

**INSTITUT SUPERIEUR DE MANAGEMENT  
DES ENTREPRISES ET AUTRES ORGANISATIONS - ISMEO -**



**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES**

Pour l'obtention du  
**MASTER 2 PROFESSIONNEL EN SCIENCES DE GESTION,  
OPTION GESTION DES PROJETS**  
Promotion 3, Année académique 2009-2010

**THEME**

**ETUDE DE FAISABILITE DE L'EXTENSION D'UNE UNITE  
DE FABRICATION DE JUS DE FRUITS AU BENIN**

**Préparé par :**  
**HOUNHOUGAN Cynthia**



**Sous la direction de :**  
**Mr René NDOUR**  
Enseignant associé au  
CESAG

## DEDICACES

A mon père et à ma mère, pour votre amour et tous les sacrifices consentis pour mon éducation. Puisse Dieu le Créateur vous accorder de longs jours heureux et vous permettre de jouir abondamment des fruits de ce travail.

A mes frères qui m'ont toujours montré le bon exemple.

A mon fiancé, qui m'a soutenu dans les moments difficiles et pour son précieux soutien à la réalisation de ce travail.

A mon fils, que ce travail puisse te montrer le bon exemple.

GESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Nous exprimons notre profonde gratitude à tous ceux qui d'une manière ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Qu'il nous soit permis d'adresser nos remerciements aux personnes ci-dessous :

- Monsieur René NDOUR, notre maître de mémoire, dont l'attention et la disponibilité ne nous ont jamais fait défaut
- Madame Djivoh félicité, la directrice de l'unité Magnificat, pour son attention et tous ses conseils
- Aux personnels de l'unité Magnificat pour leur attention envers moi
- Tous les professeurs du CESAG, pour la qualité de la formation
- Tout le personnel administratif du CESAG, pour leur contribution à l'aboutissement heureux de notre formation
- Tous mes camarades de promotions, pour leur soutien.

## **LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

AFD : Analyse Financière Détaillée

AFS : Analyse Financière Sommaire

CAT : Cellule d'Appui Technique

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de L'Afrique de l'Ouest

EFF : Echancier des Flux Financiers

FDR : Fonds De Roulement

IDH : Indice de Développement Humain

MAEP : Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche

MPR : Méthode des Prix de Référence

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PAS : Plan d'Ajustement Structurel

PIB : Produit Intérieur Brut

PNUD : Programme des Nation Unies pour le Développement

PRSP : Programme de Relance du Secteur Privé

TES : Tableau Entrée Sortie

TRI: Taux de Rentabilité Interne

TRIE: Taux de Rentabilité Interne Economique

UEMOA : Union Economique Monétaire Ouest Africaine

VAD: Valeur Ajoutée Directe

VAI: Valeur Ajoutée Indirecte

VAN: Valeur Actuelle Nette

## LISTES DES FIGURES ET TABLEAUX

### Liste des figures

Figure 1 : Organigramme de la structure Magnificat actuelle.....	42
Figure 2 : Nouveau processus de production des jus de fruits.....	65

### Liste des tableaux

Tableau 1 : Indicateurs de la variable de conception.....	37
Tableau 2 : Etat récapitulatif annuel de production de boissons de fruits de 2008 à 2010..	43
Tableau 3: Prix des matières premières sur le marché béninois.....	44
Tableau 4 : Prix des boissons de fruits ALLÔTCHEOU.....	44
Tableau 5 : Chiffre d'affaires des 3 dernières années de l'unité Magnificat.....	45
Tableau 6 : Tableau SWOT de l'entreprise Magnificat.....	45
Tableau 7 : Tableau recensant la production nationale des fruits (en tonnes).....	48
Tableau 8 : Ordre de préférence des boissons aux fruits locaux.....	51
Tableau : 9 Prix des différents jus pratiqué sur le marché.....	52
Tableau 10: Tableau présentant le potentiel humain existant et nouveaux de l'entreprise..	56
Tableau 11 : Tableau de détermination des quantités de matières premières et consommables.....	66
Tableau 12 : point des matériels et nouveaux à acquérir.....	69

Tableau 13 : tableau présentant les charges de personnel mensuelles.....	70
Tableau 14 : Tableau recensant le prix des différents équipements.....	74
Tableau 15 : Tableau présentant le prix de vente des boissons.....	75
Tableau 16 : Détermination du fond de roulement.....	76
Tableau 17 : Détermination du chiffre d'affaires.....	76
Tableau 18 : Echancier des flux financiers.....	77
Tableau 19 : Détermination de la Dotation aux amortissements.....	78
Tableau 20 : détermination du besoin de financement.....	78
Tableau 21 : Remboursement de l'emprunt.....	78
Tableau 22 : Compte de résultat prévisionnel.....	79
Tableau 23 : tableau des emplois et ressources.....	79
Tableau 24 : Détermination de la rentabilité.....	80

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTES DES FIGURES ET TABLEAUX.....	iv
INTRODUCTION GENERALE.....	1
I- Problématique.....	3
II- Objet de l'étude.....	4
III- Objectifs de l'étude.....	5
IV- Intérêts de l'étude.....	5
V- Démarche de l'étude.....	6
PREMIERE PARTIE : CONTEXTE ET CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE.....	7
Chapitre 1 : Contexte de l'étude.....	8
Chapitre 2 : Cadre théorique de l'étude.....	9
Section 1 : Concepts et définitions clés.....	9
I- Définition d'un projet.....	9
II- La notion de gestion de projets.....	9
III- Typologie des projets.....	10
IV- Le cycle de vie de projet et ses différentes phases.....	11
V- Gestion et notion d'extension d'entreprise.....	14
VI- facteurs clés de succès d'un projet.....	19
VII- Performance de projet.....	19
Section 2 : les contraintes de développement de Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Bénin.....	22
I- Contraintes et faiblesses structurelles.....	22
II- contraintes liées au marché.....	24
Section 3: Le contenu de l'étude de faisabilité d'un projet.....	25
I- Etude de marché.....	25
II- Etude technique.....	27
III- Etude sociale.....	30
IV- Etude institutionnelle et organisationnelle.....	30

V- Analyse financière.....	31
VI- Analyse économique.....	33
Section 4 : Méthodologie de travail .....	35
I- Hypothèse de travail.....	35
II- Définition des variables.....	35
III- Modèle d'analyse.....	36
<b>DEUXIEME PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE DES RESULTATS DE L'ETUDE, ENSEIGNEMENT ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>39</b>
Chapitre 1 : Présentation de l'entreprise de jus de fruits « MAGNIFICAT ».....	40
Section 1 : Présentation générale de l'entreprise Magnificat.....	40
I- Contexte de création de l'entreprise Magnificat.....	40
II- Présentation du dirigeant et de son équipe.....	40
III- Organisation de l'entreprise.....	41
IV- Présentation des activités.....	42
V- Présentation du chiffre d'affaires.....	45
Section 2 : Analyse de l'entreprise.....	45
I- Analyse SWOT de l'entreprise.....	45
II- Stratégie marketing.....	46
III- Méthodes de recueil des données.....	47
Chapitre 2 : Présentation des résultats de l'étude.....	47
Section 1 : Etude de marché.....	47
I- La nature du marché.....	47
II- la situation de référence de l'entreprise.....	49
III- le type de clientèle.....	50
IV- Appréciation qualitative des produits par les clients.....	50
Section 2 : Analyse de la concurrence et stratégie marketing.....	51
I- Analyse de la concurrence.....	52
II- Stratégie marketing.....	53
Section 3 : Etat de l'entreprise.....	55
I- Les produits et ses services.....	55
II- Le potentiel humain de l'entreprise.....	56
III- Définition technique des produits.....	60



Section 4 : Stratégie de développement d'entreprise.....	67
I- Stratégie de développement d'entreprise.....	67
II- Stratégie de développement commerciale de l'entreprise.....	68
III- Organisation technique.....	69
Section 5 : Analyse financière.....	77
I- Analyse financière sommaire.....	77
II- Analyse financière détaillée.....	78
Chapitre 3 : Enseignements de l'étude et recommandations.....	80
Section 1 : Enseignements de l'étude et recommandations.....	80
CONCLUSION GENERALE.....	83
BIBLIOGRAPHIE.....	84
ANNEXES.....	86

## INTRODUCTION GENERALE

Le Bénin est un pays d'Afrique occidentale. Il couvre une superficie totale de 112 622km<sup>2</sup>. Il partage ses frontières avec le Togo à l'ouest, le Nigeria à l'est, le Burkina Faso au nord ouest, le Niger au nord, et l'océan Atlantique au sud, avec une façade maritime de 121 kilomètres. Sur le plan administratif, le Bénin compte 12 départements. Ces départements sont divisés en 77 communes, dont 3 à statut particulier (Cotonou, Porto-Novo et Parakou).

C'est un petit pays dont la population était estimée à 8,7 millions d'habitants en 2008. Avec un revenu par habitant de 690 dollars par an et par habitant, le Bénin se place dans le groupe des pays à faible revenu. Le pays est membre de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).<sup>1</sup> L'économie béninoise, très peu diversifiée, est essentiellement tournée vers l'agriculture et est fortement dépendante du Nigeria voisin avec lequel existent d'importants échanges commerciaux, surtout informels. Le Bénin est l'un des plus grands pays producteur de coton mais la filière coton connaît plusieurs difficultés.

En effet, suite aux difficultés liées à la filière coton, l'Etat béninois a engagé une politique de diversification agricole en 2001. C'est ainsi que les différentes filières à savoir l'ananas, le karité, la noix de cajou ont connu un essor particulier au cours de ces dernières années.

En 2009 la production totale de l'ananas était estimée à 146230 tonnes<sup>2</sup>. Seulement 2% de cette production est exportée tandis que 98% est commercialisée sur le marché local et régional.

Confronté à des problèmes de conservation et pour réduire les pertes post agricoles, plusieurs associations et groupements de femmes ont vu le jour pour mener les activités de transformation de ces fruits en boissons, confitures, sirops grâce au dévouement du

<sup>1</sup> Rapport du développement humain 2007 -2008 du PNUD

<sup>2</sup> INSAE 2009

gouvernement de promouvoir le secteur de l'agro industrie, de mettre un accent sur « le consommateur local » dans le but de lutter contre le chômage.

Aujourd'hui on a constaté que les jus sucrés importés foisonnent au Bénin en grande quantité et consommés par la population. Pour réduire la consommation de ces boissons, l'Etat encourage donc les groupements et associations féminins, en finançant l'achat de quelques équipements pour la transformation des fruits.

Ces boissons locales, connues par la population, sont consommées surtout lors des séminaires, ateliers, périodes de fêtes, cérémonies religieuses et événements familiaux.

Malheureusement la plupart de ces unités qui transforment ces jus sont encore artisanaux et rares sont celles qui sont semi-industrielles. Elles sont caractérisées par une technologie artisanale limitant le rendement.

L'insuffisance de moyens, l'inadaptation des technologies et l'inexistence d'étude de faisabilité sont autant de critères qui empêchent les unités à s'agrandir. Au nombre de ces unités de transformation se trouve l'entreprise « MAGNIFICAT » qui a pour projet d'agrandir son entreprise en la rendant plus moderne tout en proposant des produits de qualité défiant toute concurrence.

La conception de ce projet sera sous tendue par la mise en place de méthodes managériales capables de garantir sa viabilité.

Il s'agira donc pour nous de présenter un projet tout en abordant les différentes études: commerciales, techniques, organisationnelles et financières.

## I- Problématique

La lutte contre la pauvreté constitue un défi majeur à relever pour amorcer un vrai développement. Le Bénin est un pays de l'Afrique de l'Ouest qui figure parmi les pays les plus pauvres du monde. En effet, avec 29% de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté et un indice de développement humain (IDH) en 2002 de 0,421, le Bénin est classé au 16ème rang parmi les 177 pays les moins développés (PNUD, 2007). Le taux de croissance est en dents de scie de 4,2% en 1991 à 6% en 1995 puis de 4,0% en 1998 à 3,1% en 2004. La croissance économique peut être un moyen efficace pour éradiquer la pauvreté<sup>3</sup>. Dans l'optique de promotion de cette croissance économique, le gouvernement béninois a axé sa politique au niveau du secteur rural. En effet, au Bénin, le secteur rural occupe 70% de la population active, contribue pour 39% à la constitution du PIB, procure 90% des recettes d'exportation du pays et participe à hauteur de 15% aux recettes de l'Etat<sup>4</sup>. En raison des difficultés liées à la filière coton tant sur le plan national que international, le Bénin a adopté une politique orientée vers la diversification des produits agricoles aussi bien pour la consommation locale que pour l'exportation. Sur cette base, les différents organismes de développement nationaux ont sélectionné un certain nombre de cultures et de produits pour être promu à la production et à la croissance des exportations. Il s'agit de : l'ananas, la mangue, la noix de cajou, les crevettes, le beurre de karité etc.

Le Bénin est un pays qui regorge de ressources naturelles. La production fruitière présente un créneau porteur: l'ananas qui est produit en grande partie avec deux formes de commercialisation d'ananas: Vente bord champ et pays de l'hinterland, exportation vers l'Europe. La production fruitière est confrontée à la saisonnalité et à l'insuffisance de structures de transformation. Il existe donc très peu d'usines et d'associations qui transforment les fruits en boissons. Ces petites et moyennes entreprises ont vu le jour après la dévaluation du franc CFA et pour la plupart pour faire face au chômage et créer de nouveaux emplois.

<sup>3</sup> Kankwenda et Legros, 1999

<sup>4</sup> MAEP Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche 2006

De nos jours l'importation de Jus de fruit, pour répondre à une demande en pleine expansion, devient de plus en plus importante ; au même moment tous ces fruits dont les jus sont importés foisonnent au Bénin malgré une très grande consommation directe par la population ; en dehors de cette consommation directe qui prend une bonne partie de la production, la faible proportion transformée l'est artisanalement avec un faible taux de rendement et un coût de production tel qu'aucune concurrence avec les produits importés n'est envisageable. Aussi faut-il souligner qu'une importante proportion de ces fruits, notamment pendant la période de leur abondance, est perdue faute de moyens de conservation ou d'inexistence d'unité industrielle de transformation.

Il n'existe donc aucune unité industrielle moderne de transformation de jus de fruits locaux qui puissent répondre aux normes internationales permettant de réduire l'importation des jus de fruits et promouvoir l'économie béninoise malgré la forte demande de la population. Toutes les tentatives de projet d'extension des usines ont été vouées à l'échec parce qu'il n'a pas eu de bonnes études de faisabilité.

Pour éviter ces problèmes, les unités de production doivent avant leur mise en place reposer sur des études de faisabilité. Ces études ont pour objectif principal, sur la base des données recueillies sur le marché, de mettre en exergue les conditions de rentabilité et de viabilité d'une unité industrielle de jus de fruits. Notre étude se proposera de rechercher les conditions de faisabilité d'un projet d'extension d'une unité industrielle moderne de jus de fruits au Bénin.

## **II- Objet de l'étude**

Cette étude a pour objet, dans le contexte de l'économie Béninoise où il n'existe que de petites entreprises et associations fabriquant de boissons locales, d'apporter notre contribution en proposant une étude de faisabilité de l'extension de l'unité «MAGNIFICAT» afin d'amener cette unité traditionnelle en une unité industrielle moderne et viable répondant aux normes internationales.

### **III- Objectifs de l'étude**

L'objectif général est de contribuer au développement de l'industrie béninoise en menant une étude qui conduira à l'extension, l'agrandissement d'une petite unité industrielle en une grande unité moderne et viable.

Les objectifs spécifiques du mémoire sont :

- Présenter le contenu d'un projet
- Présenter le cycle de gestion et d'extension des entreprises
- Présenter les différentes parties d'un plan d'affaires
- Les contraintes de développement des petites et moyennes entreprises
- Décrire le secteur de production de jus aux fruits locaux
- D'analyser l'entreprise existante à travers le FFOM (Forces Faiblesses, Opportunités et Menaces)
- Faire l'étude de faisabilité de l'extension d'une unité de production de jus de fruits
- Faire ressortir les difficultés liées à la création des entreprises

### **IV- Intérêts de l'étude**

L'intérêt de cette étude est pour :

- le Bénin et pour précisément le secteur de l'industrie et particulièrement l'industrie de la technologie alimentaire de contribuer à la promotion du secteur industriel, la valorisation des produits fruitiers et la réduction des importations de jus de fruits et ainsi à la promotion des entreprises ;
- Pour l'unité Magnificat, d'agrandir son unité de transformation en la rendant moderne et compétitive et de pouvoir financer ce projet
- Pour nous de mettre en application les connaissances acquises au cours de la formation reçue en gestion des projets au CESAG durant ces deux ans ;
- Pour le CESAG de disposer d'une nouvelle documentation qui complètera les anciennes et qui étoffera la bibliothèque.

