prioritaires
PIB :	Produit Intérieur Brut
PME :	Petites et Moyennes Entreprises
ROE:	Return One Equity
ROI:	Return One Investment
SCRP :	Stratégie de Croissance pour la Réduction de la Pauvreté
SFD :	Système Financier Décentralisé
SGM :	Secrétariat Général du Ministère
TRI :	Taux Interne de Rentabilité
TVA :	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
VAN :	Valeur Actuelle Nette

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : récapitulatif du plan opérationnel.....	24
Tableau 2: détail des investissements.....	26
Tableau 3 : détail des charges de personnel	28
Tableau 4 : évolution du BFR	30
Tableau 5 : compte d'exploitation prévisionnelle	32
Tableau 6: calcul de la VAN du Projet	34
Tableau 7 : calcul de la Rentabilité Financière (ROE).....	36
Tableau 8 : calcul de la Rentabilité économique (ROI)	36
Tableau 9 : plan de financement prévisionnel.....	38
Tableau 10 : détail du plan de trésorerie de la 1 ^{ère} année	40
Tableau 11 : Bilan prévisionnel.....	42

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution des importations de Verres Plats aux Bénin.....	12
Figure 2 : Couverture des dettes.....	39
Figure 3 : Evolution du Besoin en Fonds de Roulement.....	43

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : tableau de détail des frais généraux	xii
Annexe 2: tableau du détail du personnel	xvi
Annexe 3 : organigramme de la société	xvi
Annexe 4 : tableau de détail des ressources matérielles.....	xvii
Annexe 5 : tableaux d'amortissement des immobilisations	xviii

RESUME

L'économie du Bénin se redresse lentement après avoir connu une période difficile entre 2009 et 2010. Les dernières estimations situent la croissance du produit intérieur brut, en termes réels, à 5,1% en 2013 après 5,4% en 2012¹. Pour atteindre un meilleur taux de croissance il serait impératif de développer les secteurs industriels créateurs de valeur ajoutée pour l'économie. L'industrialisation est une phase très importante dans le développement d'une nation. Notre projet d'étude « **modalités de financement d'une unité de production de verres plats** » paraît comme une opportunité pour amorcer la phase d'industrialisation. L'industrie du verre recouvre aujourd'hui plusieurs domaines et fournit une gamme variée de produits à partir de matières premières communes, principalement la silice. Suivant la composition, l'usage et les propriétés désirées, on distingue quatre types de verres : le verre technique (lunettes, ampoules, écrans cathodiques) ; la laine de fil de verre (textile et isolation) ; le verre creux (gobelets, bocaux, bouteilles, pots, flacons, verre de table...) ; le verre plat (vitrage, glaces...)

Ce projet consiste à étudier la rentabilité de la mise en place d'un tel projet afin d'identifier les modalités de financement du dit projet qui à terme pourra contribuer au renforcement du secteur de la production au Bénin notamment industriel levier de développement favorisant l'amélioration du PIB et l'augmentation de l'assiette fiscale

Nous avons à travers ce projet étudié la faisabilité, la rentabilité et les modalités de financement de cette unité au Bénin. Il ressort de cette analyse que le projet est rentable et garantit aux investisseurs un retour sur investissement prometteur, une rentabilité sur les fonds propres attractive sans oublier le taux interne de rentabilité largement supérieur au taux d'actualisation utilisé.

Nous pouvons conclure que notre projet se veut à la fois rentable et sa mise en place créera de la valeur ajoutée à l'économie et de l'emploi dans le souci de booster la croissance.

Mots clés : production de verre plat ; rentabilité économique et financière ; industrie minière ; capital investissement ; modalité de financement.

¹ http://www.bceao.int/IMG/pdf/perspectives_economiques_des_etats_de_l_uemoa_en_2014.pdf

ABSTRACT

The economy of Benin is slowly recovering after experiencing a difficult period in 2009 and 2010. The latest estimates put the growth of gross domestic product in real terms to 5.1% in 2013 after 5.4% in 2012. To achieve a better rate of growth it is imperative to develop industries create added value for the economy. Industrialization is a very important phase in the development of a nation. Our research project "funding modality of unit production of flat glass" appears as an opportunity to begin the industrialization phase. The glass industry today covers several areas and provides a variety of products from common raw materials, primarily silica. Depending on the composition, use and desired properties, there are four types of glasses: technical glass (glasses, bulbs, CRTs); wool glass yarn (textile and insulation); hollow glass (cups, jars, bottles, jars, bottles, glass table ...); flat glass (windows, mirrors ...)

This project is to study the profitability of the establishment of this project and to identify methods of financing of the project which will eventually contribute to the strengthening of the production sector in Benin, particularly industrial development tool supporting the improvement in GDP and increase the tax base

We studied the project through feasibility, profitability and funding arrangements of this unit in Benin. It is clear from this analysis that the project is profitable and guaranteed investors a promising return on investment, return on equity attractive not to mention much higher than the discount rate used internal rate of return.

Overall, our project is both profitable and its implementation will create added value to the economy and employment in order to boost growth.

Keywords: flat glass production; economic and financial viability; mining; private equity; financing modality.

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES ILLUSTRATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	v
LISTE DES ANNEXES	v
RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
SOMMAIRE	1
INTRODUCTION.....	2
CHAPITRE I : L'ENVIRONNEMENT DU SECTEUR MINIER AU BENIN	4
I.Cadre Institutionnel, Législatif et Réglementaire.....	4
II.Défis et Enjeux Majeur du Secteur Minier au Bénin.	6
III.Etude de Marché.....	10
CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'UNITE DE FABRICATION DE VERRE PLAT	17
I.Description de l'unité de fabrication de Verre Plat.....	17
II.Démarche stratégique	20
III.Le plan des ressources humaines, plan opérationnel et plan matériel.....	22
CHAPITRE III : RENTABILITE ET MODALITE DE FINANCEMENT	25
I.Coût du Projet	25
II.Rentabilité du Projet	33
III.Etude des modalités de financement et identification des risques.....	43
CONCLUSION	49
BIBLIOGRAPHIE	x
ANNEXE	xii

INTRODUCTION

L'économie béninoise est très peu diversifiée, largement informelle et peu compétitive. En effet, les secteurs primaires (40% du PIB) et tertiaires (45%) dominent alors que le secteur secondaire (15%) reste embryonnaire (Plan national d'action pour l'emploi, 2012). De plus, le pays reste principalement dominé par une agriculture de subsistance et importe une grande partie des biens consommés. Cette tendance à passivement consommer des produits venant de l'extérieur peut expliquer le manque de développement de l'industrie béninoise. Selon les données des entreprises enregistrées à la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin, 1 649 des 4 227 entreprises enregistrées à Cotonou sont des entreprises d'importations, soit un taux de 39%. De plus, si on ajoutait à celles-ci les entreprises d'«achat et vente», on avoisine 66% des entreprises exerçant à Cotonou. Par contre, les entreprises de fabrication ne représentent que 0,3% des entreprises présentes à Cotonou et si on leur ajoute les entreprises de transformation, on arrive à 0,5%, soit une part dérisoire des entreprises. Des solutions idoines doivent être trouvées pour un renversement de la tendance.

Avec les efforts de la classe dirigeante, l'économie du Bénin se redresse lentement après avoir connu une période difficile en 2009 et 2010. Les dernières estimations situent la croissance du produit intérieur brut, en termes réels, à 5,1% en 2013 après 5,4% en 2012. Pour atteindre un meilleur taux de croissance il serait impératif de développer le secteur industriel créateur de valeur ajoutée pour l'économie. L'industrialisation est une phase très importante dans le développement d'une nation et notre projet d'étude « **modalité de financement d'une unité de production de verre plat** » pourrait être une opportunité de renforcement de la phase d'industrialisation.

L'industrie du verre recouvre aujourd'hui plusieurs domaines et fournit une gamme variée de produits à partir de matières premières communes, principalement la silice. Suivant la composition, l'usage et les propriétés désirées, on distingue quatre types de verres :

- ✚ le verre technique (lunettes, ampoules, écrans cathodiques) ;
- ✚ la laine de fil de verre (textile et isolation) ;
- ✚ le verre creux (gobelets, bocaux, bouteilles, pots, flacons, verre de table...) ;
- ✚ le verre plat (vitrage, glaces...)

Longtemps utilisé pour sa transparence, le verre plat répond aujourd'hui aux exigences de plus en plus spécifiques des professionnels du bâtiment, qu'il s'agisse de thermique, d'acoustique, de contrôle solaire, de sécurité ou de décoration.

En Afrique occidentale et centrale, les verres plats sont surtout utilisés dans le bâtiment. Cependant, aucune de ces deux régions ne dispose à ce jour d'unité pour sa production. Avec des gisements de sable siliceux (matière principale de base) évalués à 2,1 millions de tonnes, le Bénin dispose en plus du calcaire, de la dolomie (éléments aditifs). Cette disponibilité de matière première pour la production constitue un atout à l'implantation d'une unité de production de verre plat au Bénin. Notre projet trouve son intérêt dans un marché sous régional fructueux et participe ainsi à l'essor de l'économie nationale.

Le choix de l'implantation d'une unité de production de verre se justifie à plus d'un titre. Forte demande de la matière dans l'immobilier dans un pays en pleine construction. En effet, l'avènement du verre dans l'immobilier a complètement révolutionné et modernisé le secteur du bâtiment sous diverses formes telles que : les bureaux, les locaux industriels et autres ouvrages etc. Le verre assure l'esthétique et des liens visuels directs grâce à sa transparence et à ses propriétés à réfléchir la lumière. Le verre c'est d'abord une protection solaire et ensuite une protection contre le bruit et le vent. Le verre est considéré comme un composant d'excellente qualité pouvant anticiper à l'optimisation énergétique et climatique des bâtiments. Il se distingue par des taux de réflexions bas et par sa neutralité en apparence et sa transparence. Ce projet consiste à implanter une verrerie ultra moderne pour la fonte, la transformation et la production du verre plat au Bénin. Le verre à produire sera, conforme aux normes internationalement requises en la matière et sera destiné à servir principalement dans la construction immobilière. Projet à dimension sous régionale, il constitue une opportunité de valorisation du sable de verrerie localement disponible dans la localité d'implantation.

Le handicap majeur à la mise en place de projet industriel de cette envergure demeure l'accès au financement surtout de départ qui est souvent très lourd. Le financement des activités d'une entreprise est un élément essentiel qui conditionne son niveau d'activité et son développement. C'est le premier souci de tout entrepreneur, qu'il soit dans le secteur traditionnel ou dans le secteur moderne. Il se pose dès le départ avec la constitution de l'entreprise, il intervient ensuite dans le cadre de son fonctionnement courant et devient crucial dans la réalisation de nouveaux investissements destinés au développement de l'entreprise.

A l'instar des pays de l'Afrique de l'Ouest, au Bénin, bien que les réseaux des banques et SFD se soient considérablement accrus ces dernières années, le financement du tissu industriel ainsi que des PME est insuffisamment assuré par le secteur bancaire et financier.

C'est dans ce contexte que notre projet professionnel vise à étudier **les modalités de financement d'une Unité de Production de Verres Plats au Bénin** d'une part et de l'opportunité de la mise en place d'une unité de production de verre plat pour le Bénin d'autre part. Il vise entre autre, à pallier l'absence d'une société de production de verres plats dans la sous-région en générale et au Bénin en particulier.

La taille de ce projet industriel et l'envergure des investissements qu'il requiert, nécessite que l'on se pose des questions sur ses modalités de financement. Qu'elle serait parmi les différentes modalités de financement la mieux adaptée pour ce projet ?

L'objectif général de ce projet est d'étudier les modalités de financement d'une unité de production de verre plat au Bénin susceptible de contribuer au développement du tissu industriel et par ricochet améliorer la croissance de l'économie béninoise. De façon spécifique, nous voulons :

- ❖ montrer l'opportunité pour le Bénin d'avoir une unité de production de verre plat ;
- ❖ présenter le positionnement stratégique, l'organisation et le fonctionnement de l'unité de production ;
- ❖ analyser la rentabilité économique et financière puis étudier les modalités de financement pour mise en place de cette unité de production.

L'intérêt de ce projet se situe à plusieurs niveaux. A titre personnel, ce projet nous permettra de mettre en application les connaissances acquises durant la formation surtout dans l'évaluation de la rentabilité économique et financière. Il nous permettra aussi d'assurer l'auto emploi. Pour le Benin, ce projet a pour intérêt de contribuer au renforcement du secteur de la production notamment industriel levier de développement favorisant l'amélioration du PIB et l'augmentation de l'assiette fiscale. Enfin, pour le CESAG, ce projet permettra de renforcer son engagement à mettre à la disposition de la sous-région des cadres compétents ayant la maîtrise des techniques de management, de prise de décisions et créateurs d'emplois.

Le plan adopté pour le présent projet tourne autour de trois chapitres. Le premier chapitre sera consacré à l'environnement du Secteur Minier au Bénin et l'Etude du marché. Pour le second chapitre, il s'agira de l'organisation de l'unité de production de verre plat et le troisième et dernier chapitre de la rentabilité du projet et de l'étude des modalités de financement.