#### V- Démarche de l'étude

La démarche retenue dans cette étude consistera à :

- Faire une revue de littérature qui permettra de :
  - définir les concepts et définitions clés
  - parler du contenu des études de faisabilité ;
  - parler des contraintes et faiblesses du développement des petites et moyennes entreprises au Bénin
- Présenter l'entreprise Magnificat avant l'extension ;
- Elaborer un questionnaire ;
- Tester les instruments de l'étude ;
- Présenter et analyser les résultats de l'étude ;
- Tirer des enseignements et faire des recommandations ;

**PREMIERE PARTIE : CONTEXTE ET CADRE**

**THEORIQUE DE L'ETUDE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## **Chapitre 1 : Contexte de l'étude**

Cette étude relative à la faisabilité d'un projet d'extension d'une unité de fabrication de jus de fruits au Bénin se situe dans un contexte macro-économique national, caractérisé par un taux de croissance de 4,8 % en 2009.

Le Bénin est un pays de plus de 8 millions d'habitants. Il fait partie des pays les plus pauvres du monde, avec un revenu annuel par habitant de 365 dollars. Il se place en deçà de la moyenne pour l'Afrique subsaharienne, évaluée à 470 dollars par habitant en 2001 et se situe au 159e rang sur les 174 pays classés selon l'index de développement humain du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). Il fait partie des pays à avoir bénéficié de l'effacement d'une partie de sa dette.<sup>5</sup>

Malgré cette opportunité, l'économie est encore basée sur l'agriculture, qui occupe près de 60 % de la population active. En dépit des performances enregistrées dans ce secteur, la question du chômage reste très préoccupante, elles n'ont pas amélioré les conditions de vie des populations.

Aussi, le secteur industriel béninois est encore embryonnaire et n'arrive pas à jouer pleinement son rôle dans la croissance économique du pays. Avec un taux de 7,3% de contribution au PIB (Produit intérieur brut), ce secteur n'est pas encore bien visible dans le concert des institutions qui concourent au développement. C'est un secteur caractérisé par l'inexistence des unités de transformation des produits agricoles. En 1994, la dévaluation du franc CFA a amené certaines entreprises à la compression de leurs salariés.

C'est donc suite à cela, que plusieurs associations ont vu le jour, afin de lutter contre le chômage en créant de petites unités de transformation des produits agricoles.

Cette dévaluation va donc favoriser l'entrepreneuriat et la naissance des unités de transformation de produits agricoles.

C'est dans ce contexte que s'inscrit la présente étude.

---

<sup>5</sup> PNUD 2009

## **Chapitre 2 : Cadre théorique de l'étude**

### **Section 1 : Concepts et définitions clés**

#### **I- Définition d'un projet**

La définition de la notion de projet varie en fonction des auteurs. Nous en retiendrons trois :

Un projet est un ensemble d'activités (complexes, non répétitives, nouvelles et fortement irréversibles) et de ressources limitées mises en œuvre de façon optimale pour atteindre un objectif devant satisfaire les besoins d'une population dans un temps donné.<sup>6</sup>

Un projet est mis en œuvre pour créer ou changer quelque chose, c'est une résolution de problèmes complexes qui nécessite : un travail collectif, des formations préalables, un enjeu ; des instances, un pilotage pour respecter les objectifs qualités, coûts et délais, des méthodes adaptées, un style de management adapté pour chaque niveau.<sup>7</sup>

Un projet est un ensemble complet d'activités et d'opérations qui consomment des ressources limitées et dont on attend des revenus ou autres avantages monétaires ou non monétaires<sup>8</sup>

#### **II- La notion de gestion de projets**

La gestion d'un projet est différente de la gestion traditionnelle en raison des caractéristiques particulières des projets.

La gestion de projets est l'art de diriger et de coordonner des ressources humaines et matérielles tout au long de la vie d'un projet en utilisant des techniques de gestion modernes pour atteindre des objectifs prédéfinis d'envergure, de coût, de temps, de qualité et de satisfaction des participants.<sup>9</sup>

<sup>6</sup> Ahmadou Traoré, « codex contexte de management des projets » 2010

<sup>7</sup> Jean-Claude Corbel, « Management de projet » 2<sup>ème</sup> édition 2009.

<sup>8</sup> Bridier et Michailof, « Guide pratique d'analyse de projets : Evaluation et choix des projets d'investissement ».

<sup>9</sup> Cleland « le Project Management Institute » 1990

Il est possible de compléter cette définition en mentionnant aussi les ressources financières et les ressources informationnelles.

Le management de projet est un management qui se caractérise par :

- L'irréversibilité des opérations des participants,
- Un fort degré de liberté des actions des participants,
- Une organisation vouée à être évolutive et temporaire,
- Des flux de trésorerie d'investissement pouvant être négatifs,
- Une forte influence de variables exogènes sur le projet<sup>10</sup>

Boutinet a bien formalisé la distinction entre la gestion par projets et la gestion de projets :

La gestion de projets privilégie davantage l'objet sur lequel porte le projet, tandis que la gestion par projets utilise le projet comme méthodologie appropriée pour introduire dans la gestion d'un ensemble organisationnel les changements souhaités.

Il est possible d'avancer que la gestion par projets est une préoccupation de la haute direction, tandis que la gestion de projets s'adresse aux gestionnaires de projets. La gestion de projets repose sur la mise en œuvre d'une démarche qui s'appuie elle-même sur un découpage du cycle de vie d'un projet en six phases.

### **III- Typologie des projets**

Les projets peuvent être classés suivant différents critères :

- Selon la finalité

Dans cette hypothèse, nous distinguons deux sortes de projets à savoir les projets productifs et les projets non directement productifs.

On parlera de projet productif pour désigner un projet dont la réalisation aura pour objet la création d'un bien et /ou d'un service marchands. La décision de mise en œuvre d'un tel projet sera fortement influencée par l'analyse de sa rentabilité aussi bien financière

---

<sup>10</sup> Gilles Garel, *Le management de projet*, collections repères, La découverte, Paris, 2003

qu'économique. Les projets productifs comprennent les projets de substitution d'importation, projet d'exportation et de modernisation.

A contrario, un projet dont l'objet est la création d'un bien et / ou d'un service non marchands sera dit non directement productif. Les projets non directement productifs sont constitués des projets sociaux.

- Selon l'articulation

On parlera de projets techniquement compatibles dont la réalisation est simultanée pour autant que les moyens le permettent et de projets incompatibles dont la réalisation d'un exclue celle de l'autre.

- La typologie selon la taille

Nous pouvons citer à ce niveau 3 sortes de projets à savoir les macro- projets, les micro-projets et les micro-réalisations.

#### IV- Le cycle de vie de projet et ses différentes phases

Le cycle de vie de projet comprend six (6) différentes phases qui sont :

L'identification, la préparation, évaluation ex ante ou évaluation préalable, la sélection approbation ou négociation, l'exécution, l'évaluation terminale ex post ou d'impact.

- ✓ **L'identification**

C'est la première étape, au cours de laquelle, sont définis les principaux objectifs économiques et sociaux à poursuivre et sont identifiés les différentes options alternatives pour les atteindre.

C'est à ce stade que nous mettons en évidence les problèmes qui se posent réellement, que nous cernons les principales catégories d'agents économiques impliqués et que nous identifions progressivement les intervenants susceptibles d'aider à leur résolution. Il est alors nécessaire de procéder à une première ébauche des grands choix envisageables, avec une brève présentation de leurs importances, tailles, localisations.

### ✓ La préparation

Cette phase consiste en un ensemble d'analyses permettant de justifier la viabilité technique, économique, sociale, organisationnelle, administrative, financière et/ ou commerciale du projet d'une part, et de montrer qu'étant donné les circonstances, le projet constitue la meilleure solution au problème que l'on cherche à résoudre d'autre part.

Dès la phase de préparation, il est nécessaire d'obtenir l'adhésion de ceux qui auront à participer de près ou de loin au projet afin de vérifier leur intérêt et leur volonté de voir le projet aboutir. Il s'agit aussi de s'assurer qu'il y a entente entre les divers participants sur les objectifs du projet.

Comme on le perçoit, menée correctement, la préparation limite les risques au cours de la phase de mise en œuvre. Elle permet d'anticiper les problèmes éventuels et de concevoir les solutions à y apporter.

### ✓ L'évaluation ex-ante ou évaluation préalable

Elle consiste à réexaminer à fond tous les aspects du projet.

Comme dans la phase précédente elle couvre les aspects technique, institutionnel, économique, financier, social ainsi que l'impact sur l'environnement.

L'évaluation technique permet de s'assurer que le projet a été correctement conçu et qu'il respecte les normes en vigueur dans le domaine.

L'évaluation institutionnelle permet d'identifier la capacité de l'agence d'exécution à mettre en œuvre le projet de manière efficace. Il faut également évaluer le contexte institutionnel dans lequel le projet va évoluer.

L'évaluation financière remplit plusieurs fonctions. Il s'agit entre autres : de s'assurer que l'enveloppe financière prévue aux fins du projet sera suffisante pour couvrir toutes les dépenses ; de déterminer le plan de financement du projet. S'il s'agit d'un projet productif, il est nécessaire de pouvoir se prononcer sur la politique financière à court terme (solvabilité liquidité).

L'évaluation économique porte sur l'impact du projet sur l'économie en termes de production, de revenu, de consommation, de finances publiques, de balance des paiements, etc. Les analyses de sensibilités et des risques permettent de connaître les paramètres importants pour la réussite du projet.

Les activités ayant des incidences sur l'environnement sont également évaluées. L'évaluation fera ressortir clairement les avantages visibles et les effets néfastes du projet sur l'environnement dans lequel il s'insère. Des mesures pour atténuer les effets négatifs sont proposées à l'issue de l'évaluation. Par ailleurs les difficultés possibles à l'exécution du projet liées au contexte socioculturel sont aussi analysées.

#### ✓ **La sélection, la négociation**

L'évaluation ex-ante débouche en principe sur la rédaction d'une proposition de financement à soumettre au bailleur de fonds qui va l'examiner et décider de la suite à lui donner. Si celle-ci est favorable, la phase de négociation aboutit à la signature d'une convention de financement.

Elle se fait en trois étapes :

##### - *La sélection proprement dite*

L'institution financière choisit le projet ou une variante du projet, le refuse, demande des études complémentaires ou exige que la conception même soit modifiée en fonction du rapport d'appréciation du projet. S'il y a plusieurs décideurs il est nécessaire d'établir un consensus entre eux.

##### - *La négociation*

Une fois le projet sélectionné il arrive souvent qu'une négociation soit nécessaire avec le bailleur de fonds. On négocie alors les prêts, subventions ou autres conditions nécessaires.

##### - *L'approbation*

Si c'est nécessaire, on obtient dans cette phase finale l'approbation officielle du bailleur de fonds et de conditions nécessaires au niveau juridique pour que le projet puisse se faire.

#### ✓ **L'exécution**

Cette phase correspond à la mise en œuvre des moyens prévus dans la convention de financement en vue d'atteindre les résultats escomptés et l'objectif spécifique du projet. Elle comprend l'élaboration des plans d'exécution et la rédaction des rapports de suivi. La mise en œuvre incombe à l'organe d'exécution du projet, le bailleur n'intervenant que pour superviser le déroulement des opérations.

✓ **L'évaluation terminale et rétrospective**

L'évaluation terminale intervient six à douze mois après la phase d'exécution.

Quand à l'évaluation rétrospective elle a lieu quelques années après (3 à 5 ans).

L'on cherche à vérifier l'efficacité dans l'atteinte des objectifs et l'efficacité dans l'utilisation des ressources. Enfin, on tire les leçons pour les projets futurs.

**V- Gestion et notion d'extension d'entreprise**

En gestion les possibilités d'extension d'une unité consistent, soit pour répondre à une nouvelle demande, soit pour intégrer des activités complémentaires au sein même de l'unité (intégration verticale).

La gestion et l'extension d'une entreprise consistent à :

✓ **Renforcer le marketing**

Le renforcement du marketing consiste, après avoir conçu une stratégie de vente d'examiner l'effectivité de la stratégie et de l'améliorer. Pour cela il faut évaluer les activités antérieures de ventes, les adopter et trouver de nouvelles stratégies.

Les questions suivantes doivent trouver des réponses avant de concevoir une nouvelle stratégie de vente:

- Le prix appliqué est-il trop élevé/trop bas/optimum? Quelle est l'impression des consommateurs?
- Comment était la demande pour ce produit? Était-elle égale/ inférieure/ supérieure à votre projection initiale?
- L'entreprise était-elle bien située ou non?
- La campagne de promotion a-t-elle attiré un nombre de clients suffisant? Le coût de la promotion était-il trop élevé pour vous?
- Après évaluation des situations ci-dessus on peut décider:
  - d'augmenter/de diminuer le prix (si ce dernier est jugé trop élevé ou trop bas);
  - d'augmenter/de diminuer le volume de production;
  - de changer l'emplacement de l'entreprise ou non;

- de reconsidérer la segmentation du marché ou pas (remarque : la segmentation du marché est le fait de se concentrer sur un groupe de consommateurs spécifiques et de séparer les activités selon des groupes cibles bien définis);
- d'améliorer la qualité du produit, pour satisfaire la demande des consommateurs;
- de modifier la chaîne de distribution.

La diversification du marché doit tenir compte des éléments suivants:

- les besoins, le pouvoir d'achat, les goûts des clients cibles, le goût des concurrents, sont évalués à l'aide d'une étude de marché;
- la disponibilité de locaux de travail proche du nouveau marché, la disponibilité de moyens de transport et les coûts additionnels s'y rapportant;
- la composition de la chaîne de distribution (grossistes ou détaillants).

Il faut Comparer les produits avec les produits des concurrents

Des produits d'entreprises différentes peuvent être comparés en terme de :

- coût de production;
- prix de vente du produit;
- qualité du produit ;
- conception et emballage du produit;
- disponibilité permanente du produit;
- accessibilité du produit;
- durée de service du produit.

Après l'évaluation des différences, il faut apporter les corrections nécessaires.

#### ✓ Développer la gamme de produits

Il est possible de modifier les produits lorsque la demande pour le produit sur le marché diminue et que la modification de la conception, de la taille, des caractéristiques ou de la couleur est possible. Une modification de produit exige une expertise dans la conception du produit ainsi que des compétences techniques. L'acheteur est peut être prêt à payer le prix si la modification répond à ses besoins.



Enfin, la qualité est un préalable pour l'élaboration d'un produit. La qualité est considérée comme un facteur clé pour la réussite des entreprises en ce qu'elle:

- crée la satisfaction des clients;
- facilite l'achat en masse et
- encourage l'achat répété.

### **Améliorer la qualité du produit**

L'amélioration de la qualité du produit est l'un des principaux facteurs critiques de réussite et on doit en tenir compte au stade de suivi et d'amélioration de son entreprise. Les consommateurs sont toujours sensibles à la qualité du produit qu'ils achètent dans l'entreprise. L'assurance qualité commence au tout début du démarrage de l'activité. Ainsi, au stade de suivi et d'amélioration il faut vérifier que les produits respectent la qualité requise et évaluer en terme de:

- matières premières utilisées;
- technologie de production choisie;
- outils/matériel utilisés;
- efficacité du processus/ligne de production;
- compétence de l'équipe en finition de produit.

La diversification des produits, doit compte les éléments suivants:

- la compétence requise pour sortir un nouveau produit sur le marché;
  - la technologie et les outils/machines requis par la production;
  - le personnel requis par la production;
  - l'investissement supplémentaire requis;
  - l'accueil du nouveau produit diversifié dans le marché:
    - dans un marché existant;
    - dans un nouveau marché.
- ✓ **Renforcer la comptabilité et gérer les pièces comptables**

### **L'Amélioration du système comptable**

En tant qu'homme d'affaires, il faut être capable de vérifier si le système comptable de l'entreprise est assez performant pour enregistrer les transactions journalières.

L'absence de données rend difficile la gestion des besoins de la clientèle, particulièrement dans la gestion de la vente à crédit; de même, elle empêche aux services d'impôts de lever des taxes proportionnelles aux activités. En conséquence, les impôts basés sur de simples estimations peuvent être très lourds.

#### **✓ Assurer la formation continue du personnel**

Au démarrage de l'activité, on pourrait ne pas avoir besoin d'employer plus de personnel à cause du manque de moyens financiers et d'un niveau de production limité. Cependant lorsque l'entreprise s'élargit, il faut augmenter le personnel pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.

La spécialisation du personnel devrait aussi être prise en compte: plus le personnel est spécialisé, plus il est productif.

La spécialisation du personnel est la situation dans laquelle il faut assigner à chaque membre du personnel une tâche spécifique dans l'entreprise, spécialement dans l'unité de production. Le personnel de l'entreprise peut se spécialiser en:

- élaboration de produit;
- travail de finition;
- emballage de produit et étiquetage;
- contrôle de la qualité;
- techniques de vente.

#### **✓ Assurer la maintenance des infrastructures et équipements**

La maintenance fait référence à la réparation ou au renouvellement des outils et machines que l'entreprise utilise, de sorte qu'ils fonctionnent sans interrompre le processus de production. La maintenance peut être régulière sur la base des spécifications établies au préalable par le fournisseur, ou irrégulière lorsque les outils ou machines sont endommagés.

Une maintenance régulière minimise la fréquence d'interruption du processus de production et augmente la durée de vie du matériel de travail.

Ainsi, à la fin du cycle, il faut faire le point sur l'état des machines et outils et en faire la maintenance pour le prochain cycle de production

### **Les locaux**

Ils font référence aux lieux où s'effectuent la production et/ou les ventes.

Lors de l'inspection des locaux il faut vérifier si :

- on a besoin de plus d'espace dans les locaux pour ajouter d'autres machines;
- on a besoin de plus d'espace dans vos locaux pour servir les clients;
- On a le budget nécessaire pour la rénovation des locaux.

### **✓ Gérer les crédits**

Les finances constituent l'une des ressources les plus rares pour l'entreprise. Il faut s'assurer que l'argent destiné à l'entreprise est utilisé de façon correcte et effective.

Les prêts engagent des dépenses financières sous forme d'intérêt. Mais, il n'est pas toujours nécessaire de dépendre des prêts. Il faut être en mesure de générer les propres fonds à partir de votre épargne.

### **Résumé du suivi**

Les informations ci-dessus seront nécessaires pour évaluer l'entreprise. Après avoir collecté des informations, il faut prendre de bonnes décisions pour la mise en œuvre des questions mentionnées ci-dessus. Après avoir achevé ce format, il faut identifier les faiblesses de son entreprise. Il faut essayer de les éliminer ou de les minimiser durant le cycle suivant. Aussi, il faut utiliser les forces pour améliorer les parts de marché, augmenter la capacité de production, améliorer la qualité et diversifier la production. Dans le cas où l'entreprise marche bien, il faut injecter un capital supplémentaire dans l'entreprise à partir des fonds ou d'un financement supplémentaire.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Guides de l'entrepreneur « cycles d'extension et de création d'entreprise » ADPME

## **VI- Facteurs clés de succès d'un projet**

Avec un bilan de projet, il convient de tirer des enseignements sur le déroulement du projet terminé, sur sa réussite et ses échecs. Ils permettent d'aider à cerner, lors du projet suivant, les facteurs clés de succès d'un projet.

On peut citer :

- Un seul responsable de projet étant disponible et leader
- Un objectif clairement défini, formalisé et validé
- Une organisation projet basée sur une communication concertée et formalisée
- Des besoins utilisateurs étudiés de manière approfondie
- La disponibilité des moyens humains, matériels et financiers reconnus nécessaires
- Une planification intégrant la totalité des activités et les responsabilités de chacun
- Un respect de la démarche dans l'enchaînement des phases et des points de contrôle
- Une gestion rigoureuse des changements et des modifications en cours de projet
- Un suivi adapté, précis et régulier de l'avancement des activités
- Un reporting efficace comportant un système d'alerte, des décisions prises à l'approche des jalons
- Un processus de recette rigoureux et avec méthodologie

## **VII- Performance de projets**

### ***1- Définition de la performance***

La performance par définition est un concept englobant et intégrateur, donc difficile à définir de façon précise, car il n'y a pas de consensus ni sur la définition du concept, ni sur la façon de l'évaluer. De plus elle est tributaire de son contexte d'application.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Pierre VOYER tableau de bord de gestion et indicateurs de performance PUQ 2<sup>ème</sup> édition

Selon Pierre VOYER, la performance consiste à remplir la mission en s'adaptant à l'environnement et en profitant de ce qu'il a à offrir, à produire des résultats de qualité correspondants aux besoins des clients et répondant aux objectifs de l'organisation, de le faire de façon efficiente en produisant les résultats escomptés au meilleur coût, tout en respectant les conditions organisationnelles liées à l'utilisation optimale des ressources et à la qualité du processus.

## *2- les facteurs déterminants de la performance de projets*

On parlera des modèles d'analyse de la performance et de l'efficacité, de l'efficience et de l'économie.

### • Les modèles d'analyse de la performance

#### *Le tableau de bord*

Le tableau de bord n'est pas un simple outil de mesure. C'est avant tout un incontournable instrument multifonctions garant de la mise en œuvre de la démarche de progrès. C'est un outil pour mesurer la performance et faciliter l'aide à la décision, les fondements du pilotage "pro-actif".

Le tableau de bord est un ensemble d'indicateurs organisés en système de suivi par la même équipe ou le même responsable pour aider à décider, à coordonner et à contrôler les actions d'un service ou d'une entreprise car il permet d'attirer l'attention sur les points clés de la gestion pour une amélioration.<sup>13</sup>

#### *Le balanced scorecard*

Le balanced scorecard (BSC) propose quant à lui quatre catégories d'indicateurs pour mesurer la performance d'une organisation :

- ✓ Des indicateurs de résultats financiers qui traduisent ce que les actionnaires attendent de l'entreprise. Ils correspondent aux indicateurs traditionnels de mesure de la performance ;

<sup>13</sup> P. DUBOIS, Le tableau de bord au service de l'entreprise éditions organisation 1991

- ✓ Des indicateurs de satisfaction des clients qui correspondent à une perspective différente, puisqu'il s'agit de mesurer la performance pour les clients et non plus pour les actionnaires.

KALPLAN et NORTON considèrent qu'il existe un lien de causalité entre les indicateurs de cette catégorie financière, la satisfaction des clients étant considérée comme un déterminant de la performance financière ;

- ✓ Des indicateurs liés aux processus internes, qui permettent à l'entreprise de piloter la qualité de ses processus principaux : une importance particulière est apportée aux processus de production, d'innovation, de service après vente.
- ✓ Des indicateurs d'apprentissage organisationnel enfin, qui concernent à la fois la compétence et la motivation du personnel et les performances des systèmes d'information. Ils constituent le socle qui conditionne l'ensemble des autres catégories.

- **Notion de l'efficacité, de l'efficience et de l'économie**

*L'efficacité*

L'efficacité décrit la capacité d'une personne, d'un groupe ou d'un système à arriver à ses buts ou aux buts qu'on lui a fixé.

Être efficace serait donc produire des résultats escomptés et réaliser des objectifs fixés, par exemple dans les domaines de la qualité, de la rapidité et des coûts. En d'autres mots, ce serait faire les bonnes choses quand il faut et là où il faut.

*L'efficience*

L'efficience est la qualité d'un rendement permettant de réaliser un objectif avec le minimum de moyens engagés.<sup>14</sup> Il ne doit pas se confondre avec l'efficacité, qui ne mesure que l'atteinte d'un objectif sans précision des moyens utilisés, ni avec la rentabilité terme financier qui n'évalue un résultat qu'au moyen des résultats rapportés aux capitaux

---

<sup>14</sup> Benoît Pigé entre autres, Management et contrôle de gestion, Nathan, 2008, p. 9

investis. C'est donc un rapport général coût-efficacité à connotation positive lié à la réussite d'une activité. Il est aussi nécessaire de distinguer la notion d'efficience de l'hypothèse d'efficience de marché qui constitue un postulat (de transparence de l'information) en finance, mais pas une cause de cette même efficience.

### *L'économie*

L'économie, en tant que discipline, est une branche des sciences sociales qui étudie l'allocation des ressources rares à des fins alternatives. Autrement dit, selon l'économiste et homme politique Raymond Barre, « la science économique est la science de l'administration des ressources rares. Elle étudie les formes que prend le comportement humain dans l'aménagement de ces ressources ; elle analyse et explique les modalités selon lesquelles un individu ou une société affecte des moyens limités à la satisfaction de besoins nombreux et illimités »<sup>15</sup>.

En réalité, il n'existe pas une seule définition de l'économie, mais plusieurs définitions, chaque définition renvoyant à des réalités sous-jacentes différentes. Karl Polanyi distinguait par exemple deux sens du terme économique : le sens substantif (l'économie est une science empirique qui étudie des procès institutionnalisés) et le sens formel (l'économie est une science déductive qui étudie l'action rationnelle).

## **Section 2 : les contraintes de développement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Bénin**

Le développement des PME au Bénin est affecté par une série de contraintes et faiblesses.

### **1- Contraintes et faiblesses structurelles**

Ces contraintes et faiblesses qui découlent de l'analyse ci-dessus du contexte socio-économique et de l'environnement juridico institutionnel du secteur, sont suffisamment connues pour qu'il suffise d'en rappeler les principales :

<sup>15</sup> Economie politique, PUF, 1959

- ✓ Faiblesses d'un tissu industriel peu diversifié à valeur ajoutée insuffisante ;
- ✓ Faiblesse des infrastructures nécessaires à la promotion des entreprises ;
- ✓ Faiblesse de la formation technique et économique ou son inadaptation aux activités productives ;
- ✓ Faiblesse de la productivité des activités économiques ;
- ✓ Insuffisance des capacités d'accumulation et d'épargne de long terme en général ;
- ✓ Insuffisance des services liés à l'industrie ;
- ✓ Faible capacité d'innovation ;
- ✓ Absence de banque de données et de circulation de l'information ;
- ✓ Inexistence jusqu'ici d'une politique industrielle claire et cohérente et de programmes d'actions adaptés ;

Il s'agit là de contraintes de fond qui ne se résolvent ni facilement ni dans le court terme. Des délais parfois très longs sont nécessaires pour les desserrer. Elles mettent en jeu à la fois les progrès d'ensemble de l'économie et des modifications du comportement. Ces contraintes ont pour conséquence de créer un environnement difficile pour le secteur privé, générateur de désavantages affectant la compétitivité de l'appareil national de production par rapport aux pays voisins et autres partenaires commerciaux dans la sous région du monde.<sup>16</sup>

Le Bénin traverse une phase de remise en ordre de son économie exprimée par la mise en œuvre d'une politique d'ajustement structurel. Dans toute la mesure où celle-ci à rétablir les équilibres économiques et financiers internes, elle paraît incontournable. Il n'est pas donc imaginable de développer une politique et programmes en faveur du secteur privé qui viendraient contredire les bases de cette politique d'ajustement structurel.

---

<sup>16</sup> CAT « Politique et stratégies nationales de relance et développement du secteur privé »  
Edition 2005



Dans ce contexte, les actions en faveur du secteur privé doivent privilégier le renforcement des capacités d'adaptation et de croissance des entreprises.

Dans l'immédiat, le Programme d'Ajustement Structurel (PAS) apporte au secteur privé des éléments significatifs d'amélioration de son environnement.

- ✓ La libéralisation du commerce extérieur ;
- ✓ L'amorce de la simplification et l'allègement du cadre réglementaire ;
- ✓ La mise en place d'un cadre d'incitation économique ;
- ✓ La simplification fiscale et douanière ;

Au total, les contraintes liées à l'ajustement structurel limitent forcément les marges de manœuvres, dès lors qu'il s'agit d'imaginer des mesures de soutien au développement des activités privées qui ont des incidences qui pourraient contredire les exigences du rétablissement des équilibres économiques et financiers.

## II- Contraintes liées au marché

Avec moins de cinq millions d'habitants et un revenu par tête inférieur à 400 dollars, le marché béninois ne peut être qu'étroit. Le pouvoir d'achat y est faible.

De cet fait, d'une part il paraît difficile de bénéficier des économies d'échelle et d'autre part les produits les moins chers font prime sur le marché quelque soit la qualité.

Aussi, le marché est-il alimenté en grande partie par les importations des produits nigériens à prix très faibles exprimés en franc CFA et parfois sans acquitter les droits. Dans ces conditions, la concurrence nigérienne risque d'avoir un effet dévastateur sur la production béninoise.

Les répercussions négatives de l'étroitesse du marché national pourraient être amoindries si le Bénin réussit à avoir un accès libre au marché régional ou international. Mais un tel accès ne pourrait se faire facilement si la Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) devient une réalité.

### **Section 3 : Le contenu de l'étude de faisabilité d'un projet**

#### **I- Etude de marché**

C'est l'étape fondamentale au niveau de la préparation d'un projet. Elle permet d'éclairer les choix de production.

Dans le contexte africain, l'étude de marché doit tenir compte des contraintes liées à l'étroitesse des marchés et l'insuffisance des statistiques.

Dans le glossaire Marketing, Business & MD, le marché par définition est un lieu formel ou virtuel sur lequel sont échangés des biens et services de nature diverse. Par extension, on qualifie de marché, l'ensemble des consommateurs réels et/ou potentiels d'un bien ou d'un service. « La définition du marché consiste à identifier un ensemble de marques concurrentes. Ceci implique avant tout la définition de l'ensemble des marques ou des produits à prendre en compte dans toute analyse [...] La définition d'un marché nécessite également l'identification des consommateurs concernés (ceux qui peuvent hésiter entre les produits) et les occasions d'usage des produits, le concept de substitution étant étroitement lié à la situation d'usage » expliquent Dwight Merunka, Sophie Changeur et Pascal Bourgeat. Philippe Aurier précise que : « Les modélisations de la structure d'un marché peuvent être différenciées selon leur caractère spatial ou non spatial. Cette distinction est importante car, au-delà de différences au plan statistique, elle conditionne le processus de traitement de l'information utilisé par l'individu dans l'hypothèse ou la structure d'un marché serait le reflet d'un tel processus. »

L'étude de marché peut être réalisée suivant plusieurs démarches dont la suivante :

#### **L'analyse de l'environnement externe**

Il est composé du macro-environnement et du micro-environnement (la demande et l'offre du produit, la distribution, la protection des ventes et la publicité, la concurrence)<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> KOTLER et DUBOIS « marketing management » nouveaux horizons 11<sup>ème</sup> édition 2003

## L'analyse interne

On tient compte de deux aspects majeurs dans une étude de marché à savoir : l'analyse de la demande passée et présente, et l'estimation de la demande future.

### ❖ *Analyse de la demande passée et présente*

L'analyse de la demande passée exige la collecte de données statistiques relatives aux produits permettant d'expliquer à son évolution.

Cette collecte nécessite une certaine sélection au niveau des données et les choix des périodes de références. La Collecte devra en outre se faire aux niveaux quantitatif et qualitatif.

### ❖ *Estimation de la demande future*

En dehors des enquêtes de terrain, il existe une panoplie de méthodes statistiques permettant d'avoir une estimation correcte de la demande future, il s'agit :

- des projections de tendances: elles consistent, sur la base de séries chronologiques, à projeter dans le temps les variables étudiées.
- L'utilisation des coefficients techniques dans l'économie nationale notamment les Tableaux d'Entrées et Sorties (T.E.S).
- Les comparaisons internationales: Cette méthode est valable pour les pays présentant les mêmes caractéristiques socio-économiques.
- Les méthodes économétriques: elles font appel à des tests, à la recherche de variables explicatives de l'évolution passée et à la construction de modèles mettant en liaison les variables étudiées.
- Les méthodes faisant appel à des résultats d'enquête sur les budgets des familles.

L'estimation finale du marché est obtenue grâce aux résultats issus de ces méthodes confrontées aux facteurs psychologiques et aux décisions des autorités politiques et administratives. Il faut tenir compte des incertitudes inéluctables à toute estimation pouvant apparaître à trois niveaux:

- Statistiques disponibles
- Limites inhérentes à chaque méthode
- Facteurs économiques ou extra économiques tels que les crises.

## **II- Etude technique**

L'étude technique comprend : le processus de production, les besoins en inputs et autres moyens, la localisation, le calendrier de réalisation, les variantes, l'évaluation des coûts et l'insuffisance des dossiers techniques.

### ***1- Le processus de production***

C'est la première étape de toute étude technique. La production des biens ou services, définis au préalable par les études de marché peut être généralement obtenue selon des procédés techniques exclusifs, les uns des autres. Le choix d'un procédé implique des investissements, des coûts de fonctionnement, des besoins en main d'œuvre spécifiques qu'il n'est pas possible d'utiliser dans un autre contexte.

Doivent être notamment pris en considération :

- la taille des équipements à acquérir en relation avec les quantités à produire, les équipements directement productifs, les installations de stockage des matières premières, les investissements annexes tels que les ateliers d'entretien, les garages.
- Le niveau de technicité requis pour la mise en œuvre du procédé de production
- Le degré d'automatisation et d'informatisation qui a des conséquences directes sur les besoins en personnel et sur leur qualification.

Exemple : les choix en matière de mécanisation dans le domaine agricole peuvent résulter d'une analyse technique au sens strict, mais aussi intégrer des éléments socio-économiques. Le degré de dépendance par rapport à la disponibilité locale des équipements: Connaissance des unités déjà implantées dans le pays pour une meilleure intégration du projet dans l'économie nationale, la bonne connaissance des conditions d'entretien et de maintenance dans le choix des équipements.

Les possibilités d'extension de l'unité, soit pour répondre à une nouvelle demande ; soit pour intégrer des activités complémentaires au sein même de l'unité (intégration verticale)

Dans la pratique, le choix d'une technologie ne peut être fait qu'à partir de considérations techniques prenant en compte le contexte commercial, économique, sociologique, politique plus vaste.

### **2- Besoins en inputs et autres moyens:**

L'étude des besoins en inputs doit faire l'objet d'une analyse détaillée pour assurer le fonctionnement normal du projet:

- Au delà de la détermination des besoins quantitatifs par type de facteurs de production pour chaque année, l'étude doit porter sur:
  - Les spécifications des biens à rechercher ;
  - Les possibilités d'approvisionnement locales ou étrangères ;
  - Les conditions d'approvisionnement: prix, quantités minimales, régularité, transport, procédures.
- Les problèmes de moyens de communication doivent faire l'objet d'une étude spécifique: Construction de pistes, de routes pour l'écoulement d'une production ; aménagement en vue de renforcer un réseau existant, raccordement à une ligne de chemin de fer....
- Les besoins en main-d'œuvre doivent être examinés de la façon la plus large possible: possibilité de recrutement local ou régional, répercussions sur les autres activités économiques, besoins en main-d'œuvre expatriée, définition d'un plan de formation par catégorie de personnels en même temps que les études techniques de façon à intégrer les coûts dans le coût global du projet.