CHAPITRE I : L'ENVIRONNEMENT DU SECTEUR MINIER AU BENIN

Pendant ces dix (10) dernières années, les prix des métaux n'ont cessé de grimper atteignant des niveaux inimaginables. Malgré ce contexte international favorable et un potentiel non négligeable, le secteur Minier du Bénin peine à décoller. La contribution du secteur au PIB n'est que de 0,2%. Face à cette situation, le Gouvernement qui entend accélérer les réformes afin de diversifier l'économie et de relever le taux de croissance de 3,6 en 2006 à deux chiffres en 2011 décide de relancer le secteur des Mines à travers un plan d'actions stratégiques qui lui permettra à l'horizon 2015 de relever le défis majeur à savoir : Améliorer la contribution du secteur des mines à la croissance économique (porter cette contribution à la formation du PIB de 0,2% à 5% à l'horizon 2015).

Notre ambition dans ce chapitre, est de présenter dans un premier temps, le cadre institutionnel législatif et réglementaire du secteur minier, ensuite les défis et enjeux majeurs du secteur et pour finir l'étude de marché.

I. Cadre Institutionnel, Législatif et Réglementaire

Le Bénin est un pays de l'Afrique de l'Ouest, limité au Nord le Niger, à l'Est par l' Nigéria ; au Sud-Ouest par le Togo, au Nord-Ouest par le Burkina Faso et au Sud par l'Océan Atlantique. Il a une superficie de 144.763 km² avec une population de plus de Neuf millions d'habitants en 2013². Il est composé de 12 départements divisés en 77 communes dont trois à statut particulier.

Dans cette partie il sera présenté : le cadre institutionnel, les actions réglementaires ainsi que l'amélioration du cadre institutionnel.

1.1.Cadre Institutionnel

Il est à noter que l'exploitation minière au Bénin est régie par le code minier lui-même consacré par la Loi n°2006-17 portant code minier et fiscalité minière en République du Bénin du 07 Juillet 2006

Actuellement, sous la tutelle du Ministère des Mines, de l'Energie et de l'Eau, la gestion du secteur est assurée par la Direction Générale des Mines (DGM) et l'Office Béninois de

² www.insae.org

Recherches Géologiques et Minières (OBRGM). Ces deux structures fondamentales s'occupent de la réglementation, de la recherche et de la promotion des activités géologiques et minières. L'Administration minière a pour missions de :

- ❖ définir en collaboration avec les autres structures, la politique minière du Bénin et d'assurer la gestion durable des ressources minérales ;
- ❖ susciter et animer le dialogue entre les acteurs, élaborer, appliquer ou contrôler la réglementation minière et environnementale dans le domaine minier,
- ❖ Promouvoir les ressources disponibles par le renforcement de la coopération régionale et internationale ;
- ❖ assurer et gérer les prérogatives de service public dans le domaine des recherches géologiques et minières ;
- ❖ Promouvoir et valoriser les gisements et indices identifiés ;
- ❖ exécuter des prestations de service au profit des tiers dans le domaine de la géologie et des mines.

1.2. Actions réglementaires

Durant la période 1977-1990, l'Etat Béninois a pris de nouveaux textes pour réglementer le secteur minier. Il s'agit de :

- ✚ la loi n° 83-003 du 17 mai 1983, portant Code Minier de la République du Bénin ;
- ✚ la loi n° 83-004 du 17 Mai 1983, portant Fiscalités Minières en République du Bénin ;
et
- ✚ le Décret n° 89-296 du 28 juillet 1989 portant règlement d'application du code minier et fiscalités minières.

Ces textes, pris dans le contexte socio-politique d'alors, mettent beaucoup plus l'accent sur les intérêts de l'Etat Béninois au détriment de ceux des promoteurs et investisseurs miniers et sont de ce fait peu attractifs. Par ailleurs, cette nouvelle réglementation n'a pas pu être mise en application à cause du temps très long que l'Etat a mis pour prendre le décret d'application des deux lois.

La période allant de 1990 à 2007 a été marquée par la promotion minière, la mise en œuvre des projets d'exploitation pilotes, l'amélioration du cadre institutionnel et l'adoption d'un nouveau Code Minier.

On n'a remarqué un regain, des capitaux privés qui jouent un rôle de plus en plus important dans le développement des industries minières pour plusieurs raisons :

- ✚ le secteur minier est un secteur capitalistique et de haute technologie où il faut investir des sommes importantes avant de s'attendre au retour de l'investissement ;
- ✚ une industrie minière, par exemple, une mine est une entreprise gigantesque hautement structurée dont la mise en chantier n'est possible qu'à partir d'un montage financier rigoureux qui prend en compte toutes les contraintes économiques : performance des équipements, rentabilité, maîtrise des coûts de production, capacité d'autofinancement et possibilité de poursuivre les recherches pour augmenter les réserves.

1.3. Amélioration du Cadre Institutionnel

Le cadre institutionnel régissant le secteur minier au Bénin s'est considérablement amélioré depuis 1991 avec la création du Ministère des Mines de l'Energie et de l'Hydraulique devenu en 2006, Ministère des Mines, de l'Energie et de l'Eau. Le décret n°96-615 du 31 décembre 1996 réorganisant ledit ministère a consacré la restructuration de l'OBEMINES en donnant naissance à l'Office Béninois de Recherches Géologiques et Minières (OBRGM) dont les statuts sont adoptés en avril 1999 et à la Direction de Mines devenue Direction Générale des Mines. Celle-ci est régie par l'arrêté n°96/MMEH/DC/SGM/CTJ/CTRNE/ DGM/SA du 24 mai 2004. Elle est déconcentrée au niveau des Directions Départementales des Mines, de l'Energie et de l'Eau à travers les services des mines. Un nouveau Code Minier (Loi n° 2006-17 du 17 octobre 2006) a été adopté.

II. Défis et Enjeux Majeur du Secteur Minier au Bénin.

Le secteur des mines a toujours constitué un domaine important dans le développement des sociétés. C'est un secteur au carrefour des autres. En effet, il génère l'emploi, fournit les matières premières pour l'industrie, les intrants pour l'agriculture, pour l'artisanat, pour la production d'énergie et la production des biens de consommation, les matériaux de construction pour l'habitat et les infrastructures.

Nous présenterons dans cette section, les défis majeurs du secteur, les orientations stratégiques du secteur et pour finir les forces, faiblesses, opportunités et menaces liées au secteur.

2.1. Défis Majeurs

L'ambition du Gouvernement est la création de richesse en vue de parvenir à une croissance économique forte susceptible d'ériger le Bénin au rang des pays émergents. Sur la base de cette vision, le secteur des mines doit jouer un rôle fondamental dans la diversification de l'économie nationale. Toutes les actions de mise en valeur des ressources minérales devront tenir compte du principe du développement durable, de la sauvegarde des intérêts des populations locales et de la préservation de l'environnement.

Ces défis doivent être relevés dans un contexte marqué par les enjeux ci-après :

- ✓ la concurrence entre les pays dans l'attrait des investissements : Le secteur des mines est très capitalistique et à très hauts risques. Les pays se livrent à une concurrence dans l'amélioration de l'environnement fiscal et douanier ainsi qu'à une meilleure connaissance de leur sous-sol pour attirer les investisseurs. Le Bénin doit s'adapter à ce contexte tout en sauvegardant ses intérêts ;
- ✓ la promotion de l'utilisation des matériaux locaux de construction. Le Bénin économiserait d'importantes devises avec une généralisation de l'utilisation de matériaux locaux de construction.

Les priorités dans ces conditions sont de deux ordres :

- ❖ renforcer les capacités des structures du secteur des mines ;
- ❖ attirer les investisseurs productifs dans le secteur.

2.2. Orientations Stratégiques

L'élaboration d'un plan d'actions stratégiques pour le secteur des mines au Bénin est intervenue à un moment où le pays dispose d'importants repères stratégiques pour son développement.

D'abord, il y a les perspectives de développement à long terme Bénin- 2025 Alafia qui proposent des options stratégiques pour faire de l'économie béninoise une économie prospère et compétitive. Il y a ensuite les Objectifs du Millénaire pour le Développement qui ambitionnent de réduire de moitié la proportion de la population béninoise vivant en dessous du seuil de pauvreté à l'horizon 2015. Enfin et surtout, il y a la vision définie par le Gouvernement pour le développement du pays, à savoir faire du Bénin un pays émergent. Cette

vision qui est clairement développée dans le Document d'Orientations Stratégiques de Développement (OSD) du Bénin 2006-2011, suppose que soit relevé, entre autres, le défi de la croissance économique accélérée par la mise en place d'un environnement institutionnel, législatif et réglementaire et par la diversification de l'économie. Dans tous les domaines, les actions du Gouvernement sont sous-tendues par ces orientations. Mieux, le Gouvernement a adopté en Février 2007 la Stratégie de Croissance pour la Réduction de la Pauvreté (SCRP) pour la période 2007-2009 assortie d'un Programme d'Actions Prioritaires (PAP) comme une opérationnalisation sur le court terme des Orientations Stratégiques de Développement.

2.3. Forces Faiblesses, Opportunités et Menaces du Secteur

2.3.1. Forces

- ❖ Existence de gisements dont les réserves sont prouvées et exploitables (fer, matériaux de construction, calcaire, argile, terre de barre, pierres ornementales, marbre, granite, tourbe) ;
- ❖ Existence d'indices de plusieurs substances minérales mettant en relief de réelles perspectives de découverte de nouveaux gisements ;
- ❖ Existence d'un minimum d'infrastructure géologique de base (cartes géologiques, cartes de levé aéro-magnétique, cartes gravimétriques images Landsat, bibliothèque, carothèque, banque de données géologiques et minières, etc.);
- ❖ Marché créé par le décret n° 2005-482 du 04 août 2005 qui prescrit l'utilisation d'au moins 25% de matériaux locaux de construction des édifices publics ;
- ❖ Existence d'un nouveau code minier attractif.

2.3.2. Faiblesses

- ❖ Inexistence ou caducité des études de préfaisabilité pouvant attirer les investisseurs ;
- ❖ Manque d'informations promotionnelles sur les périmètres miniers délimités;
- ❖ Enclavement et/ou éloignement de la plupart des gisements identifiés ;
- ❖ Absence de tradition minière au Bénin;
- ❖ Absence d'un fonds d'investissement pour la petite mine ;

- ❖ Exploitation illégale et inefficace de certaines ressources minérales dont l'or, le gravier, le sable, l'argile, etc.;
- ❖ Vétusté ou non fonctionnalité des équipements de sondage, de concassage, d'analyse de laboratoire, de production pilote et des locaux, Tarissement de l'aide bilatérale et multilatérale au secteur ;
- ❖ Insuffisance du financement des activités de recherche et de promotion par le budget national ;
- ❖ Personnel insuffisant et vieillissant.

2.3.3. Opportunités

- ❖ Situation géographique du Bénin qui lui permet de viser les marchés des pays voisins ;
- ❖ possibilité d'exportation par voie maritime;
- ❖ Appartenance du Bénin aux organisations internationales et aux regroupements sous régionaux (UEMOA, CEDEAO, CENSAD, etc.) ;
- ❖ Montées du cours des substances minérales surtout métalliques.

2.3.4. Menaces

Envahissement du marché béninois par les matières premières et produits finis miniers importés surtout chinois ;

Une fois la présentation du secteur minier faite, la prochaine étape sera celle de l'étude du marché.

III. Etude de Marché

Dans cette rubrique étude de marché, il s'agira pour nous de présenter l'environnement lié au verre plat, la demande ainsi que la concurrence afin d'évaluer la capacité de notre projet à prospérer.

3.1. Environnement

Les informations utilisées pour l'étude de marché du verre plat proviennent de sources officielles telles que l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE), la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Bénin (CCIB) et de sources privées telles que les entreprises de promotion immobilières, de Bâtiments et Travaux Publics (BTP), les acteurs du réseau de distribution des verres importés et les ménages-consommateurs.

L'étude de marché sur notre produit « le verre plat» nous a permis d'avoir des informations concernant les caractéristiques techniques, le prix, la qualité, l'usage du verre plat etc. C'est-à-dire, déterminer les désirs des consommateurs potentiels et leurs motifs d'achat. Ce qu'ils achètent ? Qui achète ? À combien ? Où ? Comment ? Et Pourquoi ?

Il nous est revenu dans notre étude d'identifier aussi le segment de marché à cibler afin de pouvoir définir la demande, la distribution, le prix et les types de verres plats les plus utilisés.

A cet effet un questionnaire a été élaboré en conséquence et adressé à un échantillon de promoteurs immobiliers au Bénin. Le marché Nigérian a fait aussi l'objet de prospection.

L'enquête a été conduite par un groupe constitué d'architectes, et de vitriers. Les informations recueillies ont été analysées et exploitées.

Bien d'autres informations ont été recherchées à travers un sondage surtout au niveau de la distribution.

Notre objectif à travers ce sondage est de déterminer non seulement les facteurs qui influencent le choix de tel ou tel type de verre plat, mais aussi les besoins, les motivations et les exigences qui y sont attachés.

Les entreprises de bâtiments sont généralement des exécutants parce que qualifiées dans le domaine de la construction. Elles influencent considérablement la cible par des conseils et recommandations donc motivent ou freinent la décision d'achat.

Généralement, pour d'importantes constructions et ouvrages, les architectes et les entreprises de bâtiments et travaux publics sont incontournables et sont souvent indexées quant à la qualité des ouvrages réalisés.