### **3-La localisation**

La localisation, lorsqu'elle n'est pas déterminée par la nature même du projet (exploitation minière), doit faire l'objet d'une étude qui tienne compte principalement: de

la localisation des matières premières, de la disponibilité en main-d'œuvre, de la disponibilité en terrains, de la disponibilité en eau et électricité, des conditions de transport des personnes et des biens, des lieux de consommation.

#### **4- Le calendrier des réalisations**

Le calendrier des réalisations tient compte des résultats des différentes études techniques et doit décrire: la phase des équipements, la phase de démarrage et de montée en production, la période de croisière.

#### **5- Variantes**

La réalité de la préparation d'un projet n'est pas aussi linéaire que pourrait le laisser penser la précédente présentation des études techniques. Il s'agit en réalité d'un processus itératif où les différentes alternatives et leurs incidences sont considérées. L'étude des variantes s'applique: au processus de production, aux types de production, à la taille du marché, à la localisation, au calendrier de réalisation, au montage institutionnel.

#### **6- Evaluation des coûts**

Sur la base de l'esquisse de projet qui ressort des études précédentes, il faut maintenant procéder à une estimation des coûts.

Cette étape dans la préparation du projet va servir de support aux analyses financières et économiques ultérieures.

L'étude doit porter aussi bien sur les coûts d'investissement que sur les coûts d'exploitation du projet.

#### **7- Insuffisance des dossiers techniques**

Les principales insuffisances rencontrées dans les dossiers techniques sont:

- La sous-estimation des coûts d'investissements
- le surdimensionnement des équipements
- l'optimisme exagéré des calendriers de réalisation des investissements
- l'absence d'hypothèses sur les variations futures des coûts.

### **III- Etude sociale**

#### ***1- Objet de l'étude sociale***

Elle consiste à étudier la comptabilité du projet avec les traditions, les valeurs et l'organisation de la population d'accueil. Aussi elle consiste à proposer les stratégies à adopter pour implanter avec succès le projet c'est-à-dire sans grand risque de rejet.

#### ***2- Les principaux éléments à prendre en compte***

Il s'agit de :

- Caractéristiques démographiques et socio culturelles de la zone;
- Organisation de la production ;
- Intégration du projet dans le milieu d'accueil (système de valeurs, coutume) ;
- Stratégie pour l'adhésion des populations.

### **IV- Etude institutionnelle et organisationnelle**

#### ***1- Etude institutionnelle***

La préparation du projet doit tenir compte de l'environnement institutionnel dans lequel il va se dérouler :

- Les dispositions administratives et réglementaires en vigueur dans le secteur ou les secteurs considérés (code des investissements, code foncier, code des douanes, fiscalité applicable au projet, procédures de planification etc.)
- La capacité des institutions à répondre aux besoins du projet, en particulier : institution de crédit, système éducatif etc.

Par ailleurs l'étude institutionnelle vise à définir la forme juridique la meilleure à donner au projet. Ce choix doit être bien étudié car de ce statut découlent le plus souvent des procédures administratives pouvant alourdir la gestion financière du projet. L'étude devra intégrer l'angle juridique, social et fiscal.

## *2-Etude organisationnelle*

La réussite ou l'échec d'un projet peut être tributaire de son administration. L'organisation doit être subordonnée aux objectifs à atteindre, car elle est un moyen d'atteindre un but. L'étude organisationnelle cherche à définir un organigramme de la meilleure forme pour une exécution efficace du projet. Une bonne organisation nécessite que soient clairement définies les fonctions et les tâches de chaque partie prenante au projet.

Une organisation est efficace quand elle permet :

- La planification, la programmation, l'exécution et le suivi des activités du projet sans difficulté ;
- La gestion financière rationnelle du projet ;
- La gestion efficiente des ressources humaines (poste de travail, affectation, motivation, formation etc.)

## V-Analyse financière

L'analyse financière de projet a pour but de se prononcer sur la viabilité financière du projet, en essayant de répondre à cinq types de préoccupations:

1. Déterminer les coûts d'investissements et d'exploitation du projet
2. Choisir le type de financement et la politique financière à adopter
3. Analyser les variantes du projet en vue d'en choisir la meilleure
4. Calculer la rentabilité financière du projet
5. Calculer les risques financiers liés au projet <sup>18</sup>

---

1. <sup>18</sup> codex du cours d'analyse financière de Mr Aw



On distingue l'analyse financière sommaire et l'analyse financière détaillée

### *1- Analyse financière sommaire (AFS)*

L'analyse financière sommaire constitue l'outil financier qui permet de mettre au point le schéma technique du projet. En effet elle permet, à partir de l'analyse des flux financiers, de déterminer la rentabilité du projet sous l'angle de nombreuses variantes.

Les différentes étapes de l'analyse financière sommaire sont :

- Élaboration du tableau des investissements et leurs coûts;
- Élaboration du tableau d'amortissement technique;
- Estimation du Fonds de Roulement (FDR);
- Élaboration de l'Échéancier des flux financiers (EFF);
- Détermination de la rentabilité du projet suivant différents critères

### *2- Analyse financière détaillée (AFD)*

L'analyse financière détaillée (AFD) porte sur l'étude approfondie de la variante choisie lors de l'AFS. Elle va y intégrer la technologie comptable.

Elle a pour but de :

- Mettre au point le plan de financement détaillé ;
- Vérifier la capacité de remboursement des emprunts et de renouvellement de matériel ;
- Calculer la rentabilité définitive du projet du point de vue des actionnaires et des capitaux investis.

L'AFD commence là où s'est arrêté l'AFS, c'est-à-dire à l'échéancier des flux financiers correspondant au schéma technique retenu. L'on procède ensuite successivement à :

- l'établissement du tableau des amortissements avec prise en compte des renouvellements ;

- la définition du schéma de financement (fonds propres crédits, subventions éventuelles....) et établissement du tableau de remboursement des emprunts ;
- l'établissement des comptes d'exploitation prévisionnels en vue de l'évaluation de la capacité maximum d'autofinancement en monnaie courante ;
- l'établissement du tableau d'équilibre des ressources et des emplois des fonds et de trésorerie prévisionnelle, dans l'optique de vérifier la présence d'un solde net de trésorerie cumulé toujours positif ;
- l'évaluation de la rentabilité définitive du projet.

#### VI-Analyse économique

L'analyse économique est une appréciation macro-économique du projet. Elle intéresse la collectivité, contrairement à l'analyse financière qui intéresse au premier chef, l'entrepreneur.

L'analyse économique des projets a pour principal objet de concevoir et de choisir des projets contribuant au bien être des pays et de leur population. L'analyse coût-avantages et les techniques apparentées d'évaluation économique sont appliquées à la détermination du taux maximal de rendement du capital investi dans un projet, facilitent une comparaison rationnelle des options disponibles et garantissent que les décisions en matière d'investissements se justifient sur le plan comptable. L'analyse économique peut aussi servir à recenser et à clarifier les questions qui se posent lors de la prise de décisions.

Elle est le résultat de la combinaison de coûts et avantages dans la perspective d'éclairer l'intérêt du projet pour la collectivité.

Deux méthodes sont en général utilisées pour analyser les projets sous l'angle économique : la méthode des effets et celle des prix de référence.

##### *1- Méthode des effets*

Elle consiste à décrire l'impact des effets d'un projet sur l'économie. Cet impact est mesuré à travers la valeur ajoutée supplémentaire engendrée par le projet et sa répartition au niveau des agents économiques concernés par le projet.

La méthode des effets est une méthode d'évaluation de projets et d'élaboration de programmations nationales de développement. Cette méthode propose une approche de calcul économique et de programmation de développement alternative à celle de la Banque mondiale. Introduction de Guirec Delanoë et Pierre Salama. Paris, Editions Published, 2008. (Extraits de ce livre dans le chapitre sur la Méthode des effets)

### *2- Méthode des prix de référence (MPR)*

Elle consiste à modifier le système de prix du marché par un système de prix théoriques ou de prix de référence (ou prix théorique, prix comptable, shadows prices, accounting prices, theory price ) qui est supposé exprimer de façon plus rigoureuse la valeur pour la collectivité des facteurs de production affectés au projet ainsi que les biens et services qu'il produit.<sup>19</sup>

#### **Justification de la méthode MPR**

Le moyen le plus fréquemment utilisé pour apprécier les coûts et les avantages d'un projet consiste à les comparer en termes monétaires. Les études financières sont effectuées en utilisant le système des prix du marché.

Ces prix observés ne reflètent la valeur économique des produits et services ("vraie valeur") que dans le contexte d'un marché de concurrence pure et parfaite (complète) dont les hypothèses sont : Atomicité ; Homogénéité ; Fluidité ; Transparence.

Or, dans un contexte réel, de nombreuses causes de distorsion apparaissent : existence de monopoles, économie ou des économies externes, pression fiscale et aides de l'état, etc. La méthode des prix de référence s'efforce donc de substituer aux prix du marché un système de prix cohérent et plus représentatif de la valeur réelle des biens économiques.

<sup>19</sup> Cours de la méthode des prix de références de Mr Traoré

## Section 4 : Méthodologie de travail

### I- Hypothèse de travail

L'extension d'une unité industrielle de fabrication de boissons aux fruits locaux est un projet de type productif qui a pour objet la disposition d'un cadre physique extensible, indépendant permettant de produire plus pour un marché de plus en plus important tout en préservant la qualité reconnue actuellement pour les produits et donc la valorisation des produits.

Il s'agit ici d'une entreprise qui a atteint sa capacité de production, dont la demande est supérieure à son offre. Elle n'arrive pas à honorer ses engagements vis-à-vis de ses clients à temps et elle doit inclure de nouvelles stratégies étant donné que dans un environnement concurrentiel, une entreprise doit intégrer d'autres activités qui lui permettront d'accroître des parts de marchés.

L'extension dans ce cas consiste à l'augmentation de la capacité de production, à utiliser d'autres conditionnements, à acquérir de nouveaux équipements, à intégrer d'autres stratégies pour la pérennisation de l'activité.

Il s'agit d'un projet d'extension dont la performance dépend de la qualité de sa conception. Cette hypothèse sera vérifiée à travers notre étude.

### II- Définition des variables

L'unité de production est une entité qui propose sur le marché des boissons aux fruits locaux.

La conception est donc la variable explicative de la performance du projet. La performance étant la variable expliquée.

La performance d'un projet ne dépend pas uniquement de sa conception. Plusieurs autres variables peuvent l'influencer tel que :

*La qualité de la gestion* : un projet bien conçu et mal géré peut voir sa performance compromise

*L'environnement externe* : un projet bien conçu et bien géré peut ne pas être performant à cause de l'environnement social et institutionnel.

Ces deux variables étant à l'étape actuelle difficile à cerner dans la mesure où nous ne sommes pas encore dans la phase de fonctionnement du projet, nous allons prendre uniquement la variable conception.

Les étapes de la conception de ce projet se feront à travers un plan d'affaire qui comprend l'étude de marché sur lequel se place l'entreprise, la concurrence, l'état de l'entreprise à travers les produits et services, le potentiel humain, les aspects juridiques et actionnariat, la stratégie de développement, objectifs et autres partenariats, les éléments financiers.

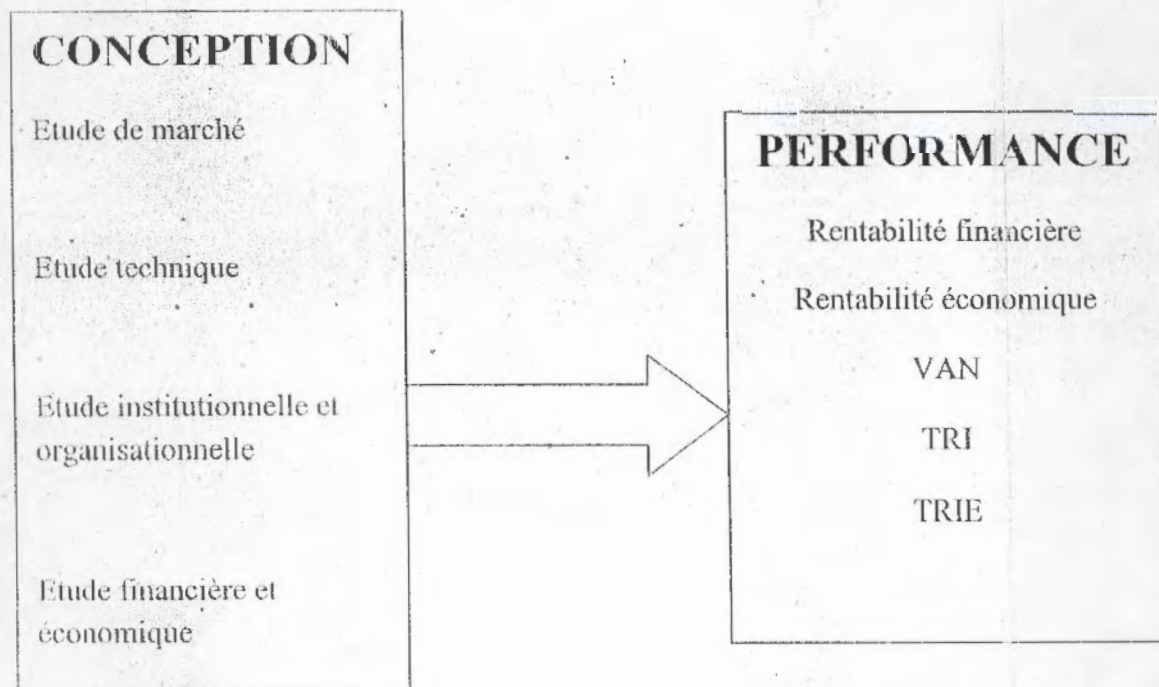
En résumé les facteurs de la conception sont : l'étude de marché, l'étude technique, l'étude institutionnelle et organisationnelle et enfin l'étude financière et économique.

### III- Modèle d'analyse

Mathématiquement la relation qui existe entre la conception et la performance sera traduite comme suit :  $P = f(C)$ , P étant la performance et C la conception. La relation traduit que P dépend de C, toutes les autres variantes étant considérées comme constantes.

Le modèle est représenté par le schéma suivant qui sera notre modèle d'analyse :

Schéma 1 : Modèle d'analyse



• Indicateurs des variables

Les indicateurs que nous avons jugés les plus pertinents pour une meilleure appréciation de la rentabilité d'un projet sur le plan financier et économique sont : la VAN, le TRI, le TRIE, étant donné qu'ils sont la traduction des indicateurs de performance. Les indicateurs de la conception seront résumés dans le tableau suivant :

**Tableau 1 :** Indicateurs de la variable de conception

Acteurs de la conception	Indicateurs de la variable conception
<p>ETUDE DE MARCHÉ</p>	<p>L'offre                      La production actuelle de boissons de fruits locaux                      Les principaux concurrents directs de l'entreprise                      Le positionnement des concurrents                      L'image de marque                      Les parts de marchés des concurrents                      Les concurrents indirects                      Le nombre de fournisseurs                      L'existence des matières premières</p> <p>Les caractéristiques des produits offerts                      La qualité</p> <p>La gamme de produits                      Le conditionnement                      Le réseau de distribution                      Les prix pratiqués                      Le positionnement du produit                      Le SWOT ( Strengths, Weaknesses, Opportunites, Menaces)                      La demande</p> <p>Les différents types de boissons souhaités                      La qualité exigée                      Le conditionnement exigé                      Les sources d'approvisionnement                      Les segments de marché                      Les différents types de clientèle</p>
<p>ETUDE TECHNIQUE</p>	<p>Les types de boissons produits                      Les différents conditionnements                      Les types d'installations techniques                      Les investissements d'infrastructures existantes                      Les investissements en matériel existants et nouveaux                      Les dépenses d'exploitation</p> <p>L'implantation</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le dimensionnement</li> <li>La relocalisation du projet</li> <li>Le coût des investissements physiques</li> </ul>
<b>ETUDE INSTITUTIONNELLE ET ORGANISATIONNELLE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La réorganisation des postes</li> <li>Les différents postes de travail</li> <li>Les compétences du personnel</li> <li>Le statut juridique du projet</li> </ul>
<b>ETUDE FINANCIERE ET ECONOMIQUE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les échéanciers de flux financiers</li> <li>Le plan de financement</li> <li>La dotation aux amortissements</li> <li>L'échéancier de remboursement de l'emprunt</li> <li>Les comptes de résultat prévisionnel</li> <li>Le tableau des ressources et emplois de fonds</li> <li>Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)</li> <li>La Valeur Ajoutée Directe VAD</li> <li>La Valeur Ajoutée Indirecte VAI</li> <li>Le taux de rentabilité économique (TRIE)</li> </ul>

**DEUXIEME PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE,  
DES RESULTATS DE L'ETUDE, ENSEIGNEMENTS ET  
RECOMMANDATIONS**

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## **Chapitre 1 : Présentation de l'entreprise de jus de fruits « MAGNIFICAT »**

### **Section 1 : Présentation Générale de l'entreprise MAGNIFICAT**

#### **I- Contexte de création de l'entreprise MAGNIFICAT**

Dans les années 1990, plusieurs entreprises béninoises ont congédié leurs employés du fait de la crise qu'elles connaissaient. Cet état de choses a augmenté le taux de chômage. Pour créer leurs propres business et de ce fait réduire le taux de chômage, plusieurs entreprises agro alimentaires ont vu le jour. C'est ainsi qu'une entreprise agro alimentaire : MAGNIFICAT, de transformation de jus de fruits « ALLOTCHOU » qui signifie « de mes propres mains » existe depuis 1996.

Cette unité de transformation existe donc depuis plus de 15 ans et transforme les fruits locaux en jus et les commercialise sur le marché. Cette entreprise a été créée suite aux difficultés de trouver de l'emploi, à la passion de créer de l'emploi et donc d'entreprendre.

Aujourd'hui elle a un projet, qui s'inscrit dans la logique d'agrandir cette entreprise et de ce fait participer au développement du pays.

#### **II- Présentation du dirigeant et de son équipe**

L'entreprise est dirigée par Madame DJVOH Félicité, technicienne supérieure en mécanique industrielle de formation. Agée de 55 ans aujourd'hui, elle a travaillé à la SOBETEX « Société Béninoise de Textile » après l'obtention de son diplôme universitaire au service maintenance et dessins pendant 10 ans.

En 1993 elle fût compressée par la SOBETEX où elle travaillait vu la période critique que traversait tout le Bénin en matière d'emploi. Suite donc à cela, elle s'est lancée dans la transformation des fruits en boissons pour lutter contre le chômage. Elle reçut, des formations sur la transformation des fruits et légumes (confitures et sirops) financé par la Cellule d'Appui Technique (CAT) qui aide les jeunes entrepreneurs dans le cadre du Programme de Relance du Secteur Privé (PRSP). En Avril 1993, elle commença à fabriquer les jus dans un cadre physique restreint dans son domicile. C'est en septembre 2003 que la création de cette entreprise a été formelle. Motivée par son mari, ingénieur

agronome et consultant international en nutrition et technologie alimentaire, qui l'a formé et donc enseigné les méthodes et art de transformation des fruits en boissons, elle s'est adonnée à cette activité qu'elle exerce depuis près de 16 ans. Elle participe régulièrement aux foires organisées au Bénin et en Afrique où elle reçut deux trophées en 2003 dont un pour la meilleure transformation de fruits tropicaux et un autre pour le meilleur accueil des clients aux stands de ventes.

Elle dirige une équipe de 10 personnes, composée :

- d'un ingénieur agronome en technologie alimentaire qui s'occupe de la qualité et du contrôle des produits, donne régulièrement des conseils et des formations en matière de transformation, de propreté, et d'hygiène aux ouvrières ;
- d'un comptable qui lui établit régulièrement les comptes ;
- d'un agent, chargé de la distribution des produits ;
- d'un agent commercial pour la prospection de nouveaux clients et de nouveaux marchés ;
- de quatre (4) ouvrières pour la production des jus ;
- d'une ouvrière pour l'étiquetage des bouteilles ;
- d'une ouvrière pour le lavage des bouteilles.

### III- Organisation de l'entreprise

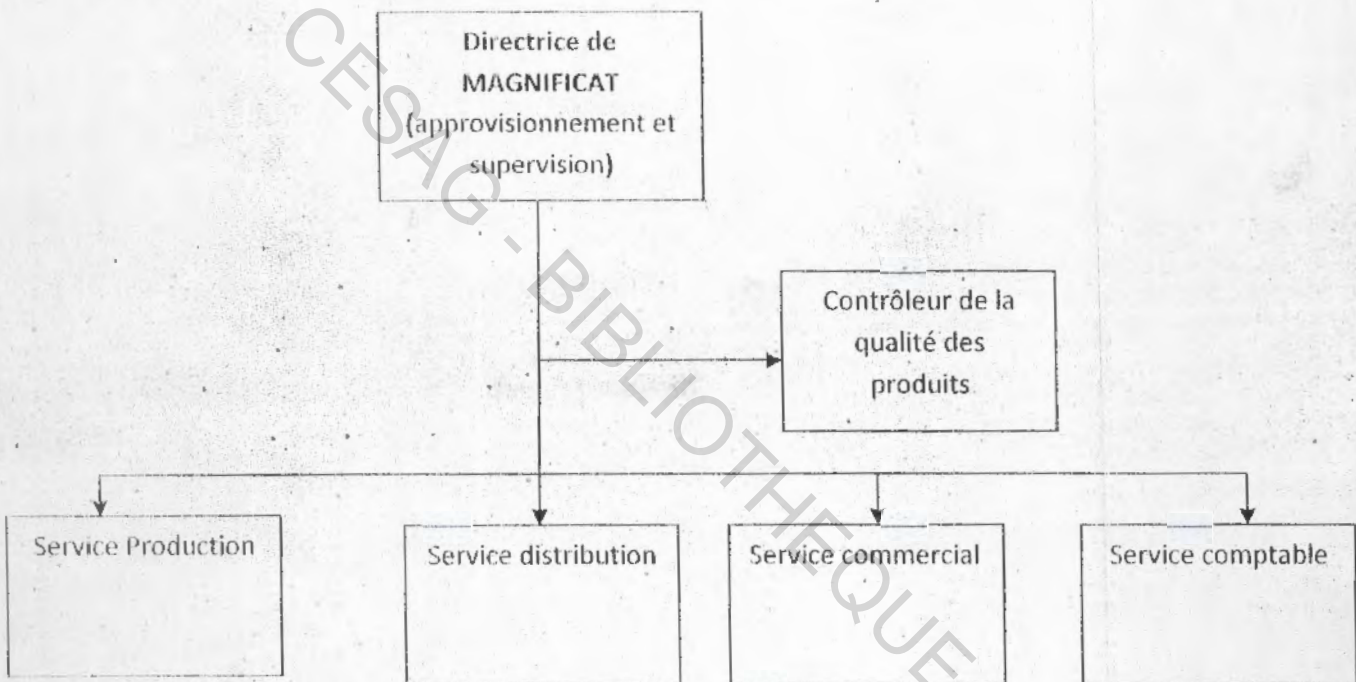
L'entreprise MAGNIFICAT productrice de jus de fruits « ALLOTCHOU » est une unité de transformation semi industrielle aujourd'hui installée à Ekpè, avec un capital de 2 000 000 FCFA, qui fonctionne du lundi au samedi de 8H à 18 H. Elle est enregistrée au registre de commerce et de crédit mobilier RCM de Porto-Novo depuis le 24 Septembre 2003 sous le Numéro RB Porto- Novo 20036A6554. Son numéro d'immatriculation à l'INSAE est : 5975225219232.

L'activité est organisée en chef de file et les opérations de transformation se succèdent.

La directrice de l'usine travaille en étroite collaboration avec ses employés et est attentive aux craintes et suggestions de ses ouvriers ce qui facilite le bon déroulement des activités et favorise un climat favorable au sein de l'entreprise. La communication est par conséquent fluide.

L'organigramme de l'entreprise se présente comme suit :

**Figure 1** : Organigramme actuel de la structure Magnificat



#### **IV- Présentation des activités**

L'entreprise MAGNIFICAT mène plusieurs activités tels que :

- L'approvisionnement des fruits locaux, des emballages : la directrice de l'entreprise s'occupe personnellement de cette tâche. Elle traite avec trois fournisseurs qui lui livrent les différents fruits ananas, mangè, goyave, gingembre, pain de singe. L'ananas est le fruit que l'on trouve durant toute l'année, les autres fruits étant saisonniers. Elle s'approvisionne aussi quelquefois au marché Dantopka (le plus

grand marché de l'Afrique de l'Ouest). En ce qui concerne les emballages, elle se fait livrer par un fournisseur.

- La production des jus de fruits qui consiste à la transformation des fruits en jus ou nectar. Cette transformation se fait par les ouvrières chargées de la production et sous la supervision de la directrice ;
- La distribution des produits consiste à livrer les produits aux clients de l'entreprise qui sont : les maquis, restaurants, hôtels, supermarchés, les personnes privées, les cantines d'hôpitaux, les buvettes et autres. Elle est effectuée par l'agent en charge de la distribution qui livre en regroupant les commandes. Son travail est temporaire.
- La commercialisation des produits : Elle est exécutée par un agent commercial qui a pour rôle de chercher de nouveaux clients pour l'entreprise et pour la promotion de l'entreprise ;
- Le contrôle des produits : il se fait par l'ingénieur qui effectue le contrôle sanitaire des produits, de la production à la distribution ;
- La comptabilité quant à elle est assurée par un agent comptable qui tient régulièrement les comptes de la société dans un journal.

### *1- Production des jus de fruits*

La production de jus de fruits accroît chaque année vue l'augmentation des clients.

L'entreprise Magnificat produit plusieurs catégories de jus de fruits ceci étant son atout principal. La production de jus de fruits durant ces 3 dernières années se présente comme ci-après.

**Tableau 2** : Etat récapitulatif annuel de production de boissons de fruits de 2008 à 2010

Produits (litres)	2008	2009	2010
Jus d'ananas	7 200	12 600	14 400
Jus de gingembre	720	1 400	1 440
Jus de baobab	-	1 800	2 160
Nectar de mangue	3 600	3 900	4 200
Nectar de goyave	900	1 200	1 800

Source : Extrait des livres du journal de l'entreprise

• Prix des matières premières

En ce qui concerne le prix des matières premières le tableau ci dessous recense les différents prix.

**Tableau 3:** Prix des matières premières sur le marché béninois

Matières premières	Prix par KG
Ananas	Entre 40F et 60 F
Gingembre	Entre 400F et 700F
Baobab	Entre 400F et 700F
Mangue	Entre 75F et 85 F
Goyave	Entre 700F et 800F

Source : Extrait des livres du journal de l'entreprise

**2- Commercialisation des jus de fruits**

L'entreprise livre ses produits dans les supermarchés, les maquis, restaurants, hôtels, cantine d'hôpitaux, personnes privées etc.

L'entreprise Magnificat a fixé ses prix compte tenu des prix fixés par les autres producteurs de jus de fruits et par rapport aux prix fixés par la SOBEBRA (Société Béninoise de Brasserie). Les prix de différentes boissons ALLOTCHÉOU figurent dans le tableau ci après.

**Tableau 4 :** Prix des boissons de fruits « ALLOTCHÉOU »

Prix des boissons de fruits	Prix de détails (Casier de 24 bouteilles de 25 cl)	Prix de gros (Casier de 24 bouteilles de 25 cl)
Ananas	5000 F	4000 F
Gingembre	5000 F	4500 F
Baobab	5000 F	4500 F
Mangue	6000 F	5500 F
Goyave	7000 F	6500 F

Source : Extrait des livres du journal de l'entreprise

### V- Présentation du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'unité MAGNIFICAT des 3 dernières années se présente ainsi :

**Tableau 5** : Chiffre d'affaires de l'unité Magnificat des 3 dernières années

Chiffre d'affaires	2008	2009	2010
ANANAS	5 760 000	10 080 000	14 525 000
GINGEMBRE	576 000	1 120 000	1 650 000
MANGUE	3 000 000	3 250 000	4 175 000
BAOBAB	-	1 440 000	2 128 000
GOYAVE	975 000	1 300 000	2 800 000
<b>TOTAL</b>	<b>10 311 000</b>	<b>17 190 000</b>	<b>25 278 000</b>

Source : Extrait des livres du journal de l'entreprise

Le chiffre d'affaires de l'entreprise croît chaque année. Ceci montre la demande est de plus en forte des clients.

Il est à noter que l'entreprise ALLOTCHOU est une entreprise qui fonctionne sur fonds propres et réalise un réel profit. Aujourd'hui, elle souhaite s'agrandir, disposer d'un cadre physique extensible et des équipements performants pour la transformation et la production, changer et améliorer les conditionnements, augmenter sa capacité de production et aller sur d'autres marchés pour proposer des jus toujours performants et défiant toute concurrence.

### Section 2 : Analyse de l'entreprise

#### I- Analyse SWOT de l'entreprise

Ce tableau recense les forces et faiblesses de l'entreprise du point de vue interne, les opportunités qui s'offrent à elle et les menaces qu'elle encourt.

**Tableau 6** : Tableau SWOT de l'entreprise Magnificat

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Entreprise dont les jus sont connus sur le marché	Insuffisance de la promotion et de la valorisation des jus
Niveau de qualification des dirigeants	Insuffisance de main d'œuvre

Jus de meilleure qualité Expérience dans le domaine Connaissance du marché, des concurrents Entreprise commercialisant plusieurs variétés de jus Entreprise déterminante Entreprise ayant l'exclusivité dans la fabrication de certains jus	Absence de publicité Insuffisance d'équipements performants Inexistence de stratégie marketing Insuffisance d'agents commerciaux Absence de partenaires financiers
<b>OPPORTUNITES</b> L'Etat encourage les transformateurs des produits agricoles Financement d'équipements par la CAT Demande des produits naturels par les consommateurs Partenaires prêts à participer au financement du projet	<b>MENACES</b> Certains concurrents performant leurs conditionnements Importation importante de l'ananas Ouverture du marché aux produits importés

## II-Stratégie marketing

L'entreprise Magnificat a un seul agent commercial qui lui fait la promotion de ses jus. La stratégie utilisée par l'entreprise concerne les éléments ci-après :

- Au prix : l'entreprise s'aligne sur le prix en ce qui concerne le jus d'ananas et par rapport aux boissons de la SOBEBRA, mais par rapport aux autres jus elle pratique un prix compte tenu du coût de revient des jus ;
- En ce qui concerne le produit, elle offre différents produits, elle fait de la diversification ;
- En ce qui concerne la promotion l'entreprise Magnificat a un seul agent commercial qui lui fait la promotion de ses jus ;

### **III- Méthodes de recueil des données**

Les informations qui nous permettront de réaliser cette étude sont obtenues à partir de 3 méthodes : la revue documentaire, le questionnaire et les entretiens directs.

Pour mener notre étude de marché, les moyens suscités nous aideront à collecter les informations suivantes :

- Les statistiques sur la production annuelle des différents fruits locaux ;
- la consommation des boissons aux fruits locaux et boissons importés (ici une enquête auprès de 100 consommateurs permettra d'évaluer les quantités de boissons importés et locaux consommés par mois) ;
- Les difficultés rencontrées pour l'extension de l'unité de transformation auprès de deux (02) entreprises plus performantes que l'entreprise MAGNIFICAT ;
- Les importations et exportations de jus de fruits des 3 années précédentes ;

Pour le traitement des données, notamment dans le cadre des analyses financières et économiques, nous avons eu recours au tableur Excel.

## **Chapitre 2 : Présentation des résultats de l'étude**

### **Section I : Etude de marché**

#### **I- La nature du marché**

Le secteur d'activité concerné est l'industrie. La population du Bénin est estimée à environ 8 millions d'habitants. Le marché de jus de fruits est à dimension internationale. Ce marché existe depuis près de 16 ans. Les produits offerts sont les jus de fruits et les nectars. Les acteurs du marché sont les concurrents directs tels que ceux qui proposent les jus de fruits et nectars qui sont au nombre de 32, et les concurrents indirects proposant les produits de substitutions tels que les sirops, les chips qui sont au nombre de 6.

Le marché est réglementé et il existe environ 32 transformateurs des fruits locaux agréés auprès du RCCM. Ils produisent environ 333 272 bouteilles de 25 cl par mois de



boissons aux différents fruits locaux<sup>20</sup>. L'entreprise AMAZONE est celle qui a la plus grande capacité de production soit 3000 bouteilles de 25 cl par jour, soit environ 72 000 bouteilles par mois. Mais elle n'est pas le concurrent principal sur le marché national car elle exporte ses produits. JUNATAS, sont les concurrents principales de Magnificat.

## **1- Analyse de l'offre**

### ***1.1. La production locale de boissons naturelles aux fruits locaux***

Les différents producteurs de boissons aux fruits locaux offrent différents jus de fruits tels que les jus d'ananas, de gingembre, de bissap, des nectars de mangues, de papayes, le pain de singe. Sur environ 32 producteurs de ses boissons, environ 7 propose quelques variétés de jus aux différents fruits. Ceci est dû à une faible production et à la saisonnalité des différents fruits et la difficulté de les avoir à part l'ananas qui est un produit non saisonnier.

**Tableau 7** : Tableau recensant la production nationale des fruits (en tonnes)

	2006	2007	2008	2009
Ananas	80 055	135 912	136 123	145 230
Mangues et goyaves	11 000	12 500	13 000	14 000

Source : INSAE

### ***1.2. Les importations béninoises de jus de fruits***

Le Bénin est un pays qui importe différents jus de fruits. En 2006 les importations de boissons non alcoolisées s'élevaient à 4636 tonnes et en 2008 de 7284 tonnes. On note une augmentation de 2648 tonnes de boissons non alcoolisées.