Nous présenterons ici, d'une part la qualité de verre à proposer, le contexte d'autre part.

3.1.1. Qualité de Verre Plat

Les architectes ont fait du vitrage un élément incontournable de la modernité de leurs projets immobiliers en zones urbaines. L'Afrique également n'est pas en marge de cette modernité.

Le verre plat à produire au Bénin respectera les normes internationales de fabrication et sera pour la plupart composé de 70% à 72% de sable siliceux, 14% de carbonate de sodium, 10% de calcaire, de la dolomie, du feldspath et du coke et de 5% à 6% d'oxyde de fer, de magnésie et d'alumine³.

Avec les équipements modernes de production de verre plat issus de la technologie Stein & Heurtey (SH), les verres produits seront d'une qualité répondant aux normes requises.

Le Bénin constitue la porte stratégique d'accès à un vaste marché francophone et anglophone surtout le Nigéria avec une population estimée à 177 155 754 habitants en fin 2013⁴.

3.1.2. Contexte

En effet, ouvert sur le golfe de guinée par le Port Autonome de Cotonou, le Bénin est la porte maritime de la plus part des pays de la CEDEAO notamment les pays enclavés et entretient par ailleurs d'étroites relations commerciales avec l'ensemble des pays de la CEMAC.

Le marché du verre est constitué essentiellement des personnes physiques ou morales, de l'Etat, et des bailleurs de fonds susceptibles de construire ou d'investir dans l'immobilier. Le verre plat alimente deux marchés principaux : celui du bâtiment (65%) et de l'automobile (25%). En Afrique grâce à la modernisation, à l'évolution de la technologie et aux nouvelles politiques nationales d'urbanisation, l'usage du verre a pris une dimension très importante dans le domaine de la construction immobilière.

³ <http://www.societechimiquedefrance.fr/extras/donnees/mater/verre/texver.htm> et <http://www.verreonline.fr/encyclopedie/doc/fabri1-Pajean.pdf>

⁴ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Nigeria>

3.2. Demande

Dans cette sous-section, nous ressortirons dans un premier temps, l'évolution de la demande de verre plat et dans un second nous procéderons à l'estimation de la demande afin d'entamer sur l'analyse quantitative et la segmentation du marché, pour finir sur les résultats des enquêtes de terrain.

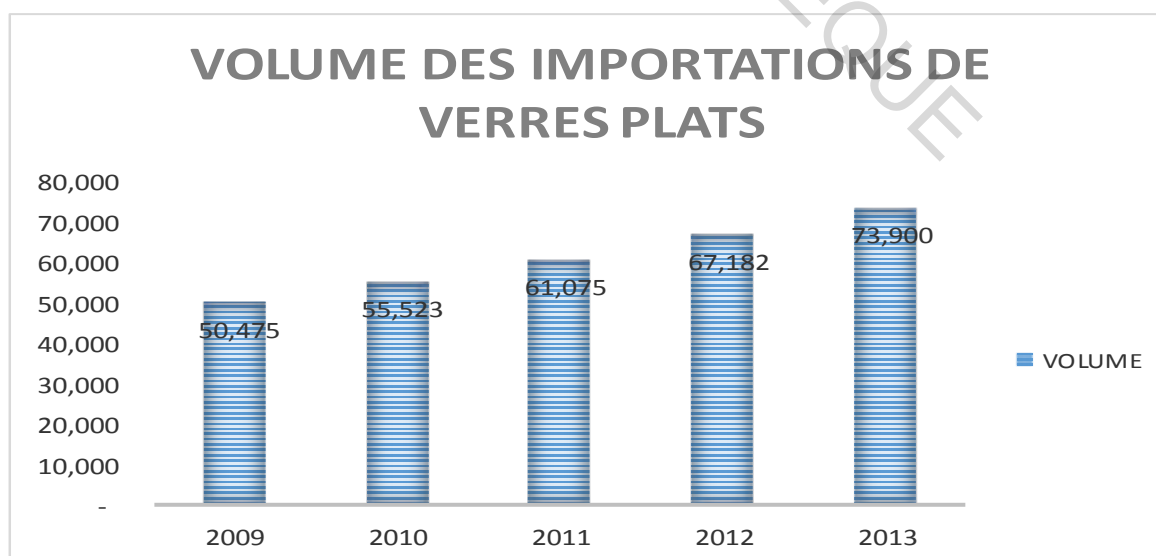
3.2.1. Evolution de la demande du verre plat

L'utilisation du verre a connu un essor remarquable au cours de ces dix dernières années notamment dans les pays développés et occupe une place de choix dans la réalisation des œuvres architecturales. Cet essor émane du développement de la technologie du fait de l'évolution et de l'amélioration de la politique de l'habitat et de la modernité qui caractérise de plus en plus le monde d'aujourd'hui.

Ainsi, on constate chaque année que des milliers de propriétaires se lancent dans des travaux de rénovation dans le but d'améliorer le confort de leurs habitations.

Les gouvernements des pays africains, pour se placer sur la même longueur d'onde que les pays développés ont dû inscrire cette politique dans leurs programmes afin d'être en marge de l'avancée technologique que connaît le monde. Cette avancée dans le domaine de l'habitat a privilégié l'usage de certains matériaux de construction principalement le verre plat et par conséquent à l'accroissement de sa consommation.

Figure 1 : Evolution des importations de Verres Plats aux Bénin



Source : Direction Générale du Commerce Extérieur du Bénin

3.2.2. Estimation de la demande

L'estimation de la demande de verre est faite par rapport au besoin d'importation exprimé au cours de l'enquête et par rapport à la consommation des autres matériaux de construction. Le segment de marché prioritairement visé est celui du bâtiment et de l'architecture.

La population béninoise et celle Nigériane avoisine 210 millions d'habitants, nous avons sur le marché du verre dans cette population : les personnes physiques et morales susceptibles de construire ou d'investir dans l'immobilier, l'Etat, et les bailleurs de fonds.

On estime à 10% la tranche de la population susceptible d'utiliser le verre dans l'immobilier, soit près de 21 millions de la population des deux blocs.

La demande potentielle du verre plat est estimée à environ 87.500 tonnes soit 1.458.333 feuillets de verre plat par an, répartis entre deux marchés le Bénin et le Nigéria pour une production de 30 000 tonnes soit 500 000 feuillets de verre plat par an.

Notre Projet Verrerie compte satisfaire à 35% la demande potentielle exprimée; le marché de verre visé est donc considérable.

3.2.3. Analyse qualitative et segmentation

Nous avons sur le marché du verre, différents acteurs dont l'Etat, les bailleurs de fonds qui à travers des appels d'offres adressés aux entreprises de bâtiments et des travaux publics décident de l'achat de verre pour des travaux de construction d'ouvrages publics de grandes envergures. Nous avons également les entreprises et les particuliers (adultes hommes ou femmes) pour la plupart chefs de ménages, ayant un niveau de vie relativement élevé.

Les critères de segmentation sont: le sexe, la tranche d'âge, le niveau de vie et le statut juridique.

Avec les particuliers via les centres de distribution ou la direction, les paiements se font au comptant. Pour les avis d'appel d'offre, nous recevrons 50% au démarrage des activités, 30% au cours de l'exécution des travaux et le reste à la fin des travaux.

3.2.4. Les résultats terrain

La construction immobilière absorbe plus de 65% de la consommation mondiale de verre plat contre environ 20% pour l'automobile⁵.

En Afrique en particulier, plus des 2/3 des constructions absorbent du ciment. Cependant grâce à la modernisation, à l'évolution de la technologie et des politiques nationales d'urbanisation, l'usage du verre dans les constructions en Afrique a pris un envol important d'où la hausse des importations du verre plat.

Dans un contexte d'importation, 70% des importateurs achètent le verre SAINT-GOBAIN lorsqu'ils ne trouvent pas le verre PILKINGTON ou GLAVERBEL⁶.

Ainsi, tous les entrepreneurs et importateurs enquêtés ont une préférence remarquable pour le verre PILKINGTON.

Ils n'hésitent pas à affirmer qu'il est de meilleure qualité parce que répondant à toutes les normes requises dans le domaine de la construction.

Ils trouvent aussi que le verre SAINT-GOBAIN est de qualité acceptable, et que le verre GLAVERBEL séduit quant à l'effet d'esthétique du fait qu'il est plus réfléchissant, mais moins apprécié.

Le verre le plus apprécié est le verre PILKINGTON à cause de sa résistance, et de la technologie utilisée pour sa fabrication.

3.3. La concurrence

A ce niveau du travail, nous présenterons premièrement la stratégie de pénétration du marché, deuxièmement une analyse comparative de produits et troisièmement la stratégie commerciale.

3.3.1. La pénétration du marché

La concurrence mondiale est composée des géants du monde verrier (principalement PILKINGTON et SAINT GOBAIN) qui desservent à peine les deux marchés sus cités. Les marchés Asiatiques, et de l'Europe centrale sont ceux qui préoccupent le plus ces géants à cause de l'importance de la demande. La demande mondiale en verre plat représente environ 45 millions de tonnes par an, dont environ 50 % provient d'Asie, 27 % d'Europe et 15 %

⁵ <http://www.batiactu.com/edito/le-marche-de-la-facade-legere-devrait-s-envoler-13695.php>

⁶ Ordre des Architectes et Urbanistes du Bénin

d'Amérique du Nord⁷. Elle se répartit à raison de 70 % pour le bâtiment, 20 % pour l'ameublement et la décoration intérieure et 10 % pour l'automobile et les transports. En réalité, les produits concurrents viennent surtout des pays de l'Union Européenne et coûtent très chers. Notre stratégie de pénétration du marché sera basée sur la qualité et les prix.

3.3.2. Les produits : analyse comparative

La recherche documentaire effectuée à cet effet nous a permis de définir les caractéristiques de chaque type de verre sur le marché. Ces caractéristiques sont le résultat du type de technologie utilisée dans la fabrication du verre.

De nos jours, plus de 70% des verriers mondiaux utilisent la technologie float⁸ dans le processus de fabrication des verres plats, et prioritairement la technologie PILKINGTON.

3.3.3. Stratégies commerciales et les moyens mis en œuvre

Le circuit de distribution du verre est court compte tenu de son poids et du degré de technicité élevé qu'il présente.

Les verres plats à la sortie de l'usine sont convoyés vers les magasins de stockage puis livrés aux entreprises de distributions des matériaux de construction auprès desquelles les consommateurs finaux pourront s'approvisionner.

La réaction prévisible de la concurrence internationale à notre arrivée sur le marché prendra la forme de propositions de marges intéressantes et des actions de publicité pour le circuit de vente.

En conclusion, la concurrence a une grande faiblesse comparativement à ses forces qui se limitent à l'expérience dans le domaine verrier car notre société deviendra le fournisseur local des importateurs des deux marchés ciblées et vu la qualité du produit, sa conformité aux normes de fabrication ainsi que la politique de prix de vente à mettre en place.

A moyen et à long terme, selon les recommandations et les exigences de notre clientèle, nous disposerons d'un réseau étendu de filiales afin d'étendre le marché dans tous les pays de la CEDEAO et la CEMAC. Ce réseau aura pour vocation de transformer les produits verriers et

⁷ <http://www.agc-glass.eu/AGC-Flat-Glass-Europe/Fran-c3-a7ais/Homepage/Products/Raw-glass/page.aspx/1048>

⁸ <http://www.agc-glass.eu/Fran-c3-a7ais/Homepage/Products/Float-glass-technology/page.aspx/1049>

de les distribuer à une clientèle d'industriels, de négociants, d'entreprises et d'artisans orientés vers les métiers du bâtiment.

L'avancée technologique qui caractérise le Projet de production de Verres Plats de même que la mobilisation de ses compétences humaines lui permettra de participer avec ses clients à des réalisations architecturales les plus prestigieuses du nouveau millénaire.

L'originalité des multiples applications du verre plat dans ces ouvrages de renom témoignera de l'adhésion effective aux projets des architectes en adéquation avec ses partenaires naturels que sont les transformateurs, les incorporateurs et les entreprises de pose.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'UNITE DE FABRICATION DE VERRE PLAT

Le présent chapitre sera consacré à la présentation de l'unité de production de verres plats à travers sa mission, ses objectifs, son plan marketing, son plan de ressources humaines et son plan opérationnel.

I. Description de l'unité de fabrication de Verre Plat

L'industrie du verre recouvre aujourd'hui plusieurs domaines et fournit une gamme variée de produits à partir de matières premières communes, principalement la silice. Suivant la composition, l'usage et les propriétés désirées, on distingue quatre types de verres:

- le verre technique (lunettes, ampoules, écrans cathodiques).
- la laine de fil de verre (textile et isolation).
- le verre creux (gobelets, bocaux, bouteilles, pots, flacons, verre de table...).
- le verre plat (vitrage, glaces...)

Longtemps utilisé pour sa transparence, le verre plat répond aujourd'hui aux exigences de plus en plus spécifiques des professionnels du bâtiment, qu'il s'agisse de thermique, d'acoustique, de contrôle solaire, de sécurité ou de décoration. En Afrique occidentale et centrale, les verres plats sont surtout utilisés dans le bâtiment mais, cependant, aucune de ces deux régions ne dispose à ce jour d'unité pour sa production. Avec des gisements de sable siliceux (matière principale de base) évalués à 2,1 millions de tonnes, le Bénin dispose en plus du calcaire et de la dolomie (éléments aditifs).