## **2- Analyse de la demande**

### ***2.1. La demande de boissons aux fruits locaux***

<sup>20</sup> Catalogue des producteurs du secteur de l'agroalimentaire au Bénin 1<sup>ère</sup> édition 2010

Il n'existe pas de données statistiques sur la consommation nationale de boissons aux fruits locaux. Elle fera l'objet d'une estimation.

A travers notre enquête, sur les 100 consommateurs questionnés seulement 35 consomment fréquemment les boissons locaux et environ 1 casier de jus par mois. Les autres n'en consomment que rarement comme à l'occasion des cérémonies. Les raisons données sont :

- La non connaissance de ses produits
- L'emballage non attrayant
- Jus de mauvaise qualité à la consommation
- La non proximité des jus comme les boissons importées (Sprite, Coca-Cola)

L'enquête nous a permis de savoir que la demande en boissons locaux est grandissante. L'un des plus grands producteurs de jus locaux nous ont révélés qu'ils vendaient environ 13 800 casiers de jus d'ananas par an soit environ d'affaire de 69 000 000 de FCFA.

### **2.1. Exportations béninoises de boissons aux fruits locaux**

Il n'existe pas de statistiques sur l'exportation de boissons locales. Nos enquêtes nous ont permis de savoir que peu de producteurs exportent leurs produits. Les différents pays de destination sont : le Niger, le Mali, Nigéria, Togo, Burkina Faso.

## **II- La situation de référence de l'entreprise**

Magnificat est une entreprise individuelle. Sa capacité de production est de 5040 litres par mois. Sa part de marché est estimé à 3,16% du volume du marché estimée environ à 799 852 800 FCFA ( INSAE). L'entreprise a atteint sa capacité de production et n'arrive plus à satisfaire sa clientèle dans les meilleurs délais. Elle est obligée de reporter les livraisons à plus ou moins 2 jours. Elle dispose d'une machine (broyeur) dont la capacité est de 210 litres par jours. Ses matériels de transformation sont pour la plupart artisanales sauf le pasteurisateur, le capsuleur. Elle ne dispose pas de matériels performants

permettant de produire plus et de gagner plus de temps. Sur le marché elle est le deuxième concurrent de taille face à JUNATAS.

### III- Le type de clientèle

Les clients de ce marché de jus de fruits sont les particuliers, les restaurants, les maquis, les hôtels, les entreprises, les supermarchés, les ménages etc. Il est important pour Magnificat de connaître l'appréciation que font les potentiels clients sur les produits offerts, leurs besoins, leurs sensibilités par rapport au produits puisque qu'elle veut améliorer la qualité de ses produits en proposant des produits dans de nouveaux conditionnements.

### IV- Appréciation qualitative des produits par les clients

Ces éléments d'appréciation découlent de l'exploitation des questionnaires d'enquête sur les consommateurs. Ce questionnaire a été conçu pour faire la comparaison entre les jus locaux et les jus importés.

- ❖ Il ressort de cette enquête que, les boissons sucrées telles que Coca-cola, Sprite Fanta et les boissons alcoolisées dominant chez les consommateurs par rapport aux jus locaux. On a constaté qu'à l'occasion des fêtes, des cérémonies religieuses, les jus locaux passent en 3<sup>ème</sup> position (20%) après les boissons alcoolisées (40%) et les boissons sucrées (23%). Les cannettes importées viennent en 4<sup>ème</sup> position (17%). Les jus importés en bricks carton ou les jus à base de poudre et essence importées ne sont pas consommés lors des cérémonies et fêtes religieuses.

Par contre en période normale les jus locaux viennent en 3<sup>ème</sup> position (16%) après les boissons alcoolisées (38%) et les boissons sucrées (30%). Les jus importés en carton viennent en 4<sup>ème</sup> position (10%), et les canettes en 5<sup>ème</sup> position (6%).

- ❖ 80% des consommateurs sont prêts à consommer les jus locaux à condition que ses jus soient :
  - De bonne qualité (meilleur goût, sans colorant) ;
  - Ayant un emballage attirant ;

- Jus pas trop cher ;
- Facile à transporter ;
- Disponible partout.
- ❖ En ce qui concerne les conditionnements :
  - 60% préféreraient les jus en cartons; pour les raisons ci après : facile à transporter, jetable et sans contrainte de rendre les bouteilles.
  - 30% préfèrent les bouteilles, pour les raisons ci après : on voit le jus à travers et on sait ce que l'on consomme.
  - 10% préfèrent les bouteilles en plastique parce qu'ils sont non cassables
- ❖ L'ordre de préférence des boissons aux fruits locaux peut se résumer dans le tableau ci-après.

**Tableau 8** : Ordre de préférence des boissons aux fruits locaux

Variétés de fruits	Taux de préférence
Ananas	30%
Mangue	26%
Baobab	20%
Goyave	15%
Gingembre	5%
Papaye	4%

- ❖ Une enquête chez les restaurants et hôtels nous ont permis de savoir que 60 clients sur 100 réclament les jus pressés ou en bouteilles.

Les réponses sont assez variées en ce qui concerne le prix auquel les consommateurs aimeraient acheter le litre d'un jus. Une moyenne arithmétique nous donne un prix de 960 FCFA / litre.

## Section 2 : Analyse de la concurrence et stratégie marketing

### I- Analyse de la concurrence

Trente deux (32) producteurs environ de transformation de fruits locaux se lancent une concurrence pure et parfaite. Sur les 32, 30 produisent le jus d'ananas. En plus de ses concurrents s'ajoutent les produits importés et les produits de la brasserie. A travers nos investigations nous avons pu constater que la concurrence est très rude surtout au niveau des prix car tous les fabricants locaux utilisent le même type d'emballage et la même capacité de bouteille. Puisque aucune règle ne régit le prix de ses produits ils pratiquent des prix bas pour pouvoir arracher le marché à leurs concurrents. Les principaux concurrents directs de l'entreprise sont JUNATAS et Amazone tous deux localisés à Cotonou.

A travers nos investigations, on a pu tirer quelques informations qui nous permettent de dégager quelques observations tels que :

Leurs stratégies est qu'ils rabaissent les prix de leurs produits pour conquérir les nouveaux marchés. Elles ont une capacité de production supérieure à celle de Magnificat et leur main d'œuvre est nettement plus grande. Il faut souligner qu'Amazone produit l'ananas qu'il transforme. Leur point faible par rapport au projet est qu'ils transforment qu'une seule variété de jus de fruits (Jus d'ananas). Ces deux unités ne commercialisent pas leurs produits dans les autres régions du Bénin. Ils n'envisage pas pour l'instant de changer de conditionnements faute de moyens.

Les éléments de différenciations par rapport au projet est que Magnificat compte agrandir son entreprise en construisant d'autres locaux de travail, de recruter plus de personnel, d'augmenter sa capacité de production en acquérant d'autres matériels performants, améliorer l'image de ses jus en ajoutant à son conditionnement initial, d'autres conditionnements, améliorer son image de marque, et améliorer sa stratégie en investissant dans les équipements, dans la publicité.

Notons que la société Magnificat est la seule à proposer une grande variété de jus de fruits

Les prix des différents jus pratiqués sur le marché se trouvent dans le tableau ci-après :

Tableau 9 : Prix des différents jus pratiqué sur le marché

	Prix de gros	Prix de détail
Jus d'ananas	3800	5000
Jus de gingembre	4500	5500
Nectar de mangue	5500	6000
Nectar de papaye.	5000	6000
Nectar de goyave	6500	7000 exclusivité Magnificat
Jus de baobab	4000	5000

- ❖ De cette étude on remarque que les consommateurs sont prêts à consommer les produits locaux à condition que les produits soient améliorés et soient disponibles.

MAGNIFICAT rencontre des problèmes car elle n'arrive pas à satisfaire sa demande qui commence à devenir importante. En plus elle voudrait améliorer les conditionnements afin d'avoir une plus grande clientèle.

La capacité de production de MAGNIFICAT est actuellement de 840 bouteilles par jour soit 210 litres de jus par jour.

MAGNIFICAT voudrait gagner le huitième du marché des jus importés et augmenter sa capacité de production à 20 000 litres de jus par mois toutes variétés soit 834 litres par jour.

## **II -Stratégie marketing**

Lors des divers entretiens avec les divers transformateurs, certains transformateurs nous ont confié qu'ils ne font pas de la publicité à leurs produits. La stratégie utilisée par ses transformateurs est le marketing de proximité, les producteurs vont directement proposer leurs produits aux restaurants, aux supermarchés, aux clients.

En ce qui concerne le produit la qualité du jus n'est pas meilleur chez tous les producteurs. Ils ne sont pas tous certifiés.

La stratégie à mettre en œuvre par MAGNIFICAT est la recherche de prestige. Autrement dit elle va changer ses conditionnements, produire des jus plus transportables et consommables partout.

La cible de nos produits serait la même à laquelle s'ajouteraient les universités. Les produits étant seulement à Cotonou et à Porto- Novo, MAGNIFICAT compte aussi distribuer ses produits dans les hôtels, maquis, restaurants des autres villes du Bénin.

Les produits resteront naturels, sans colorant ni conservateur. En effet, les produits seront préparés en suivant les normes internationales et seront présentés dans les boîtes cartonnées. Elle compte aussi demander la certification ISO.

En ce qui concerne la politique de prix elle suivra :

- La logique de rentabilité d'abord : il faut réaliser une marge
- La logique du marché ensuite

Le projet pratiquera les prix en fonction de sa rentabilité et en tenant compte du marché.

En ce qui concerne la politique de distribution, le projet va développer un effort publicitaire ; soit 1% du chiffre d'affaires annuel sera consacré à la publicité. La société utilisera les moyens ci après :

- La publicité à la télé, la radio, les journaux, les posters géants etc
- La promotion des ventes
- Les relations publiques : organisation de visites d'entreprise, dossiers de presse sur l'entreprise

Rappelons que Magnificat a une certaine vision du marché et connaît bien ses concurrents.

Il n'existe aucune entreprise qui pour l'instant envisage de faire les mêmes produits donc ceci permettra à la société de vite se mettre en place et de raffer une grande part de marché, surtout celle des produits importés.

### Section 3 : Etat de l'entreprise

#### I- Les produits et ses services

L'unité transformera les mêmes fruits qu'auparavant. On peut citer l'ananas, la mangue, la goyave, et du gingembre.

Rappelons que seuls, l'ananas et le gingembre, sont disponibles en toute saison. Les autres fruits étant saisonniers. Elle ne désire plus produire le pain de singe car ce produit pour l'instant ne lui est pas trop rentable.

En temps réel l'unité produit suffisamment les nectars de mangues et de goyaves et arrive à avoir une production de 6 mois. Pour avoir les nectars de mangues et de goyaves en toute saison, l'entreprise augmentera ses équipements, maximisera la production des nectars pour toute une année. L'usine compte maximiser les autres productions et ne produire que les nectars dans la période de production de ses fruits.

Les produits à commercialiser seront les jus de fruits et les nectars.

#### .Conditionnement

Les conditionnements prévus sont les boissons ambiantes dans les boites cartonnées de format : 50 cl, 100 cl et 200 cl.

Ces formats sont plus adaptés au marché que nous visons

#### La capacité de production

- Horaire 209L : la capacité a été choisie en fonction de la taille du marché
- Journalière : 836 Litres, les machines fonctionneront 4 heures par jour
- Mensuelle : à raison de 24 jours : on aura environ 20 000 litres
- Annuelle : 220 000 litres a raison de 11 mois dans l'année.



## II- Le potentiel humain de l'entreprise

### • Présentation des membres clés du projet

L'unité Magnificat est dirigée par une femme qui a des compétences en génie civil puis 16 ans d'expériences dans la transformation des fruits en boissons et sirops. Les diverses formations et les foires auxquelles elle a participé font qu'elle a une expérience solide et une connaissance du secteur.

Le projet compte recruter d'autres ouvriers qui ont un certain niveau et qui seront formés. Le projet compte conserver son ancien ingénieur agronome et son comptable. En plus des de l'agent commercial, le projet compte recruter un autre agent commercial, un responsable marketing, un chef du service technique, un technicien de maintenance, un électromécanicien, un gardien et des chauffeurs.

Ce nouveau potentiel humain sera un atout pour l'entreprise.

**Tableau 10** : Tableau présentant le potentiel humain existant et nouveau de l'entreprise

Anciens personnels de Magnificat	Nouveaux personnels à recruter
- Directrice de Magnificat	- chef service technique
- ingénieur agronome	- chef service marketing
- agent commercial	- Technicien en maintenance
- ouvriers (6)	- agent commercial
- comptable	- électromécanicien
	- ouvriers (4)
	- gardiens
	- chauffeurs

- **Organisation du management et de l'équipe clé**

La structure organisationnelle de l'entreprise sera de type fonctionnel. L'organisation comprendra la direction et les services suivants :

- Le service technique
- Le service marketing

Le nombre d'employés sera restreint au début pour permettre à l'entreprise de rentrer dans ses fonds. L'entreprise recrutera au fur et à mesure en fonction de l'évolution du marché.

- **La direction du projet**

Elle sera dirigée par la directrice qui aura à sa charge la gestion de l'entreprise, d'en définir la stratégie de l'entreprise, d'entretenir des relations avec l'extérieur, de superviser les différents responsables des autres services, de planifier les opérations de production et de commercialisation, de gérer le personnel. Cette direction comprendra un comptable niveau BAC + 3 qui s'occupera de la gestion financière.

- **Le service marketing**

Ce service sera dirigé par une personne motivée ayant un BAC + 4 en marketing et action commerciale avec 3 ans d'expérience qui aura pour fonction de :

- Gérer le portefeuille clients
- Entretenir des relations avec la clientèle
- Chercher de nouveaux parts de marchés et suivre l'évolution (concurrence nouveaux besoins clients)
- Faire la promotion des produits

Ce service aura à sa charge 2 agents commerciaux qui l'aident dans sa mission

- **Le service technique**

Il sera dirigé par un ingénieur en technologie alimentaire avec 4 ans d'expérience.

Sa mission sera de suivre la production, de contrôler la qualité des produits et des matières premières, de suivre la chaîne de production.

Il aura à sa charge les ouvriers, l'électromécanicien et technicien de maintenance.

- **Les aspects juridiques et actionnariat**

- ✓ **Statut juridique**

La forme juridique est une société anonyme à responsabilité limitée avec un capital de 10 millions.

La moitié sera détenue par la directrice et le reste sera détenu par 2 autres actionnaires à raison de 2,5 millions par actionnaire. Le choix de cette nouvelle structure juridique permettra à l'entreprise de différencier son patrimoine personnel de celui de l'entreprise et donc de protéger les biens personnels de l'action des créanciers de l'entreprise.

- **Le fonctionnement de l'entreprise**

Magnificat en changeant de statut et en devenant une société, la directrice n'agira plus pour son propre compte, mais au nom et pour le compte de la société. Elle devra observer un certain formalisme et requérir l'autorisation de ses associés pour tous les actes importants touchant la vie de l'entreprise.

- **Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise**

Les bénéfices de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.

- **La rémunération des dirigeants**

Elle est fixée par les statuts ou par décision des associés

- **La responsabilité des associés**

Leur responsabilité sera limitée au montant de leurs apports, sauf s'ils ont commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.

Magnificat a adopté ce type de structure car la SARL est bien adaptée pour un projet impliquant quelques associés proches, et la structure permet de conserver le caractère familial de l'entreprise.

### **III- Définition technique des produits**

On distingue deux types de produits : les nectars de fruits et les jus de fruits.

En ce qui concerne le nectar de fruit et le jus de fruit, on ajoute à la pulpe raffinée ou à l'extrait liquide de l'eau, du sucre, et du citron. Pour les nectars, le fruit intervient dans une proportion de 25 % et pour le jus, le fruit intervient dans une proportion égale ou supérieure à 12 % de jus au minimum.

La particularité chez Magnificat est que le jus d'ananas est fait sans aucun ajout et que les autres jus sont sans colorant et la proportion de fruit est supérieure ou égale à 80%.

#### **• Description du procédé de fabrication et de conditionnement après la modernisation de l'entreprise**

Les variétés des fruits adaptés sont soumises à diverses opérations telles que le lavage des fruits, le triage, le dénoyautage et le raffinage. Les différents jus vont être produits suivant le processus établi par l'unité mais cette fois-ci avec des appareils de grandes capacités et adaptés.