1.1. Mission, objectifs et vision

La mise en place d'une unité de production appelle à s'interroger sur ses modalités de fonctionnement. Elle s'exprime à travers sa mission, sa vision de même que les valeurs affichées de l'organisation. Ainsi, dans le souci de pérennité, il est important de définir une mission et des objectifs pour la continuité de l'unité de production.

1.1.1. La mission

La mission visée dans la mise en place d'une unité de production de verre plat est de pouvoir exploiter de façon efficace les ressources minières du Bénin en créant de valeur ajoutée pour l'économie dans le respect des normes environnementales.

1.1.2. Les objectifs

La mise en place de ce Projet répond à l'objectif général qui est d'étudier les modalités de financement d'une unité de production de verre plat au Bénin susceptible de contribuer au développement du tissu industriel et par ricochet améliorer la croissance de l'économie béninoise. De façon spécifique, nous voulons :

- ❖ montrer l'opportunité pour le Bénin d'avoir une unité de production de verre plat ;
- ❖ présenter le positionnement stratégique, l'organisation et le fonctionnement de l'unité de production ;
- ❖ analyser la rentabilité économique et financière puis étudier les modalités de financement pour mise en place de cette unité de production.

A ces objectifs s'ajoutent d'autres dont l'atteinte renforcera la notoriété et la rentabilité du projet. Il s'agit en autres de :

- ❖ Produire des verres plats de qualité par la technique float (très bonne résistance) pour garantir la satisfaction des clients et mieux se positionner sur le marché ;
- ❖ Assurer le transfert de technologies et de compétences requises sur le plan technique,
- ❖ Satisfaire immédiatement la demande exprimée par les importateurs locaux.

1.1.3. La vision

Ce projet consiste à implanter une verrerie ultra moderne pour la fonte, la transformation et la production du verre plat au Bénin. Le verre à produire sera, conforme aux normes internationalement requises en la matière et sera destiné à servir principalement dans la construction immobilière. Projet à dimension sous régionale, il constitue une opportunité de valorisation du sable de verrerie localement disponible dans la localité d'implantation.

1.2. Positionnement stratégique

La notion de positionnement est centrale dans toute stratégie de marketing, le plan marketing doit donc reposer sur cette vision stratégique de l'entreprise⁹. Il consiste à préciser :

- à qui nous allons vendre notre produit : choix de la cible ;
- qui sont nos concurrents ;
- pourquoi les clients choisiront notre produit¹⁰.

L'activité de notre unité de production est la production de verres plats pour usages de bâtiments répondant aux normes internationales qualité. Nous serons présents sur le marché de bâtiments. Nos cibles seront les différents acteurs dont l'Etat, les bailleurs de fonds qui à travers des appels d'offres adressés aux entreprises de bâtiments et des travaux publics décident de l'achat de verre pour des travaux de construction d'ouvrages publics de grandes envergures. Nous avons également les entreprises et les particuliers (adultes hommes ou femmes) pour la plupart chefs de ménages, ayant un niveau de vie relativement élevé.

L'unité de production sera installée à **Houéyogbé** une localité située dans le département du Mono et qui dispose d'un important gisement de sable siliceux.

Outre, l'analyse du positionnement, nous avons procédé au diagnostic interne de l'unité afin de faire ressortir ses forces et faiblesses sans oublier l'analyse de l'environnement externe pour ressortir les opportunités et menaces auxquelles la société sera confrontée.

Forces

- Production du verre plat sur place
- Transfert de technologie après assistance technique
- Compétences managériales

Faiblesses

- Expérience de la concurrence mondiale par rapport aux sources d'approvisionnement des matières premières et au marché.

⁹ Philippe VILLEMUS, Le Plan Marketing à l'usage du Manager, Edition d'Organisation, 2009, page 36

¹⁰ Denis LINDON et Frédéric Jallal (2010) Le marketing : Etudes Moyens d'Action Stratégie. Page 323

- Dépendance financière pendant les premières années d'exploitation.

Opportunités

- Carrières (sable siliceux, calcaire, dolomie) disponibles à exploiter.
- 100% de part de marché national à satisfaire.
- L'essor du secteur de l'habitat en Afrique
- les bonnes relations commerciales et de bon office que le Bénin entretient avec l'ensemble des pays de la CEDEAO et de la CEMAC
- Position de monopole dont bénéficie le projet
- La proximité avec le Nigéria.

Menaces

- Coût fluctuant des devises des pays anglophones et Lusophones des deux sous régions cibles pour la vente.
- Absence d'environnement favorable à la mobilisation de capitaux pour le financement du projet.

II. Démarche stratégique

La stratégie marketing est une des composantes de la stratégie d'entreprise. Elle est un plan d'action coordonnée mise en œuvre sur le moyen ou long terme par une entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux et marketing¹¹. Le plan marketing qui sera adopté par la société sera le marketing mix qui rassemble des 4P à savoir : le prix, le produit, la promotion et la mise en place.

2.1. Prix

Les verres plats importés, de 3000mm×2000mm sont vendus sur le marché à un prix moyen de FCFA 145 000 le feuillet.

¹¹ Bertrand Bathelot www.définitions-marketing.com

L'une des stratégies de notre projet est d'agir sur le prix de vente afin de se positionner sur le marché. En effet, nous comptons vendre le feuillet de 6 mètres carrés à un prix pondéré de FCFA 89 000 aux distributeurs en vue de favoriser l'usage du verre, à moindre coût, dans une Afrique en pleine construction.

2.2. Le produit à commercialiser

Notre produit regroupe en priorité les verres plats d'architecture et de bâtiment, de toutes les couleurs, de dimensions 6000 mm x 3210 mm maximum et d'épaisseur variant de 2 à 19 mm, destinés à répondre aux besoins de confort thermique et acoustique dans l'habitat et dans les bâtiments non résidentiels, en construction ou en rénovation. D'autres formes de verres plats peuvent être fabriquées, en l'occurrence les pars brises.

Les principales fonctions apportées par les vitrages de cette famille sont : thermique, la protection contre les surchauffes, l'économie d'énergie de chauffage, de climatisation et d'éclairage artificiel, la protection de l'environnement, la protection contre les manifestations sonores provenant de l'extérieur.

Au niveau de l'exploitation des carrières, un suivi technique rigoureux est élaboré en fonction du cycle d'exploitation pour éviter les difficultés liées au traitement des carrières et pouvant influencer sur la qualité des verres plats à produire.

Les emballages porteront le nom, le logo, le pays d'origine et les normes de qualité requises suivant lesquelles le verre a été fabriqué afin que le produit puisse mieux s'imposer sur le marché.

2.3. Promotion (Distribution)

Le verre plat à produire est destiné aux personnes physiques ou morales qui désirent construire, car le vitrage est aujourd'hui l'un des éléments moteurs de l'innovation dans le domaine du bâtiment. Le modèle économique choisi par ce Projet repose sur l'organisation d'un réseau de distribution composé en amont des représentants exclusifs chargés d'approvisionner les grossistes des produits verriers qui à leur tour livreront les consommateurs finaux.

L'Etat, les bailleurs de fonds, les entreprises de promotion immobilières représentent également des cibles potentielles pour la réalisation d'ouvrages publics. Compte tenu du type de produit, la distribution après production se fera vers les grossistes notamment les sociétés de ventes de matériaux de constructions et sur commande pour les professionnels des BTP.

2.4. La Recherche des clients (Place)

Notre verrerie prospectera à nouveau le marché des architectes, des vitriers, des entreprises de bâtiment et des travaux publics et après les avoir identifiés, mettra en place un système organisé d'un réseau de prescripteurs (à suivre) avec des échantillons attester pour mieux répondre aux attentes de la cible.

D'autres actions concerneront également:

- ✚ la réalisation d'affiches publicitaires pour présenter la marque et le logo aux publics ;
- ✚ la réalisation d'étrennes et des gadgets pour renforcer l'image de la verrerie ;
- ✚ la participation aux salons et foires sous régionaux pour prospecter lesdits marchés ;
- ✚ le lancement de notre verre à travers la presse écrite et audiovisuelle (publi-reportage) pour annoncer l'arrivée de nos produits sur le marché.

III. Le plan des ressources humaines, plan opérationnel et plan matériel

Il est question dans ce chapitre de la présentation du plan de ressources humaines de l'unité de production de même que son plan opérationnel.

3.1. Le Plan des Ressources Humaines

JEAN BODIN, philosophe français du 16^{ème} siècle disait « il n'y a de richesse que d'hommes ». A terme, le personnel de l'unité de fabrication sera composé de 473 personnes dont l'équipe managériale sera constituée de :

- Directeur général ; qui assure la gestion quotidienne de la société. Titulaire d'un Master en gestion avec dix ans d'expérience dans le secteur industriel, il sera chargé de diriger et détiendra le pouvoir de conception et de décision.
- Directeur administratif, qui assure la gestion administrative de La société, avec cinq années d'expériences professionnelles dans le domaine et titulaire d'un diplôme Master en droit des affaires.
- Directeur Comptable et financier, assure la gestion comptable et financière de l'usine, titulaire d'un Master en Finance et Audit Comptable, avec trois années d'expériences professionnelles dans le domaine.

- Directeur commercial assure l'organisation du service commercial. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en Marketing et actions commerciales avec cinq années d'expériences professionnelles dans le domaine et une bonne connaissance des produits et technologies de verre.
- Directeur technique de production qui assurera la gestion des équipements de production, avec des expériences remarquables dans le domaine. C'est un expert, titulaire d'un diplôme d'ingénierie mécanique.
- Directeur du contrôle environnemental et de la qualité, élabore et suit les dossiers environnementaux ; contrôle la qualité des produits. Il est ingénieur en environnement spécialisé dans le domaine de l'Environnement Hygiène et santé (EHS) avec 5 ans d'expérience au minimum à un poste similaire en milieu industriel.

Le détail du plan des ressources humaines sera présenté en **annexe 2** et l'organigramme en **annexe 3**.

3.2. Le plan opérationnel

La production se fera sur 5 ans avec une capacité annuelle moyenne de 30 000 tonnes l'an, soit 500 000 feuillets de verre. La société pourra toutefois dépasser ce seuil de production au fur et à mesure de l'évolution des ventes.

En effet, il nous faudra au minimum 24 mois et une garantie de 12 mois à compter de la date de signature du contrat principal et des contrats annexes jusqu'à la date M+24, date de fabrication du premier verre, pour réceptionner définitivement l'installation. En somme la durée nécessaire pour la réception définitive de toute l'installation est de 36 mois (3ans). Le tableau suivant montre le récapitulatif du plan opérationnel du projet.

Tableau 1 : récapitulatif du plan opérationnel

ACTIVITES A REALISER	DUREE
Signature du contrat principal avec les annexes	Début
Mise en vigueur du contrat	Immédiatement
Ingénierie de base	M + 0 à M +6
Plan préliminaire de fondation avec charges	M + 3
Plan définitif de fondation avec charges	M + 6
Excavation et préparation des sols	M + 6à M + 8
Travaux de fondation	M + 8 à M + 10
Construction des bâtiments	M + 10 à M 13
Livraison des utilités	M + 13 à M + 16
Livraison des équipements CIF	M + 13 à M + 19
Montage des équipements	M + 16 à M + 22
Tests mécaniques à froid	M + 23
Mise en service (premier verre)	M + 24
Réception provisoire	M + 26
Réception définitive	M + 36

Source : nous-même

3.3. Plan des ressources matérielles

Les ressources matérielles sont constituées : des constructions ; des divers équipements de production ; des machines-outils ; du matériel roulant ; des équipements et mobiliers de bureaux et des équipements électroniques. Le détail des ressources matérielles est consigné en **annexe4**

Le prochain chapitre sera consacré à l'évaluation du coût du projet, la rentabilité et les modalités de financement.

CHAPITRE III : RENTABILITE ET MODALITE DE FINANCEMENT

Dans ce chapitre, nous évaluerons le coût du projet, sa rentabilité et les modalités de financement ainsi que les risques encourus.

I. Coût du Projet

Dans cette sous-section ; nous présenterons le détail de l'investissement nécessaire pour la mise en place de notre unité de production de verres plats, ensuite il sera question des frais généraux et des charges du personnel, la détermination du Besoin en Fonds de Roulement et nous finirons par le compte d'exploitation prévisionnel.