Les étapes pour la transformation des fruits en boissons sont :

#### **✓ Opérations préliminaires**

Triage, nettoyage lavage, pesage, calibrage épluchage, parage, dénoyautage/épépinage, découpage, pressage, broyage, tamisage, clarification – Débourage, traitement par les agents de conservation

#### **✓ Triage**

Principe: Obtenir des fruits de maturité homogène et éliminer les fruits altérés et les débris foliacés

Méthodes:

- Artisanal (sur table)

Semi-industriel (tapis roulant caoutchouté)

✓ Nettoyage et lavage

Principe : Éliminer les impuretés, les résidus de pesticides et les micro-organismes superficiels

Méthodes

Brossage à sec des fruits, avec ou sans aspersion d'eau

Lavage

Trempe + eau salée (1-10%) ou solution de lessive de NaOH (0.1 – 5%) suivi de rinçage

Aspersion /Vaporisation

✓ Pesée

Principe : Évaluer

la quantité des matières premières livrées à l'unité de production

la quantité de fruits débarrassés de tous déchets

Les proportions d'ingrédients divers à utiliser

Les pertes de matières

Matériel : Balances

✓ Calibrage

Principe : Sélectionner des fruits de même taille et de même poids pour aboutir à une présentation homogène du produit fini et une meilleure efficacité de la technique de conservation

Méthode :

- Calibrage pondéré
- Calibrage volumétrique suivant le diamètre, la longueur/largeur ou l'épaisseur
- ✓ Epluchage

Principe : Éliminer la peau des fruits soit parce que non comestible soit pour améliorer l'efficacité de la transformation

Méthodes :

- Épluchage manuel
- Épluchage mécanique (abrasion, épluchage)
- Épluchage chimique
- Décorticage par percussion ou par cisaillement
- ✓ Parage – Dénoyautage - Épépinage

Parage : Éliminer les parties abîmées ou non comestibles des fruits (exceptés les noyaux et les pépins)

Dénoyautage - Epépinage: Éliminer les noyaux et les pépins (risque d'amertume prononcée dans le produit fini).

Ces opérations sont toujours indispensables, surtout en cas de contamination éventuelle par des résidus

- ✓ Découpage

Principe : Fruits de taille régulière et réduite pour diminuer la durée des opérations de transformation

Méthodes et matériel:

- Découpage manuel (couteaux et trancheurs inox)

Découpage mécanique (trancheurs coniques)

✓ Pressage

Principe : Extraire le jus de fruits tout en effectuant un tamisage de la pulpe

Méthodes et matériel:

Pressage manuel (presses à vis, à levier,)

Pressage mécanique (presses hydraulique, pneumatique, à tapis, à vis sans fin et centrifugeuses)

✓ Broyage

Principe : Réduire la chair des fruits en une suspension épaisse homogène (purée ou nectar)

Méthodes et matériel:

Broyage manuel (pilon et mortier)

Broyage mécanique (broyeurs à marteaux, à meules, à lames et dépulpeur)

✓ Extracteur par diffusion

Principe : Obtenir l'intégralité de l'extrait sec soluble des fruits par diffusion dans l'eau ou la vapeur d'eau

Matériel: Bacs

✓ Tamisage

Principe : Éliminer les particules ayant une granulométrie non désirée afin de parvenir à une homogénéité (Produits déshydratés)

Éliminer les particules les plus grossières (pépins et débris) et les morceaux de fruits non désagrégés qui risquent de nuire à l'homogénéité du produit

Méthodes et Matériel:

- Manuel (tamis en osier, toile de mousseline)
- Mécanique (tamis rotatifs grillagés ou tamis vibrants)
- ✓ Clarification, débouillage

Principe : Tirer du mout du fruit les composantes désagréables pour la dégustation ou nuisibles pour sa bonne tenue

Méthode naturelle :

- Décantation
- Fermentation pectique entraîne coagulation et remontée des pectines et gommes

Inconvénients : Production d'alcool

- ✓ Préchauffage.

Principe : Coagulation à  $T < 100^{\circ}\text{C}$  entraîne : Pas de fermentation, Dépôt de flavonoïdes et de tartrates de Ca ou de K

Matériel : Bacs de décantation ; Cuves en bois ou en inox

- ✓ Traitement par les agents de conservation

Principe : Limiter l'oxydation ; Assurer la protection contre les insectes ; Action antiseptique ; Limitation de l'évaporation ; Préserver la substance sensible comme la vitamine A

Méthodes et Matériel : Soufrage (Anhydride sulfureux,  $\text{SO}_2$ ) ; Sulfitage ; Ajout d'acide ascorbique ou citrique

- ✓ Désaération

Elle se réalise par écoulement de boissons à base de fruits dans une enceinte sous vide d'un désaérateur. Il s'agit d'éliminer l'oxygène pour éviter les altérations par oxydation.



✓ Pasteurisation

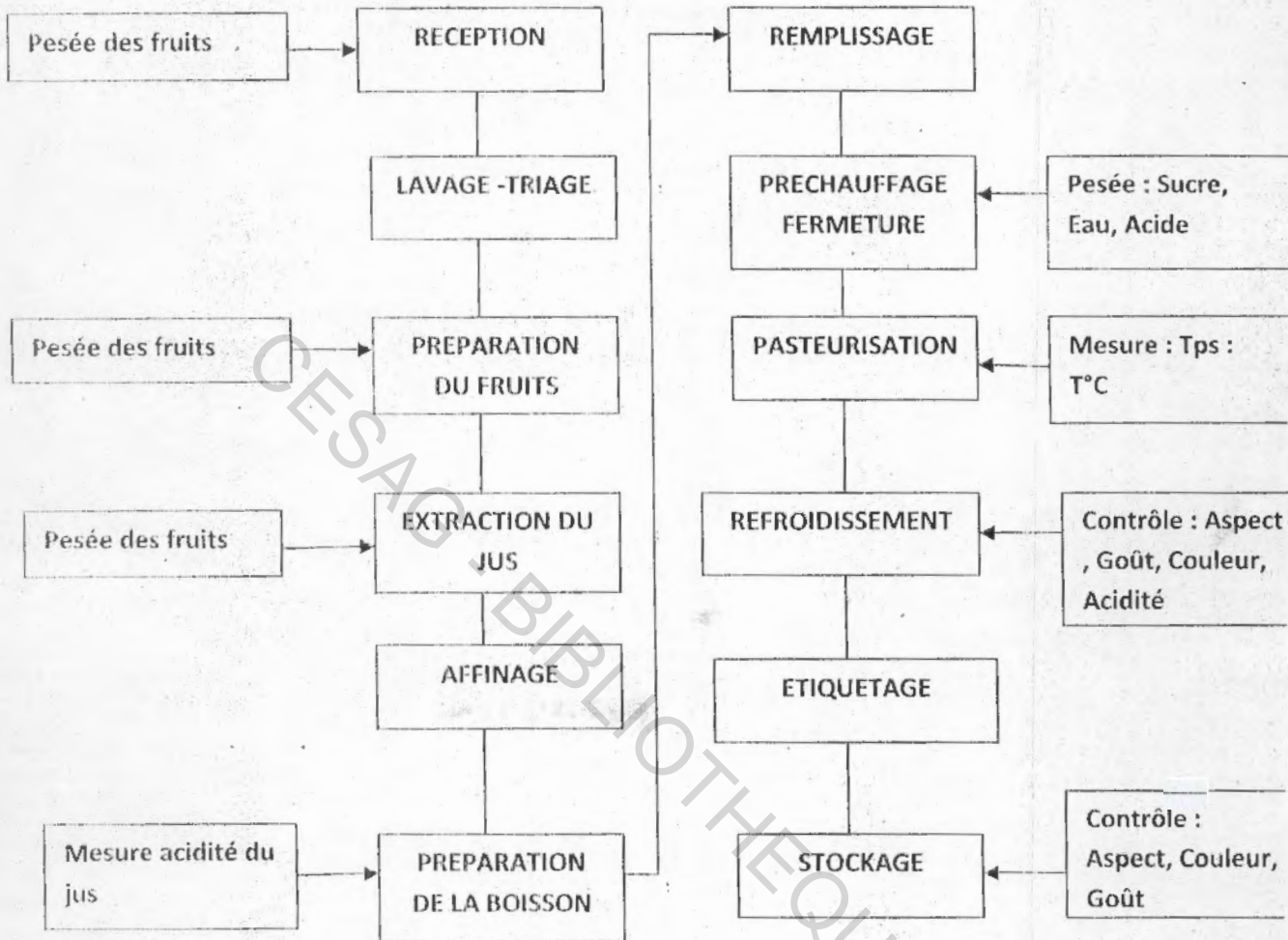
Elle se fera dans un pasteurisateur pouvant fonctionner sous pression. La pasteurisation flash en vrac des boissons est suivie d'une auto pasteurisation, c'est-à-dire l'introduction des boissons chaudes dans les boîtes cartonnées ou dans les bouteilles.

✓ Remplissage à chaud et auto- pasteurisation :

Le conditionnement doit intervenir rapidement après pasteurisation. Les boîtes cartonnées et bouteilles seront aussitôt fermées. La pasteurisation se fera entre 80° et 90° et permettra de détruire les micros organismes présents dans le jus.

Le dosage, le remplissage et la fermeture seront effectués avec une conditionneuse-doseuse.

Figure 2 : Nouveau processus de production des jus de fruits



#### • Détermination des quantités à produire

L'objectif de Magnificat est de satisfaire la demande de marché et d'étendre sa distribution dans les autres villes du Bénin.

Considérant que toute la population béninoise est susceptible de consommer des jus de fruits on peut dire que la taille du marché est la population du Bénin.

La part de marché recherché est d'atteindre les 10% du marché et devenir le leader sur le marché. La production de Magnificat en année de croisière sera de 220 000 litres répartis comme suit :

- Ananas : 110 000 litres soit 50 % de la production
- Mangue : 66 000 litres soit 30 % de la production totale
- Goyave : 33 000 litres soit 15 % de la production totale
- Gingembre : 11 000 litres soit 5 % de la production totale ;

L'unité produira 60 % la première année et 80 % la 2<sup>ème</sup> année

- **Détermination des quantités de matières premières et consommables**

Pour obtenir 1 litre de boisson selon le cas, on aura besoin des quantités de matières premières et consommables comme décrites ci-dessous.

**Tableau 11** : Tableau de détermination des quantités de matières premières et consommables

Boissons	Ananas	Mangue	Goyave	Gingembre
Matières premières (en g)	480	400	500	100
Sucre (en g)	-	74	100	135
Citron (en g)	-	4	4	4,5

**Détermination de matière premières en kilogramme pour chaque fruit**

Ananas :  $0,48 * 110\ 000 = 52\ 800$

Mangue :  $0,4 * 66\ 000 = 26\ 400$

Goyave :  $0,5 * 33\ 000 = 16\ 500$

Gingembre :  $0,1 * 11\ 000 = 1\ 100$

**Détermination du sucre nécessaire**

Mangue :  $0,074 * 66\ 000 = 4\ 884$

Goyave :  $0,100 * 33000 = 3300$

Gingembre :  $0,135 * 11\ 000 = 1485$

### Détermination du citron

Mangue :  $0,004 * 66\ 000 = 264$

Goyave :  $0,004 * 33000 = 132$

Gingembre :  $0,004 * 11\ 000 = 44$

## Section 4 : Stratégie de développement, objectifs et partenariats

### I- Stratégie de développement d'entreprise

Pour réussir son extension, Magnificat va s'allier à deux partenaires et aura recours à un emprunt afin d'acquérir des compétences manquantes. L'acquisition d'une technologie externe facilitera la finalisation du nouveau produit qu'est les jus de fruits naturels en cartons bricks.

- Calendrier d'exploitation
  - Les nouveaux produits seront finalisés en Octobre 2012
  - Ils seront commercialisés en début Novembre 2012
  - Les financements nécessaires doivent être mises en place en Mars 2012
  - Les moyens supplémentaires nécessaires à la réussite du projet (recrutements, acquisitions des technologies indispensables, croissance externe, etc) seront opérationnels en Avril.
- Part de marché

La part de marché objective est fixée à 10% et le délai que l'on s'accorde pour l'atteindre est de 4 ans. Notons que l'entreprise étant déjà sur le marché, elle a une part de marché estimé à 3%.

- Rentabilité

L'entreprise ne sera pas en mesure de dégager des bénéfices sur ses nouvelles activités la première année, mais elle espère dégager une bonne rentabilité à partir de la deuxième année ;

## **II- Stratégie de développement commercial de l'entreprise**

Ici il s'agit d'énoncer les stratégies retenues pour réaliser les objectifs commerciaux fixés. On analysera les produits, les prix, la distribution et la communication.

- Les aspects distinctifs du produit

L'entreprise utilise une marque qu'est ALLOTCHOU pour vendre son produit.

Les aspects différenciant du produit à mettre en avant sont : l'emballage qui est en carton facilement transportable et sans contrainte, la contenance qui est de 3 litres et qui donne le choix au client d'acquiescer la contenance qu'il veut, la fiabilité du produit qui a déjà fait ses preuves sur le marché.

- Stratégie prix

Les prix des produits seront fixés par rapport au prix de revient et les frais qui s'ajoutent. Ce prix sera fixé par rapport au revenu moyen du citoyen Béninois et prendra en compte tous les suggestions et remarques faits par les clients lors de l'enquête.

- Mode de distribution

Les canaux de distribution qui vont être utilisés sont : les grossistes et les détaillants. L'entreprise compte distribuer ses produits dans tous les supermarchés de Cotonou et des autres grandes villes du Bénin, les maquis et restaurants, les traiteurs, aux particuliers etc.

- Communication et plan marketing

Magnificat compte utiliser les moyens publicitaires tels que les affiches, les annonces ; la présence sur le lieu de vente, manifestation, démonstrations sont envisagés. Le budget prévu est 1% du chiffre d'affaire annuelle.

### III- Organisation technique

Nous allons présenter les équipements, et machines existants et nouveaux à acquérir, les véhicules, les approvisionnements d'éléments consommables et stockage.

- **Point sur les matériels et machines existants et nouveaux à acquérir**

L'entreprise Magnificat a très peu de machines de très petite capacité. L'entreprise a besoin de matériels performants et de nouvelles technologies. Le point des matériels existants et nouveaux se présente comme suit :

**Tableau 12** : point des matériels existants et nouveaux à acquérir

Matériels disponibles	Nombre	Matériels à acquérir	Nombre
- Broyeur électrique	01	- table de triage en inox	01
- pasteurisateur	01	- bacs de lavage	04
- capsuleur manuelle	01	- table de pelage	01
- une presse artisanale	01	- sceau en plastiques alimentaires	8
- ordinateurs	01	- Rape avec bac	01
- bacs de lavage	06	- presse hydraulique	01
- voiture	01	- mixeurs manuels	02
- chaises	02	- défibreur	02
- bureaux	01	- plastiques/ roulettes	04
		- cuves inox	05
		- bruleur	01
		- balace	03

	- pompe de transfert	01
	- brosse et bassin de lavage	01
	- Pastérisateur	01
	- remplissage	01
	- une bachée	01
	- salon d'accueil	01
	- chaises	10
	- ordinateurs	04
	- bureaux avec fauteuils	02
	- armoires de rangement	01
	- Photocopieur	01
	- groupe électrogène	

Magnificat voulant agrandir son entreprise aura besoin des matériels ayant une grande capacité de production. Pour cela elle devra investir dans des équipements de grande qualité.

Les équipements dont elle aura besoin sont inscrits dans le tableau suivant.

**Tableau 13** : tableau recensant le prix des différents équipements

Désignation	Quantité	Prix unitaire en euro	Prix FCFA
TRIAGE :			

Table de triage en inox	1		
4 bacs de lavage			
Table de pelage-dénoyautage	4	7060	4631056
	1		
Seau en plastiques alimentaires	8		
TOTAL		7060	4631056
EXTRACTION			
RAPE Rc2000 avec bac de réception des pulpes		1890	1239759
Presse hydraulique à cric manuel de 8 tonnes		2250	1475903
TOTAL		4140	2715662
MIXAGE			
mixeurs manuels type presse purée	2		
Défibreur	2	10.220	6703880
Plastiques/ roulettes pour la récupération des déchets et des pulpes	4		
cuves inox 500 litres avec thermomètre	2		
	1		



## Etude de faisabilité de l'extension d'une unité de transformation de jus de fruits au Bénin

I bruleur type maguerite			
TOTAL		10 220	6703880
FORMULATION			
Cuves en inox	3		
Balace de 1200 kg encastrable	1	10 270	6736678
Pompe de transfert inox A 20	1		
TOTAL		10 270	6736678
NETTOYAGE			
Brosse plus bassin de lavage		3620	2374564
Boule de lavage plus pompe			
TOTAL		3620	2374564
PASTERISATEUR		18 705	12269675
REPLISSAGE		850	557563
TOTAL GENERAL		54 865	35989081

Le coût des équipements s'élève à 35 989 081 sans les frais de transport.

- Investissements de nouveaux matériels

Investissements en matériels

☐ Matériels roulants

L'entreprise compte acquérir une bâchée pour l'achat de ses matières premières et la commercialisation des différents jus. Elle a déjà acquis ultérieurement une voiture. En plus elle compte acheter une moto pour le déplacement du personnel. Les 2 matériels à s'élever à 6 430 000 FCFA.

☐ Equipement et mobilier bureau

L'équipement et le matériel de bureau comprennent :

- 4 ordinateurs
- 4 bureaux avec fauteuils
- 10 chaises
- Un salon d'accueil
- 2 armoires de rangement
- Un photocopieur

Le tout s'élève à 2 850 000.

En équipement divers nous avons essentiellement un groupe électrogène à 25 000 000 FCFA

• **Autres investissements à réaliser**

L'unité va acquérir un terrain à Ekpè d'une superficie de 500 mètres carrés d'un montant de 4 millions.