1.1. Détails des investissements

L'ensemble des investissements sont nécessaires et indispensable au démarrage de l'unité de production. Ceci explique leur totale réalisation à la première année. Ces investissements seront réalisés en partie sur fonds propre, en partie par capital investissement et emprunt pour un montant total de **FCFA 44, 500, 000,000** et qui se résume dans le tableau suivant :

Tableau 2 : détail des investissements

Détails des investissements	DUREE	MONTANT
Ingénierie		
Ingénierie et savoir-faire (formation)	5	1, 932, 385,500
Gestion du projet	5	1, 434, 289,000
Brevet de technologie	5	600, 000,000
Total section 1		3,966,674,500
Investissement immatériel		
Dépenses sur le site et charges opérationnelles	5	1, 949, 289,000
Constitution juridique	5	339, 225,000
Eventualités	5	851, 612,000
Autres investissements immatériels	5	393, 199,500
Total section 2		3, 533, 325,500
Investissement matériel		
Construction du site	20	7, 628, 119,500
Equipement d'entreposage	5	483, 096,500
Equipement de maintenance	5	483, 096,500
Equipements du Laboratoire de contrôle de qualité	5	345, 890,500
Total section 3		8, 940, 203,000
Utilitaires		
Mécanique-électrique	5	2, 415, 481,500
Matériel pour usage de gaz /hydrogène	5	1, 062, 812,000
Matériel d'alimentation en carburant	5	241, 548,000
Total section 4		3, 719, 841,500
Matériel de Production (Processus)		
Matériel de commande	10	1, 173, 933,500
Matériel de déchargement des matières premières	10	241, 548,000
Dispositif de réintroduction du calcin	10	483, 096,500
Four de fusion	10	5, 875, 000,000
Bain d'étain	10	4, 875, 000,000
Etenderie	10	1, 985, 280,000
Chaîne de découpage et de mise en pack	10	2, 301, 959,000
Total section 5		16, 935, 817,000
Matériels et mobilier de bureau	5	50, 000,000
Matériels roulant	5	137, 500,000
Autres investissements matériels	5	216, 638,500
Total section 6		404, 138,500
Besoin en fond de roulement		6, 322, 048,461
Provisions pour imprévus et hausse de prix		677, 951,539
Total section 7		7, 000, 000,000
TOTAL GENERAL		44, 500, 000,000

Source : nous-même

1.2. Charges de personnel et Frais généraux

Les rémunérations sont fonctions du niveau de responsabilité au sein de l'entreprise et un système de bonus sera mis en place si les ressources de l'entreprise le permettent pour une meilleure motivation du personnel. La masse salariale brute s'établit à **FCFA 1, 749, 600,000** la première année d'exercice et la deuxième puis elle connaîtra une hausse de 10% la troisième année. Le tableau suivant donne le détail des charges de personnel sur 5 ans.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 3 : détail des charges de personnel

Personnel	ANNEE				
	1	2	3	4	5
Administratif	341,400,000	341,400,000	375,540,000	375,540,000	375,540,000
Section traitement des MP	39,600,000	39,600,000	43,560,000	43,560,000	43,560,000
Section composition et du mélange	98,400,000	98,400,000	108,240,000	108,240,000	108,240,000
Section fusion	39,600,000	39,600,000	43,560,000	43,560,000	43,560,000
Section bain d'étain	130,800,000	130,800,000	143,880,000	143,880,000	143,880,000
Section découpage	244,800,000	244,800,000	269,280,000	269,280,000	269,280,000
Section emmagasinage et embarquement	116,400,000	116,400,000	128,040,000	128,040,000	128,040,000
Service technique	62,400,000	62,400,000	68,640,000	68,640,000	68,640,000
Personnel différents ateliers	79,800,000	79,800,000	87,780,000	87,780,000	87,780,000
Personnel de laboratoires	64,800,000	64,800,000	71,280,000	71,280,000	71,280,000
Services généraux	45,000,000	45,000,000	49,500,000	49,500,000	49,500,000
Personnel indirect	156,600,000	156,600,000	172,260,000	172,260,000	172,260,000
Représentations commerciales	330,000,000	330,000,000	363,000,000	363,000,000	363,000,000
Total charges du personnel	1,749,600,000	1,749,600,000	1,924,560,000	1,924,560,000	1,924,560,000
Charges salariales (19,4%)	339,422,400	339,422,400	373,364,640	373,364,640	373,364,640
Impôt sur salaire (4%)	69,984,000	69,984,000	76,982,400	76,982,400	76,982,400
Totaux	2,159,006,400	2,159,006,400	2,374,907,040	2,374,907,040	2,374,907,040

Source : nous-même

En ce qui concerne les frais généraux, ils s'élèvent à **FCFA 2,300,131,000** la 1^{ère} année et **FCFA 2,588,817,000** à la 5^{ème} année. Les frais généraux sont réévalués chaque année en tenant compte de l'inflation. (**Annexe 1**)

1.3. Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

L'entreprise, de façon prévisionnelle dégage une variation du besoin en fonds de roulement de **FCFA 6,322,048,461** au démarrage représentant 51 jours du CAHT et **2,512,582,882** au cours de la deuxième année. Les charges intermédiaires sont réglées le mêmes mois de leur consommation. Les charges patronales sociales et fiscales sont payées les mois suivant ainsi que la TVA. Nous accordons un délai de 60 jours aux clients et nous recevons des fournisseurs de matières premières un délai de 19 jours (soit 75% au comptant et 25% à 60jours). Le détail du calcul du BFR est consigné dans le tableau suivant et qui montre l'évolution prévisionnelle que connaîtra le BFR sur cinq ans.

Tableau 4 : évolution du BFR

ELEMENTS	ANNEE					
	0	1	2	3	4	5
Stocks MP	2,594,775,000	2,672,618,500	2,752,797,000	2,835,380,500	2,920,442,000	2,920,442,000
Stocks de produits finis	-00	20,142,934,963	9,594,937,756	2,115,425,948	-00	-00
TVA						
Clients	-00	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333
Total AC	2,594,775,000	27,191,386,796	16,723,568,089	9,326,639,781	7,296,275,333	7,296,275,333
Organismes sociaux		28,285,200	28,285,200	31,113,720	31,113,720	31,113,720
TVA		596,998,035	603,162,968	609,296,798	615,398,790	621,467,745
Impôt sur salaire		5,832,000	5,832,000	6,415,200	6,415,200	6,415,200
Fournisseurs	765,458,625	18,408,906,725	9,984,606,232	65,549,492	67,515,913	69,541,432
Total PC	765,458,625	19,040,021,960	10,621,886,399	712,375,209	720,443,623	728,538,097
BFR	1,829,316,375	8,151,364,836	6,101,681,690	8,614,264,572	6,575,831,711	6,567,737,237
VAR BFR	6,322,048,461	(2,049,683,146)	2,512,582,882	(2,038,432,861)	(8,094,474)	(6,567,737,237)

Source : nous-même

1.4. Compte d'exploitation prévisionnelle

L'entreprise dégage un résultat prévisionnel de **FCFA 18,496,119,311** la première année d'exercice soit 41.56% du CA. Il s'établit respectivement à 42.00%, 41.98%, 43.14% et 43.70% de la deuxième année à la cinquième année. Il faut aussi remarquer la société crée de la valeur ajoutée, donc de la richesse sur les cinq années de prévision et qui représente respectivement 76.95% 76.27% ; 75.43%, 75.70%, 75.18% de la 1^{ère} année à la 5^{ème} année. L'activité dégage une capacité d'autofinancement de **FCFA 23,158,319,686** soit 52.04% du CAHT la première année d'exercice. Elle connaît une baisse la troisième année pour croître à partir de la quatrième année afin de s'établir à **FCFA 24,107,530,561** à la cinquième année. Le détail du compte d'exploitation est retracé en dans le tableau suivant.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 5 : compte d'exploitation prévisionnelle

Désignations	Montants					
	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaire		44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000
Variation de stocks de produits finis		-00	-00	-00	-00	-00
Total Produits		44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000	44,500,000,000
Matières premières		5,189,550,000	5,345,236,500	5,557,260,500	5,275,959,000	5,434,238,500
Variation de stocks de matières premières		(2,672,618,500)	(2,752,797,000)	(2,835,380,500)	(2,920,442,000)	(2,920,442,000)
Autres charges		2,300,131,000	2,369,135,500	2,440,213,500	2,513,414,000	2,588,817,000
Impôts et taxes		92,985,310	93,675,355	101,384,535	102,116,540	102,870,570
Valeur ajoutée (VA)		34,244,715,190	33,939,155,645	33,565,760,965	33,688,068,460	33,453,631,930
Salaires		1,749,600,000	1,749,600,000	1,924,560,000	1,924,560,000	1,924,560,000
Charges sociales		339,422,400	339,422,400	373,364,640	373,364,640	373,364,640
Excédent brut d'exploitation (EBE)		32,155,692,790	31,850,133,245	31,267,836,325	31,390,143,820	31,155,707,290
Dotations aux amortissements		4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375
Résultat d'exploitation (RE)		27,493,492,415	27,187,932,870	26,605,635,950	26,727,943,445	26,493,506,915
Frais financiers (FF)		2,832,000,000	2,265,600,000	1,699,200,000	1,132,800,000	566,400,000
Résultat avant impôt (RAI)		24,661,492,415	24,922,332,870	24,906,435,950	25,595,143,445	25,927,106,915
Impôts société (IS) 25%		6,165,373,104	6,230,583,218	6,226,608,988	6,398,785,861	6,481,776,729
Résultat net de l'exercice (RN)		18,496,119,311	18,691,749,653	18,679,826,963	19,196,357,584	19,445,330,186
Dotation aux amortissements (cf Tab amort annexe 5)		4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375
Capacité d'autofinancement (CAF)		23,158,319,686	23,353,950,028	23,342,027,338	23,858,557,959	24,107,530,561

Source : nous-même

II. Rentabilité du Projet

Cette partie sera consacrée à évaluer la rentabilité du projet à travers les indicateurs de rentabilité. Nous profiterons aussi de cette section pour présenter le plan de financement, le plan de trésorerie et le bilan prévisionnel.

2.1. Indicateur de rentabilité

Nous présenterons à ce niveau les indicateurs de rentabilités comme la Valeur Actuelle Nette et le Taux Interne de Rentabilité. Il sera question aussi de la rentabilité financière et économique.

1.1.1. Indicateur de rentabilité (VAN et TRI)

❖ Valeur Actuelle Nette

La Valeur Actuelle nette représente la différence entre la valeur actuelle des flux générés par l'investissement et la valeur actuelle des dépenses d'investissement¹².

La valeur actuelle nette du projet est positive et s'établit à **FCFA 40,250,896,303** ce qui signifie que le projet est rentable.

¹² Jacky KOEHL, Les choix d'investissement, Edition Dumod, Paris, 2003, page 40

Tableau 6 : calcul de la VAN du Projet

Désignations	ANNEE					
	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net de l'exercice (RN)		18, 496, 119,311	18, 691, 749,653	18, 679, 826,963	19, 196, 357,584	19, 445, 330,186
Dotations aux amortissements		4, 662, 200,375	4, 662, 200,375	4, 662, 200,375	4, 662, 200,375	4, 662, 200,375
Capacité d'autofinancement (CAF)		23, 158, 319,686	23, 353, 950,028	23, 342, 027,338	23, 858, 557,959	24, 107, 530,561
Cash-Flow net actualisé à 12%		20, 677, 071,148	18, 617, 625,979	16, 614, 394,003	15, 162, 544,907	13, 679, 260,266
Cash-Flow net actualisé cumulé à 12%		20, 677, 071,148	39, 294, 697,127	55, 909, 091,130	71, 071, 636,037	84, 750, 896,303
Investissement Initial						44, 500, 000,000
Valeur Actuelle Nette à 12% (VAN)						40, 250, 896,303

Taux de Rentabilité Interne (TRI)	44.145%
Délai de Récupération du Capital (DRC)	2 ans 3 mois 22 JRS

Source : nous-même

❖ TRI et DR

Le taux interne de rentabilité, est le taux pour lequel la VAN est nulle. Il mesure donc l'efficacité marginale du capital. Ce taux est de 44.14% pour le projet et donc très largement supérieur au taux exigé par les actionnaires qui est le taux d'actualisation de 12%.

Le délai de récupération est de 2 ans 3 mois 22 jours.

1.1.2. Rentabilité économique (ROI) et la rentabilité financière (ROE)

❖ Rentabilité économique (ROI)

Le return on Investment mesure la rentabilité de l'actif net par rapport au résultat. Il est en moyenne de **20.79%** sur les 5ans.

❖ Rentabilité financière (ROE)

Le return on equity est la rentabilité des fonds propres investis dans le Projet. La moyenne de ce ratio est de **29.47%**. Ce niveau est dû aux renforcements des capitaux propres à cause de la non distribution de dividende les deux premières années et de l'accumulation des réserves.

Les tableaux 7 et 8 donnent le détail sur le calcul du ROI et ROE

Tableau 7 : calcul de la Rentabilité Financière (ROE)

ELEMENTS	ANNEE					
	0	1	2	3	4	5
Résultat net (RN)	-00	18,496,119,311	18,691,749,653	18,679,826,963	19,196,357,584	19,445,330,186
Capitaux propres	14,500,000,000	64,459,845,788	87,770,623,649	100,494,123,917	114,837,638,056	131,476,046,082
Rentabilité financière (ROE)	0.00%	28.69%	21.30%	18.59%	16.72%	14.79%

Source : nous-même

Tableau 8 : calcul de la Rentabilité économique (ROI)

ELEMENTS	ANNEE					
	0	1	2	3	4	5
Résut. Exploit – Impôt	-00	17,990,619,311	17,619,849,653	17,041,526,963	16,991,657,584	16,674,230,186
Capitaux propres + DF	45,732,518,125	64,459,845,788	77,151,595,440	89,831,422,403	95,556,779,986	101,324,110,173
Rentabilité économique (ROI)	0.00%	27.91%	22.84%	18.97%	17.78%	16.46%

Source : nous-même

2.2. Plan de financement et Couverture de la dette

Il sera présenté dans cette partie le plan de financement du projet ainsi que les ratios de couverture de la dette issu de nos analyses.

2.2.1. Plan de financement

La lecture du plan de financement montre que la société couvre l'ensemble de ses besoins à partir de ses ressources sur l'ensemble des exercices et dégage même un excédent de ressource qui est de **FCFA 87,878,198,603** à la fin de 5^{ème} année. Cette situation de performance s'explique par une forte contribution de la marge brute d'autofinancement au renforcement des ressources de la société sur l'ensemble des cinq années d'exercices. Le tableau suivant nous montre le détail du calcul du plan de financement.

Tableau 9 : plan de financement prévisionnel

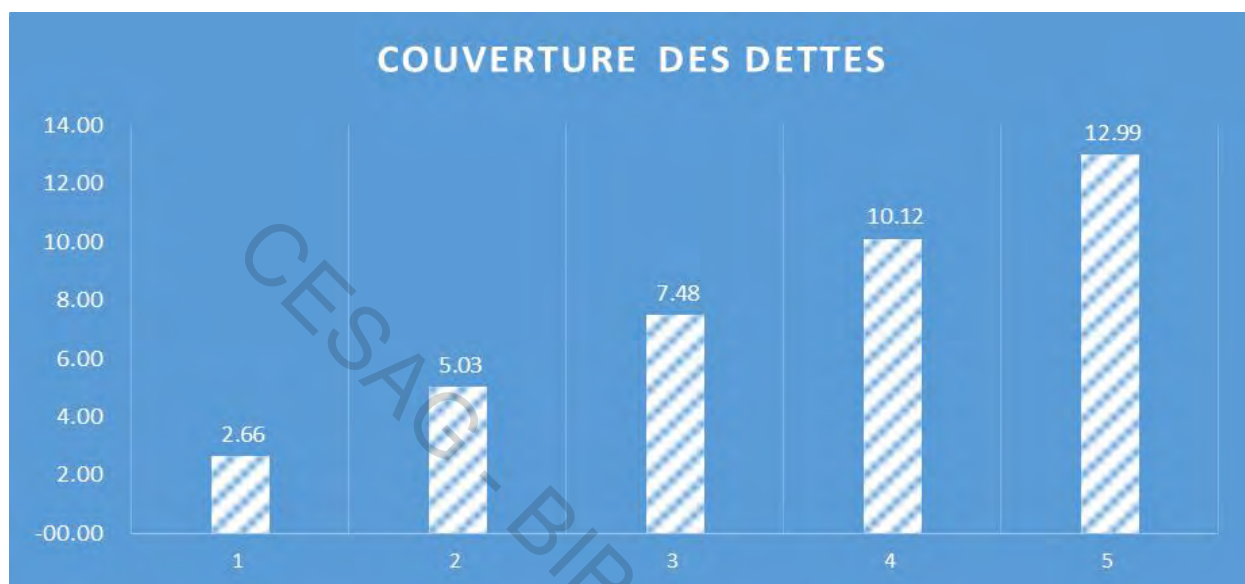
Désignations	ANNEE					
	0	1	2	3	4	5
Investissements total	37,500,000,000					
Variation du BFR	6,322,048,461	(2,049,683,146)	2,512,582,882	(2,038,432,861)	(8,094,474)	(6,567,737,237)
Remboursements emprunts		6,000,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000
Distribution de dividendes		-00	-00	7,471,000,000	7,678,000,000	7,778,000,000
charges financières		-00	-00	-00	-00	-00
Total besoins	43,822,048,461	3,950,316,854	8,512,582,882	11,432,567,139	13,669,905,526	7,210,262,763
Apports en fonds propres	14,466,498,531					
Compte courants						
Subventions						
VNC Immobilisations						14,188,998,125
Emprunts	30,000,000,000					
CAF		23,158,319,686	23,353,950,028	23,342,027,338	23,858,557,959	24,107,530,561
Total ressources	44,466,498,531	23,158,319,686	23,353,950,028	23,342,027,338	23,858,557,959	38,296,528,686
Solde	644,450,070	19,208,002,833	14,841,367,145	11,909,460,199	10,188,652,433	31,086,265,923
Soldes cumulés	644,450,070	19,852,452,903	34,693,820,048	46,603,280,247	56,791,932,680	87,878,198,603

Source : nous-même

2.2.2 Couverture des Dettes

Le ratio de couverture des dettes par la CAF est de 2.66 la première année ce qui signifie que la société a une forte capacité de remboursement et par ricochet une possibilité d'endettement très élevée. Ce ratio est de 12.99 la 5^{ème} année d'exercice comme le montre le graphique suivant.

Figure 2 : couverture des dettes



Source : nous-même

2.3. Plan de trésorerie première année d'exploitation et Bilan Prévisionnel

Cette sous-section fera l'objet de la présentation du plan de trésorerie et du bilan prévisionnel de l'unité de production.

2.3.1. Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie indique la capacité de l'entreprise à générer de la liquidité pour faire face à ces engagements aussi bien à court terme qu'à long terme. A la lecture du plan de trésorerie du projet, on note que l'activité génère une trésorerie excédentaire sauf le 1^{er} ce qui permet de constituer un cumul de trésorerie à la fin de la première année d'exercice pour un montant de **FCFA 23,470,681,326. (confère le tableau suivant).**

MODALITES DE FINANCEMENT D'UNE UNITE DE PRODUCTION DE VERRES PLATS AU BENIN

Tableau 10 : détail du plan de trésorerie de la 1^{ère} année

ELEMENTS	MOIS												
	0	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Recettes	-00	-	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333
Apport Fonds Propre	14,466,498,531												
Emprunt à moyen terme	30,000,000,000												
Total encaissements (1)	44,466,498,531	-00	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333
Matières et fournitures consommées	2,296,375,875	1,148,187,938	765,458,625	382,729,313	1,148,187,938		-00	382,729,313	1,148,187,938		-00	382,729,313	1,148,187,938
Electricité et Eau	-00	-00	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079	43,139,079
Achats de carburants et lubrifiants	-00	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500	36,491,500
Fournitures de bureaux	-00	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638	4,192,638
Prime d'assurance des véhicules	-00	40,415,000	-00	-00	40,415,000	-00	-00	40,415,000	-00	-00	40,415,000	-00	-00
Sous-traitance	-00	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308	4,790,308
Redevances de crédit bail	-00	-00	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298	7,661,298
Loyers et charges locatives	-00	-00	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625	51,625
Réfections et réhabilitations	-00	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500	501,500
Entretien des engins et véhicules	-00	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363	7,424,363
Entretien des machines et installation	-00	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368	1,981,368
Divers produits d'entretien	-00	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917	2,305,917
Entretien des bureaux et locaux	-00	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623	234,623
Documentation, études et recherches	-00	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000	1,593,000
Services consommés (Honoraires)	-00	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470	4,621,470
Transports et déplacements	-00	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000	5,900,000
Assurances	-00	32,801,640	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00
Frais publicitaires	-00	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402	9,705,402
Charges de distribution	-00	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154	28,473,154
Poste et télécommunication	-00	-00	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667	10,934,667
Services bancaires	-00	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917	1,597,917
Provisions	-00	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625	18,695,625
Autres	-00	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958	19,678,958
Emprunt	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	6,000,000,000
Intérêt des Emprunts	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	-00	2,832,000,000
IVA décaissée	-00	-00	-00	493,406,820	596,998,035	363,468,285	596,998,035	596,998,035	363,468,285	596,998,035	596,998,035	363,468,285	596,998,035
Organismes sociaux	-00	-00	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200	28,285,200
Impôt sur salaire	-00	-00	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000	5,832,000
Impôt et taxes	-00	221,404,383	244,091,612	737,498,432	881,504,647	607,559,897	841,089,647	881,504,647	607,559,897	841,089,647	881,504,647	607,559,897	9,673,089,647
Charges de personnel	-00	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000	145,800,000
Impôt BIC	-00	-00	-00	1,263,218,276	-00	-00	1,263,218,276	-00	-00	1,263,218,276	-00	-00	1,263,218,276
Investissements en immobilisation	37,500,000,000												
Total décaissements (2)	39,796,375,875	1,736,796,704	1,399,441,848	3,266,744,452	3,056,997,231	1,360,919,793	3,473,926,882	3,056,997,231	1,360,919,793	3,473,926,882	3,056,997,231	1,360,919,793	2,729,020,157
Trésorerie finale	4,670,122,656	(1,736,796,704)	2,976,391,485	1,109,088,882	1,318,836,103	3,014,913,540	901,906,452	1,318,836,103	3,014,913,540	901,906,452	1,318,836,103	3,014,913,540	1,646,813,176
Cumul	4,670,122,656	2,933,325,952	5,909,717,437	7,018,806,319	8,337,642,421	11,352,555,961	12,254,462,413	13,573,298,515	16,588,212,055	17,490,118,507	18,808,954,609	21,823,868,149	23,470,681,326

Source : nous-même

2.3.2. Bilan prévisionnel

De l'analyse du bilan prévisionnel de l'entreprise, il ressort que les emplois stables sont couverts par les ressources à long terme. La figure suivante montre l'évolution du fonds de roulement. Le total actif du bilan d'ouverture est de **FCFA 45,732,518,125** pour le bilan d'ouverture et **FCFA 102,052,648,269** pour le bilan à la fin de la cinquième année. (Détail bilan Prévisionnel dans le tableau suivant)

CESAG - BIBLIOTHEQUE

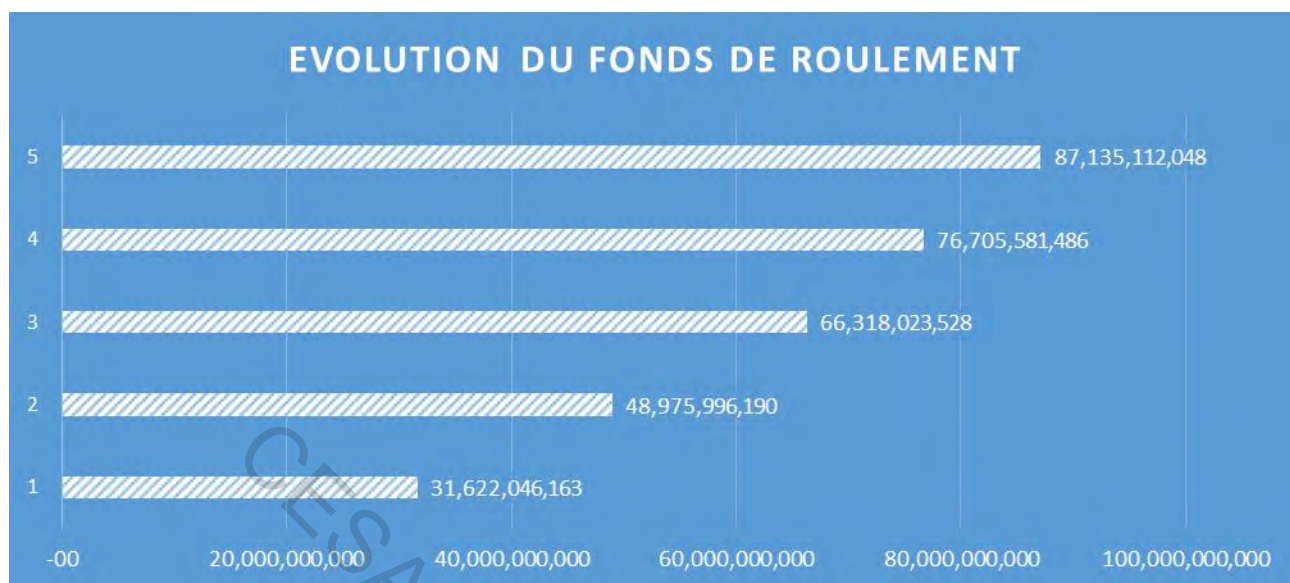
Tableau 11 : Bilan prévisionnel

ELEMENTS	ANNEE					
	0	1	2	3	4	5
Actifs immobilisés	37,500,000,000	37,500,000,000	37,500,000,000	37,500,000,000	37,500,000,000	37,500,000,000
Amortissements	-00	4,662,200,375	9,324,400,750	13,986,601,125	18,648,801,500	23,311,001,875
Actifs nets	37,500,000,000	32,837,799,625	28,175,599,250	23,513,398,875	18,851,198,500	14,188,998,125
Stocks de Matières premières	2,594,775,000	2,672,618,500	2,752,797,000	2,835,380,500	2,920,442,000	2,920,442,000
Stocks de produits finis		20,142,934,963	9,594,937,756	2,115,425,948		
Clients	-00	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333	4,375,833,333
Actifs circulants	2,594,775,000	27,191,386,796	16,723,568,089	9,326,639,781	7,296,275,333	7,296,275,333
Trésorerie	5,637,743,125	23,470,681,326	42,874,314,500	57,703,758,955	70,129,749,775	80,567,374,811
Total Actif	45,732,518,125	83,499,867,747	87,773,481,839	90,543,797,611	96,277,223,608	102,052,648,269
Capital social	14,500,000,000	14,500,000,000	14,500,000,000	14,500,000,000	14,500,000,000	14,500,000,000
Réserves		7,463,726,476	25,959,845,788	44,651,595,440	55,860,422,403	67,378,779,986
Résultat de l'exercice	-00	18,496,119,311	18,691,749,653	18,679,826,963	19,196,357,584	19,445,330,186
Dettes MLT	30,000,000,000	24,000,000,000	18,000,000,000	12,000,000,000	6,000,000,000	-00
Fournisseurs	765,458,625	18,408,906,725	9,984,606,232	65,549,492	67,515,913	69,541,432
Organisme sociaux	-	28,285,200	28,285,200	31,113,720	31,113,720	31,113,720
TVA	467,059,500	596,998,035	603,162,968	609,296,798	615,398,790	621,467,745
Impôt sur Salaire		5,832,000	5,832,000	6,415,200	6,415,200	6,415,200
Total passif	45,732,518,125	83,499,867,748	87,773,481,839	90,543,797,612	96,277,223,609	102,052,648,269

Source : nous-même

La figure suivante montre l'évolution du Fonds de Roulement

Figure 3: Evolution du Fonds de Roulement



Source : nous-même

III. Etude des modalités de financement et identification des risques

Cette sous partie sera consacré, à la définition des modalités de financement et de l'analyse des risques majeurs encourus.

3.1. Modalité de Financement

Le choix de financement est la partie la plus importante dans la constitution d'une société notamment industrielle qui a un fort besoin en capital. Le coût global de financement de ce projet est de **FCFA 44,500,000,000**. Dans le cadre de ce projet il sera question de l'étude d'un financement mixte (fonds propres et emprunt). C'est ainsi que, dans cette partie, nous montrerons notre stratégie de mobilisation des ressources nécessaires à notre projet.

3.1.1. Financement du capital social de Constitution

Le capital de constitution est évalué à **FCFA 14,500,000,000**. Le capital social sera ouvert aux banques béninoises (investisseurs primaires) à hauteur de 25%, à l'Etat béninois à hauteur de 5%, aux institutions financières de développement (BOAD, BIDC) et/ou sociétés de gestion de fonds de capital investissement exerçant déjà dans la sous-région à hauteur de 40% et le reste du capital (soit 30%) sera détenu par les dirigeants de la société.

3.1.2. Financement par concours bancaires

Dans notre simulation nous avons retenu un emprunt d'un montant de **FCFA 30,000,000,000** qui sera mobilisé en partie par concours bancaire. L'environnement bancaire du Bénin est constitué de 12 banques¹³. Nous négocierons un consortium bancaire afin de mobiliser à moindre coût une partie de ce montant tout au moins **50%**. Le crédit à moyen terme accordé par l'ensemble de ces banques en 2012 s'élève à **FCFA 163,893,000,000**¹⁴. Ce signifie qu'avec un pool de banque nous pouvons atteindre notre objectif de mobilisation des capitaux. Nous n'oublierons pas les institutions sous régionales comme la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) et la Banque d'Investissement et de Développement de CEDEAO qui participent activement au financement des projets de développement. Au 31 décembre 2010, les concours de la BOAD au secteur privé se sont élevés à 517,5 milliards F CFA pour 223 opérations, soit 31 % des engagements nets cumulés. Ils ont contribué à la création, l'extension, la modernisation la diversification, la restructuration et la privatisation de sociétés de production de biens et services, à l'approfondissement, la diversification et la consolidation du secteur financier régional et au financement de petites et moyennes entreprises. Ces financements concernent presque tous les domaines d'activité, notamment la transformation des produits locaux, la densification du tissu industriel¹⁵.

3.1.3. Financement par capital investissement

Le capital investissement (ou *Private Equity*), en tant que source de financement alternative des entreprises et terrain d'intervention des investisseurs a participé, dès ses origines au développement de nombreuses économies et a accompagné des entreprises dans les différentes phases de leur cycle de vie. Les acteurs et les activités du Private Equity présentent un certain nombre de caractéristiques sur les plans de leur fonctionnement et de l'évaluation de leurs performances. Il est important à ce niveau de faire l'état des lieux du paysage du capital investissement au Bénin et dans l'UEMOA. En effet, l'environnement du Private Equity dans l'UEMOA est constitué entre-autres de Cauris Management SA, de Advanced Finance & Investment Group (AFIG) et de TunInvest Group.

¹³ <http://www.bceao.int/Benin,2330.html>

¹⁴ Centrale des risques de la BCEAO

¹⁵ <http://www.boad.org/fr/secteur-prive>

❖ **Cauris Management S.A.**

Les institutions financières actives dans le financement du secteur privé, se sont rendues compte que leurs actions étaient limitées et qu'elles ne pouvaient pas intervenir directement dans des PME de l'UEMOA afin de leur apporter le financement (souvent peu élevé) et l'assistance technique dont elles ont besoin pour atteindre leurs objectifs. C'est dans ce contexte qu'a été initié le Fonds Cauris Investissement qui est le premier fonds de capital investissement dédié à la zone UEMOA et géré par Cauris Management S.A.

Ce dernier intervient en fonds propres ou quasi-fonds propres dans les PME/PMI en création, en développement ou en difficulté (redressement) et ayant un fort potentiel de rentabilité. Le financement consiste en un véritable partenariat où l'équipe de Cauris Management participe aux conseils d'administration et est consultée pour toute décision engageant l'entreprise sur le plan financier et stratégique. Les Fonds gérés par Cauris Management SA sont au nombre de trois : Cauris Investissement, Cauris Croissance I et Cauris Croissance II¹⁶ ;

❖ **Cauris Croissance II**

Le fonds Cauris Croissance II (FCC II), dont le premier closing a eu lieu en octobre 2010 avec la levée de 29,5 milliards de FCFA sur un objectif de 39,4 milliards de FCFA à atteindre durant 2011, est le troisième fonds directement géré par Cauris Management. FCC II, qui est un fonds généraliste, s'oriente vers des entreprises ayant une stratégie de développement régional et vise à prendre des participations généralement minoritaires mais significatives dans des PME/PMI en forte croissance par le biais de participations en capital et/ou quasi capital. Tous les secteurs d'activités sont éligibles aux interventions du fonds à l'exception des entreprises œuvrant dans l'industrie de l'armement et de divertissements pour adultes. Le fonds n'investit pas non plus dans les entreprises dont les activités impactent négativement l'environnement. FCC II couvre l'Afrique de l'ouest francophone et anglophone hors Nigéria.

Au total, Cauris Management SA a investi au Bénin environ 6% de ses fonds (tous fonds confondus) et dans quatre entreprises que sont : FIFA, Equi-Bail Bénin, Société des Huileries du Bénin et Imprimerie TUNDE.

En Autres fonds on peut citer :

¹⁶ <http://www.caurismanagement.com/investissements-funds.htm>

❖ **Advanced Finance & Investment Group (AFIG)**

Advanced Finance & Investment Group («AFIG») est une société de gestion de fonds d'investissements créée en 2005 à l'île Maurice avec des bureaux à Dakar (Sénégal), Johannesburg (Afrique du Sud), et Washington D.C. (Etats-Unis). AFIG a pour objectif de créer un nouveau paradigme du capital investissement en Afrique en incorporant des investisseurs africains et internationaux ainsi que des sociétés financières de développement dans un nouveau fonds géré par des professionnels du capital investissement ayant une expérience avérée et un vaste réseau de relations ainsi qu'une excellente connaissance du milieu des affaires. AFIG gère le Atlantic Coast Regional Fund ("ACRF") qui est un fonds d'environ FCFA 35 milliards (\$72 millions). Les investissements visés par ACRF se focalisent sur des sociétés bien implantées et à forte capacité de croissance, ayant en même temps un champ d'opérations couvrant potentiellement un ou plusieurs pays ;

❖ **TunInvest Group**

Créé en 1994, le groupe TunInvest, leader du capital investissement dans le Maghreb, gère huit Fonds au total dont trois destinés à toute l'Afrique à savoir : Africinvest Ltd I, Africinvest II et Africinvest financial sector représentant respectivement FCFA 22 milliards, FCFA 94 milliards et FCFA 20 milliards (c'est-à-dire EUR 34 millions, EUR 143 millions et EUR 30 millions).

Pour ce qui concerne le cycle d'exploitation la société fera recours aux crédits non bancaires tels que les crédits fournisseurs qui devraient être plus long que les délais accordés aux clients. Elle aura recours aux financements bancaires tels que l'escompte des effets de commerce, découvert, crédit spot, l'affacturage.

3.1.4. Les fonds de garantie

Il s'agit entre-autres du Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE), du Fonds GARI et du Fonds National de Garantie et d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises (FONAGA).

❖ **Le fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique**

Le FAGACE est un établissement public international à caractère économique et financier spécialisé dans la promotion des investissements publics et privés, créé en 1978. Les membres sont : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Togo. Son siège est à Cotonou (Bénin). L'objet du Fonds est de

contribuer au développement économique et social des Etats membres, pris individuellement ou collectivement, en participant au financement de leurs projets de développement ou en facilitant leur réalisation par des mesures d'accompagnement comme la bonification ou l'allongement de la durée des crédits

Le Fonds intervient sous l'une des formes ci-après :

- ✓ la garantie des prêts à moyen ou long terme destinés au financement ou au refinancement d'investissements productifs ;
- ✓ la garantie des prêts à court terme visant à promouvoir le commerce ou les productions locales ;
- ✓ la confirmation des lettres de crédit documentaire en faveur des banques dans le cadre de la facilité d'appui au commerce international "FACI";
- ✓ l'allègement des conditions d'emprunt par la bonification d'intérêt ou l'allongement de la durée du crédit.

❖ **Le Fonds GARI (Guarantee Funds for private Investment)**

L'objectif premier du Fonds GARI consiste à aider au développement du secteur privé, en soutenant le financement des investissements qui en relèvent. Ce soutien prend la forme exclusive de garanties consenties aux banques et établissements financiers intervenant dans les Etats de la Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Les garanties portent sur une fraction du principal des financements à moyen et long terme mis en place en faveur des entreprises appartenant au secteur privé productif. Ce dispositif est un instrument de partage de risques. Il encourage les banques à financer des projets qu'autrement elles ne financeraient peut-être pas

3.2. Analyse des risques

Le risque est une perte potentielle ; identifiée et quantifiable inhérente à une situation ou une activité, associée à la probabilité de l'occurrence d'un événement ou d'une série d'évènements¹⁷. Il s'oppose à l'incertitude non quantifiable et au danger moins identifiable,

¹⁷ Henri-Pierre MADERS et Jean-Luc MASSELIN, Piloter les risques d'un Projet, éditions d'organisation, page 26

encore moins quantifiable. Les risques identifiés sont : risque de change, risque de taux et risque de performance.

✚ Le risque de change

C'est le risque lié à la fluctuation de la monnaie. Ce risque résulte de l'acquisition des matières premières et ou des immobilisations à l'étranger. Ce risque sera maîtrisé par les outils de couvertures de risque de change comme les options.

✚ Risque de taux

C'est le risque lié à la fluctuation des taux sur le marché. L'entreprise peut être amenée à lever des fonds sur d'autres marchés et en monnaie étrangère Elle sera donc confrontée à la variation des taux sur ces marchés. L'entreprise utilisera les swaps e taux pour couvrir les risques de taux éventuel.

✚ Risque de performance

Ce risque est lié à la capacité organisationnelle et du personnel à bien mener les stratégies d'entreprise et à la réalisation des différents objectifs fixés pour le succès de la société. Ce risque sera couvert par un recrutement de personnel adéquat et de qualité, les formations et les séminaires et l'attribution d'objectifs clairs. Il sera aussi pratiqué une politique de ressources humaines qui permettra d'assurer la relève du personnel existant puis un système salarial et de compensation qui encourage l'effort et le mérite.

CONCLUSION

Le développement de l'économie d'une nation doit passer par le développement du tissu industriel qui participe à l'accroissement de la croissance et par ricochet au bien-être des populations. Au Bénin, le secteur industriel est encore très embryonnaire avec l'existence que quelques industries de production de ciments et de boissons. Dans le but de participer au développement de notre pays et de participer à une meilleure exploitation des ressources naturelles, nous avons émis l'idée d'étudier « la modalité de financement d'unité de production de verres plats au Bénin ».

Le projet d'installation au Bénin d'une unité de production du verre plat au vu des différentes investigations réalisées par rapport au marché et aux données économiques et financières est rentable et génère suffisamment de cash-flow pour faire face à ses engagements.

Les garanties de rentabilité, de solvabilité et de maîtrise des risques liés à l'exploitation du projet nous amènent à solliciter les investisseurs et institutions financières afin d'obtenir les financements nécessaires à sa réalisation.

La mise en place d'un tel projet permettra la création d'emplois directs et indirects pour le bien être de l'économie de notre pays et de sa population.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

- ✓ Denis LINDON et Frédéric JALLAL, Le marketing : Etudes Moyens d'Action Stratégie, Edition Dunod, Paris, 2010, Page 323
- ✓ Henri-Pierre MADERS et Jean-Luc MASSELIN, Piloter les risques d'un Projet, Editions d'Organisation, 2009, page 26
- ✓ Jacky KOEHL, Les choix d'investissement, Edition Dunod, Paris, 2003, page 40
- ✓ Philippe VILLEMUS, Le Plan Marketing à l'usage du Manager, Edition d'Organisation, 2009, Paris, page 36

Rapport

- ✓ Imelde ADJAFFON, Constitution d'Un Fonds d'Investissement Interbancaire Dédié aux PME : CAS DU BENIN, Projet Professionnel ; Promotion 11, page 14
- ✓ Sèmevo HOUANKPO, Rentabilité et Modalités de Financement de la Création d'une Unité de fabrication d'Emballage en Papier dans une Imprimerie au Bénin, Projet professionnel, Promotion 12 ;
- ✓ Bénin Perspective Economique en Afrique, Rapport 2012, page1
- ✓ Plan National d'Action pour l'Emploi, 2012
- ✓ Loi n°2006-17 portant Code minier et Fiscalité Minière en République du Bénin du 07 Juillet 2006

Webographie

- ✓ Bertrand Bathelot www.définitions-marketing.com
- ✓ www.bceao.int
- ✓ http://www.bceao.int/IMG/pdf/perspectives_economiques_des_etats_de_l_uemoa_en_2014.pdf

- ✓ <http://www.boad.org/fr/secteur-prive>
- ✓ <http://www.caurismanagement.com/investissements-funds.htm>
- ✓ www.insae.org
- ✓ <http://www.societechimiquedefrance.fr/extras/donnees/mater/verre/texver.htm> et
<http://www.verreonline.fr/encyclopedie/doc/fabri1-Pajean.pdf>
- ✓ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Nigeria>
- ✓ <http://www.batiactu.com/edito/le-marche-de-la-facade-legere-devrait-s-envoler-13695.php>
- ✓ <http://www.agc-glass.eu/AGC-Flat-Glass-Europe/Fran-c3-a7ais/Homepage/Products/Raw-glass/page.aspx/1048>
- ✓ <http://www.agc-glass.eu/Fran-c3-a7ais/Homepage/Products/Float-glass-technology/page.aspx/1049>

ANNEXE

Annexe 1 : tableau de détail des frais généraux

Frais généraux	ANNEE				
	1	2	3	4	5
Electricité et Eau	438,702,500	451,863,500	465,419,500	479,382,000	493,763,500
Achats de carburants et lubrifiants	371,100,000	382,233,000	393,700,000	405,511,000	417,676,500
Fournitures de bureaux	42,637,000	43,916,000	45,233,500	46,590,500	47,988,500
Prime d'assurance des véhicules	137,000,000	141,110,000	145,343,500	149,703,500	154,194,500
Sous-traitance	48,715,000	50,176,500	51,681,500	53,232,000	54,829,000
Redevances de crédit bail	77,911,500	80,249,000	82,656,500	85,136,000	87,690,000
Loyers et charges locatives	525,000	541,000	557,000	573,500	591,000
Réfections et réhabilitations	5,100,000	5,253,000	5,410,500	5,573,000	5,740,000
Entretien des engins et véhicules	75,502,000	77,767,000	80,100,000	82,503,000	84,978,000
Entretien des machines et installation	20,149,500	20,754,000	21,376,500	22,018,000	22,678,500
Divers produits d'entretien	23,450,000	24,153,500	24,878,000	25,624,500	26,393,000
Entretien des bureaux et locaux	2,386,000	2,457,500	2,531,500	2,607,000	2,685,500
Documentation, études et recherche	16,200,000	16,686,000	17,186,500	17,702,000	18,233,000
Service consommé (Honoraires)	46,998,000	48,408,000	49,860,000	51,356,000	52,896,500
Transports et déplacements	60,000,000	61,800,000	63,654,000	65,563,500	67,530,500
Assurances	27,798,000	28,632,000	29,491,000	30,375,500	31,287,000
Frais publicitaires	98,699,000	101,660,000	104,710,000	107,851,000	111,086,500
Charges de distribution	289,557,500	298,244,000	307,196,500	316,407,500	325,899,500
Poste et télécommunication	111,200,000	114,536,000	117,972,000	121,511,000	125,156,500
Services bancaires	16,250,000	16,737,500	17,239,500	17,757,000	18,289,500
Provisions	190,125,000	195,829,000	201,703,500	207,754,500	213,987,500
Autres charges	200,125,000	206,129,000	212,312,500	218,682,000	225,242,500
Total charges externes	2,300,131,000	2,369,135,500	2,440,213,500	2,513,414,000	2,588,817,000
TVA récupérables	414,023,580	426,444,390	439,238,430	452,414,520	465,987,060
Impôts et taxes	23,001,310	23,691,355	24,402,135	25,134,140	25,888,170
Totaux	2,737,155,890	2,819,271,245	2,903,854,065	2,990,962,660	3,080,692,230

N.B : Augmentation de 3% des frais généraux chaque année compte tenu du taux d'inflation

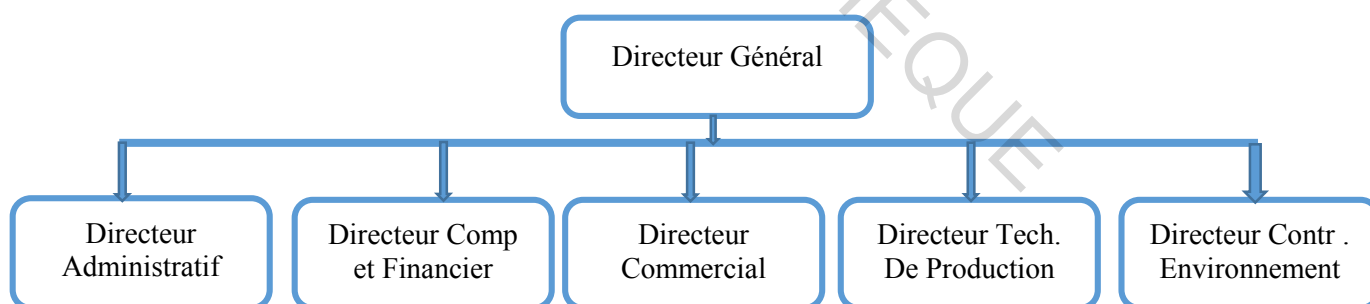
Source : nous-même

Annexe 2 : tableau de detail du personnel

Personnel	Effectif
Administratif	21
Section traitement des matières premières	11
Section composition et du mélange	16
Section fusion	8
Section bain d'étain	27
Section découpage	32
Section emmagasinage et embarquement	26
Service technique	17
Personnel différents ateliers	22
Personnel de laboratoires	14
Services généraux	23
Personnel indirect	156
Représentations commerciales	100
Total Général	473

Source : nous-meme

Annexe 3 : organigramme de la société



Source : nous même

Annexe 4 : tableau de détail des ressources matérielles

	Quantité
Construction du site	02
Equipement d'entreposage	10
Equipement de maintenance	08
Equipements du Laboratoire de contrôle de qualité	10
Mécanique-électrique	20
Matériel pour usage de gaz /hydrogène	20
Matériel d'alimentation en carburant	10
Matériel de commande	05
Matériel de déchargement des matières premières	10
Dispositif de réintroduction du calcin	05
Four de fusion	05
Bain d'étain	05
Etenderie	05
Chaîne de découpage et de mise en pack	10
Matériels et mobilier de bureau	250
Matériels roulant	20
Autres investissements matériels	200

Source : Nous-même

Annexe 5 : tableaux d'amortissement des immobilisations

Eléments	Valeur d'origine	durée	Taux %	Années					VNC
				1	2	3	4	5	
Charges immobilisées	7,500,000,000	5	20%	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000	-00
Constructions	7,628,119,500	20	5%	381,405,975	381,405,975	381,405,975	381,405,975	381,405,975	5,721,089,625
Equipements d'entreposage	483,096,500	5	20%	96,619,300	96,619,300	96,619,300	96,619,300	96,619,300	-00
Equipements de maintenance	483,096,500	5	20%	96,619,300	96,619,300	96,619,300	96,619,300	96,619,300	-00
Equipements du Laboratoire	345,890,500	5	20%	69,178,100	69,178,100	69,178,100	69,178,100	69,178,100	-00
Matériels de bureau	50,000,000	5	20%	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	-00
Matériel de transport	137,500,000	5	20%	27,500,000	27,500,000	27,500,000	27,500,000	27,500,000	-00
Mécanique électrique	2,415,481,500	5	20%	483,096,300	483,096,300	483,096,300	483,096,300	483,096,300	-00
Matériel pour usage de gaz	1,062,812,000	5	20%	212,562,400	212,562,400	212,562,400	212,562,400	212,562,400	-00
Matériel d'alimentation	241,548,000	5	20%	48,309,600	48,309,600	48,309,600	48,309,600	48,309,600	-00
Matériel de commande	1,173,933,500	10	10%	117,393,350	117,393,350	117,393,350	117,393,350	117,393,350	586,966,750
Matériel de déchargement	241,548,000	10	10%	24,154,800	24,154,800	24,154,800	24,154,800	24,154,800	120,774,000
Dispositif de réintroduction	483,096,500	10	10%	48,309,650	48,309,650	48,309,650	48,309,650	48,309,650	241,548,250
Four de fusion	5,875,000,000	10	10%	587,500,000	587,500,000	587,500,000	587,500,000	587,500,000	2,937,500,000
Bain d'étain	4,875,000,000	10	10%	487,500,000	487,500,000	487,500,000	487,500,000	487,500,000	2,437,500,000
Etenderie	1,985,280,000	10	10%	198,528,000	198,528,000	198,528,000	198,528,000	198,528,000	992,640,000
Chaîne de découpage	2,301,959,000	10	10%	230,195,900	230,195,900	230,195,900	230,195,900	230,195,900	1,150,979,500
Autres matériels	216,638,500	5	20%	43,327,700	43,327,700	43,327,700	43,327,700	43,327,700	-00
Total	37,500,000,000	-	-	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	4,662,200,375	14,188,998,125

Source : nous-même

Table des matières

DEDICACES.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	v
LISTE DES ANNEXES	v
RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
SOMMAIRE	1
INTRODUCTION.....	2
CHAPITRE I : L'ENVIRONNEMENT DU SECTEUR MINIER AU BENIN	4
I.Cadre Institutionnel, Législatif et Réglementaire.....	4
1.1.Cadre Institutionnel	4
1.2.Actions réglementaires	5
1.3.Amélioration du Cadre Institutionnel.....	6
II.Défis et Enjeux Majeur du Secteur Minier au Bénin.....	6
2.1.Défis Majeurs	7
2.2.Orientations Stratégiques.....	7
2.3.Forces Faiblesses, Opportunités et Menaces du Secteur	8
2.3.1.Forces	8
2.3.2.Faiblesses.....	8
2.3.3.Opportunités	9
2.3.4.Menaces.....	9
III.Etude de Marché.....	10
3.1.Environnement	10
3.1.1.Qualité de Verre Plat	11
3.1.2.Contexte.....	11
3.2.Demande.....	12
3.2.1.Evolution de la demande du verre plat	12
3.2.2.Estimation de la demande.....	13

3.2.3. Analyse qualitative et segmentation	13
3.2.4. Les résultats terrain.....	14
3.3. La concurrence	14
3.3.1. La pénétration du marché	14
3.3.2. Les produits : analyse comparative	15
3.3.3. Stratégies commerciales et les moyens mis en œuvre	15
CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'UNITE DE FABRICATION DE VERRE PLAT	17
I. Description de l'unité de fabrication de Verre Plat.....	17
1.1. Mission, objectifs et vision.....	17
1.1.1. La mission	18
1.1.2. Les objectifs.....	18
1.1.3. La vision	18
1.2. Positionnement stratégique.....	19
II. Démarche stratégique	20
2.1. Prix.....	20
2.2. Le produit à commercialiser	21
2.3. Promotion (Distribution)	21
2.4. La Recherche des clients (Place).....	22
III. Le plan des ressources humaines, plan opérationnel et plan matériel	22
3.1. Le Plan des Ressources Humaines	22
3.2. Le plan opérationnel.....	23
3.3. Plan des ressources matérielles	24
CHAPITRE III : RENTABILITE ET MODALITE DE FINANCEMENT	25
I. Coût du Projet	25
1.1. Détails des investissements	25
1.2. Charges de personnel et Frais généraux	27
1.3. Besoin en Fonds de Roulement (BFR).....	29
1.4. Compte d'exploitation prévisionnelle	31
II. Rentabilité du Projet	33
2.1. Indicateur de rentabilité.....	33
1.1.1. Indicateur de rentabilité (VAN et TRI)	33

1.1.2.Rentabilité économique (ROI) et la rentabilité financière (ROE)	35
2.2.Plan de financement et Couverture de la dette	37
2.2.1.Plan de financement.....	37
2.2.2Couverture des Dettes.....	39
2.3.Plan de trésorerie première année d'exploitation et Bilan Prévisionnel.....	39
2.3.1.Plan de trésorerie	39
2.3.2.Bilan prévisionnel.....	41
III.Etude des modalités de financement et identification des risques.....	43
3.1.Modalité de Financement	43
3.1.1.Financement du capital social de Constitution	43
3.1.2.Financement par concours bancaires	44
3.1.3.Financement par capital investissement	44
3.1.4.Les fonds de garantie.....	46
3.2.Analyse des risques	47
CONCLUSION	49
BIBLIOGRAPHIE	x
ANNEXE.....	xii
Annexe 1 : tableau de détail des frais généraux	xii
Annexe 3 : organigramme de la société.....	xvi
Annexe 4 : tableau de détail des ressources matérielles	xvii
Annexe 5 : tableaux d'amortissement des immobilisations	xviii
Table des matières	xix