Sur ce terrain seront bâtis des bâtiments dont le lieu de transformation, 3 bureaux. Le coût s'élève à 20 000 000 de FCFA

• **Autres éléments consommables**

Acquisitions de nouvelles formes d'emballages

Il s'agit de boîtes cartonnées de trois dimensions différentes :

- Cartons de 50 cl
- Cartons de 100 cl
- Cartons de 200 cl

Les prix d'achat sont : 120F, 160F, et 200 FCFA..

- La consommation d'eau, d'électricité et téléphone est évaluée à 500 000 par mois.
- Le carburant et les lubrifiants ont été estimés à 2 400 000 F par an.
- Les fournitures de bureau s'élèvent à 300 000 FCFA
- Services extérieurs

Les frais généraux s'élèveront à 60 000 000 FCFA par an et regroupe : l'entretien et les réparations, l'assurance de l'unité de production et des véhicules, les impôts et taxes et les frais d'administrations et les autres frais.

En ce qui concerne les charges de personnel ils comprennent les salaires et les charges sociales, elles sont évaluées à :

**Tableau 14** : Tableau présentant les charges mensuelles de personnel

Fonction	salaire mensuel en FCFA
Directeur	600 000
chef du service technique	300 000
chef du service marketing	300 000
technicien de maintenance	250 000
agents commerciaux (2)	300 000
Electromécanicien	200 000
Comptable	300 000
ouvriers (10)	600 000
Gardien	50 000
Chauffeurs	60 000
Total	2960 000

### □ Coût du projet d'extension

Le coût du projet s'obtient à partir des investissements et du besoin en fonds de roulement.

Le coût des investissements s'élève à : 90 269 081

Le besoin en fonds de roulement est estimé à : 45 915 495

Le coût du projet s'élève à 136 184 576 fca

Les durées de vie des investissements sont :

Batiments : 20ans

Matériels d'exploitations : 10 ans

Véhicules, Matériels et mobilier : 5 ans

Equipements divers : 5 ans

### Localisation du projet

Le projet sera localisé à Epkè qui est dans la capitale économique car il s'agit d'un site attrayant et le plus proche du lieu des ventes des fruits et accessible à tous. C'est un site plus proche des marchés et des lieux de distribution.

Le prix de vente des boissons du projet s'élèveront à :

**Tableau 15** : tableau présentant le prix de vente des boissons

	Ananas	Mangue	Goyave	Gingembre
200 cl	2000	2500	3000	2000
100 cl	1100	1 300	1600	1100
50 cl	700	700	900	700

Les prix estimés sont un peu plus chers que sur le marché car ce sont des purs jus de fruits.

Le chiffre d'affaires de l'année s'élève à : 299 530 000 FCFA.

## Section 5 : Analyse financière

### I- Analyse financière sommaire

- Détermination du fonds de roulement

**Tableau 16 :** Détermination du fonds de roulement

rubriques	Année 1	année 2	Année 3
stocks de matières premières importées 12 mois	26664000	35552000	44440000
stocks de matières locales 2 mois	2538840	3385120	4231400
frais généraux 2 mois	6000000	8000000	10000000
salaires 3 mois	444 000	592000	740000
total besoins	35646840	47529120	59411400
crédits fournisseurs 1,5 mois	8097543	10796724	13495905
besoins nets en fonds de roulement	27549297	36732396	45915495
dotation FDR	27549297	9183099	36732396
Reprise FR			45915495

La dotation en FDR en année de croisière est de 36732396

- Détermination du chiffre d'affaires

**Tableau 17 :** Détermination du Chiffres d'affaires

### Détermination du chiffres d'affaires

Produits	production par an en litres	nombre d'emballage	prix unit	CA total
Ananas	11000	5500	2000	11000000
Ananas	33000	33000	1100	36300000
Ananas	66000	132000	700	92400000

## Etude de faisabilité de l'extension d'une unité de transformation de jus de fruits au Bénin

Mangue	6600	3300	2500	8250000
Mangue	19800	19800	1300	25740000
Mangue	39600	79200	700	55440000
Goyave	3300	1650	3000	4950000
Goyave	9900	9900	1600	15840000
Goyave	19800	39600	900	35640000
Gingembre	1100	550	2000	1100000
Gingembre	3300	3300	1100	3630000
Gingembre	6600	13200	700	9240000
Total		341000		299530000

Le chiffre d'affaires en année de croisière est estimé à 299530000 FCFA

La durée du projet est de 10 ans. En année de croisière, les recettes se chiffrent à 299 530 000 FCFA et sont déterminées sur la base du nombre de jus de fruits vendus et les dépenses d'exploitation s'élèvent à 171 348 400 FCFA.

Le flux de la première année est de 179 718 000 FCFA à cause des investissements très élevés et la faiblesse de la production 60%. Mais ce flux suit une progression nette et atteint 393 725 495 FCFA.

La VAN à 30% est de 179 362 271 FCFA et le TRI de 71 %. Ceci indique que le projet a une très bonne rentabilité. (ANNEXE1).

**Tableau 18** : Echancier des flux financiers

Année	année 0	année 1	année 2	année 3
total invest et ren , FDR, dépenses d'exp	113 635 279	135 697 040	149 678 720	171 348 400
recettes d'exploitation				
ventes de boissons		179718000	239624000	299530000
valeur résiduelle				
reprise FDR				
totale recettes d'exploitation	0	179718000	239624000	299530000
flux nets annuels	-113 635 279	44 020 960	90 545 280	128 181 600
flux net annuels cumulés	-113 635 279	-69 614 319	20 930 961	148 597 281

**II- Analyse financière détaillée****La dotation aux amortissements**

La dotation aux amortissements se chiffre à 12 319 879 FCFA et la valeur résiduelle des matériels et des équipements à 48 280 000 FCFA.

**Tableau 19:** Détermination de la dotation aux amortissements

Rubriques	année 0	année 1	année 2	année 3
investissements et renouvellements				
frais d'établissement	1 000 000	333333	333333	3
Terrain	4 000 000			
Batiments	20 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
matériels d'exploitation	35 989 081	3598908	3598908	35
vehicule 5 ans	6 430 000	1286000	1286000	12
matériel et mobilier de bureau 5 ans	2 850 000	570000	570000	5
equipements divers 5 ans	25 000 000	5000000	5000000	50
sous total investissement et renouvellements	95 269 081	11788241	11788241	117

**Besoin en financement de projet****Tableau 20 :** Détermination du besoin de financement de projet

Coût du projet	136 184 576
fonds propres 30%	40855373
montant de l'emprunt	95 329 203
taux d'intérêt	11%
nombre d'années	5
annuités constantes	25793252

**Remboursement de l'emprunt****Tableau 21:** Remboursement de l'emprunt

TABLEAU DES EMPRUNTS

	capital du	principal	Intérêts	annuités
--	------------	-----------	----------	----------

1	95 329 203	15307040	10486212	25793252
2	80022164	16990814	8802438	25793252
3	63031350	18859804	6933448	25793252
4	44171546	20934382	4858870	25793252
5	23237164	23237164	2556088	25793252

Le remboursement se fera par annuités constantes d'un montant de 25 793 252 FCFA

### *Compte de résultat prévisionnel*

L'analyse des résultats montre un résultat prévisionnel de 24 118 952 FCFA la première année et sera de 41 973 987 la deuxième année.

**Tableau 22** : Compte de résultat prévisionnel

Rubriques	année 0	année 1	année 2	année 3	année 10
résultat d'exploitation		90882719	136957039	174143359	139913
produits financiers					
frais financiers		10486212	8802438	6933448	
résultats financier		-10486212	-8802438	-6933448	0
résultat AO		80396506	128154601	167209910	139913
BIC		28138777,18	44854110,2	58523468,54	4896965
résultat net		52257729	83300490	108686442	909436
cash flow		24118952	38446380	50162973	419739

### *Tableau des emplois et des ressources*

**Tableau 23** : Tableau des emplois et des ressources

Rubriques	année 0	année 1	année 2	année 3	année 10
<b>total ressources</b>	136184576	24118952	38446380	50162973	13616
<b>emplois</b>					
investissements et renouvellement	95 269 081	0	0	0	0
dotation en FR		27549297	9183099	9183099	
remboursement		15307040	16990814	18859804	
dividendes				4902645	4902



<b>total emplois</b>	95 269 081	42 856 337	26 173 913	32 945 547	4 902 645
<b>solde de trésorerie</b>	40 915 495	-18 737 385	12 272 467	17 217 426	131 266 810
<b>solde de trésorerie cumulé</b>	40 915 495	22 178 110	34 450 577	51 668 003	355 034 810
<b>trésorerie début d'année</b>	0	40 915 495	22 178 110	34 450 577	223 768 810
<b>trésorerie fin d'année</b>	40 915 495	22 178 110	34 450 577	51 668 003	355 034 810

Ici le solde n'est positif qu'à la deuxième année. Les actionnaires reçoivent annuellement des dividendes représentant 12 % des capitaux propres, soit 4 902 645 FCFA à partir de la troisième année.

### *Niveau de rentabilité*

**Tableau 24** : détermination de la rentabilité

Rubriques	année 0	année 1	année 2	année 3
capitaux propres	40855372,8			
Dividendes				4902645
trésorerie finale				
<b>flux des actionnaires</b>	<b>-40855372,8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4902644,7</b>
VAN à 20%	20%	29 548 792		
	10%	117 641 850		
	TRI	27%		

Pour les actionnaires le capital investi est récupéré au bout de 10 ans. Si la VAN est de 20 % le bénéfice se chiffre à 29 548 792. Le TRI est de 27 % (ANNEXE 2)

## **Chapitre 3 : Enseignements de l'étude et recommandations**

### **Section 1 : Enseignements de l'étude et recommandations**

Les résultats des analyses financières de l'étude indiquent qu'il est possible de mettre en œuvre dans l'économie béninoise l'extension d'une unité industrielle de production de boissons aux fruits locaux qui soit financièrement rentable, à la suite d'une bonne étude de faisabilité.

A travers son projet d'extension l'unité Magnificat a dû mener des analyses et des études afin de pouvoir améliorer son unité. Ainsi dans son projet elle compte acquérir un terrain sur lequel seront bâties des locaux ce qui constitue un point d'amélioration car elle occupait un local restreint. Les points d'améliorations concernent aussi le changement de technologie de production des jus de fruits, les conditionnements à travers l'acquisition de matériels performants, et l'augmentation de la capacité de production compte tenue de la demande du marché et de la capacité de production atteinte.

Aussi l'entreprise compte recruter d'autres ouvriers et cadres compétents ce qui contribuera à accélérer la production et à répondre à temps à la demande du marché. L'extension aussi vise à améliorer la stratégie marketing, point essentiel de promotion d'une entreprise ce qui fera plus connaître l'entreprise et améliorer son positionnement. Magnificat souhaite aussi faire connaître ses produits dans d'autres villes du Bénin.

Magnificat pour agrandir son entreprise a besoin de financement. Aujourd'hui compte tenue des exigences des banques de financer des projets, nous recommandons à la directrice de s'imprégner des documents et de maîtriser les différents points d'amélioration afin de pouvoir défendre son projet et de pouvoir obtenir le financement souhaité.

La directrice devra superviser toutes les étapes d'extension afin de pouvoir atteindre les objectifs souhaités. Une fois le financement reçu les fonds devront être gérés méthodiquement.

Elle devra recruter les cadres réellement compétents pour pouvoir renforcer son entreprise et positionner l'entreprise.

Nous recommandons que, puisque la chaîne de production est importée, de s'assurer du transfert de technologie avant d'opérer un choix, car la maintenance est très importante. Ce qui permettrait d'éliminer des charges supplémentaires.

Nous recommandons une chaîne de production polyvalente qui puisse produire plusieurs variétés de jus et à moindre coût.

Par rapport à la structure nous recommandons une structure légère pour faciliter les prises de décisions.

Compte tenu des contraintes de développement des PME, Magnificat devra s'armer afin de pouvoir surmonter les difficultés qu'elle rencontrera tout le long du projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CONCLUSION GENERALE

Dans cette étude nous avons rencontré quelques difficultés concernant essentiellement la collecte des données. Ceci a été difficile à cause du secteur qui n'est pas développé et qui du point de vue statistique n'est pas chiffré. Les statistiques mise à notre disposition par l'INSAE n'étaient pas du tout riche en informations et révèlent une non mise à jour des informations.

Sur le terrain avec les autres transformateurs, ils ne voulaient pas nous donner les informations en détail et faisaient de la rétention d'informations.

Nous avons eu pour objectif de réaliser une étude de faisabilité de l'extension d'une unité de production de jus de fruits. Nos buts à travers ce mémoire étaient de présenter le contexte actuel de l'économie Béninoise et plus précisément du secteur de la production des jus de fruits, de proposer la faisabilité de l'extension de ce projet. A travers les données recueillies sur le marché et chez les différents producteurs nous avons pu analyser et tirer des informations qui nous ont permis de réaliser cette étude.

La réussite de ce projet permettra d'avoir une unité de production compétitive sur le marché africain, de limiter l'importation de jus de fruits en amenant les béninois à consommer les produits de chez eux. Cette consommation participera un temps soit peu à l'amélioration de la croissance économique.

Ce projet va créer des emplois et permettre un développement de l'agro industrie au Bénin.

Magnificat envisage après avoir atteint la part de marché fixé s'étendre dans la sous régions, créer des filiales, faire des partenariats avec les grands distributeurs de la sous région.

Le succès d'un tel projet réside en la possession de ressources financières suffisantes et de ressources humaines de qualité.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- Ahmadou TRAORE (codex) « Analyse financière de projet : Méthode des Prix de Références »
- Boubacar AW (codex) « Analyse financière sommaire de projet »
- Jean Claude de CORBÉL « Management de Projet » 2<sup>ème</sup> édition 2009
- Pierre VOYER « Tableau de bord de gestion et indicateurs de performance » PUQ 2<sup>ème</sup> édition
- M. LEROY et DUBOIS « Tableau de bord au service de l'entreprise » éditions organisation 1991.
- Benoît PIGE « Management et contrôle de gestion » Nathan, 2008
- Raymond BARRE « Economie Politique » PUF 1959
- Kotler et Dubois « Marketing management nouveaux horizons » 11<sup>ème</sup> édition 2003
- Jean -Baptiste TOURNIER « Construire un business plan pour la première fois EYROLLES Editions d'organisation »
- Robert PAPIN « Stratégie pour la création d'entreprise » édition internationale DUNOD 2003
- Wilson O'SHAUGHNESSY « La faisabilité de projet, une démarche vers l'efficacité et l'efficacité » les éditions SMG 1992

### Mémoires

COULIBALY/ BAGAYOKO Hadira « analyse des difficultés rencontrées dans l'exécution des projets agroalimentaires »

LONEBAN Colette ASNGAR « analyse et suivi des projets agro-industriels : approche de la BAD »

Clarisse NEBIE « facteurs explicatifs de la mauvaise performance des projets maraîchers : cas des petits ruraux dans la région de THIES (Sénégal) »

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE



Analyse financière sommaire (ANNEXE1)

produits	emballage en l	besoin emballage	production par an en litres	nombre d'emballage	prix unit	CA total
ananas	2	10%	11000	5500	2000	11000000
ananas	1	30%	33000	33000	1100	36300000
ananas	0,5	60%	66000	132000	700	92400000
mangue	2	10%	6600	3300	2500	8250000
mangue	1	30%	19800	19800	1300	25740000
mangue	0,5	60%	39600	79200	700	55440000
goyave	2	10%	3300	1650	3000	4950000
goyave	1	30%	9900	9900	1600	15840000
goyave	0,5	60%	19800	39600	900	35640000
gingembre	2	10%	1100	550	2000	1100000
gingembre	1	30%	3300	3300	1100	3630000
gingembre	0,5	60%	6600	13200	700	9240000
total				341000		299530000

Présentation du chiffres d'affaire

Présentation des prix des matières premières locales et importés

	Quantité	Prix	montant
ananas	52800	60	3168000
mangue	26400	85	2244000
goyave	16500	800	13200000

CESAG - BIBLIOTHEQUE

gingembre	1100	700	770000
total			19382000
sucré	9669	500	5801400
citron	410	500	205000
total MAT ière			
locale			25388400
emballage			
2	11000	200	2200000
1	66000	160	10550000
0,5	264000	120	31680000
TOTAL MAT ière			
impor			44440000

## Détermination du Fonds de Roulement

rubriques	Année 1	année 2	Année 3
stocks de matières premières importées 12 mois	26664000	35552000	44440000
stocks de matières locales 2 mois	2538840	3385120	4231400
frais généraux 2 mois	6000000	8000000	10000000
salaires 3 mois	444 000	592000	740000
total besoins	35646840	47529120	59411400
crédits fournisseurs 1,5 mois	8097543	10796724	13495905
besoins nets en fonds de roulement	27549297	36732396	45915495
dotation FDR	27549297	9183099	36732396
Reprise FR			45915495

Détermination de la valeur résiduelle

	Montant	durée	Annuités	VR
terrain	4 000 000			4 000 000
bâtiments et bureaux	20 000 000	20	1000000	10000000
matériels d'exploitation	35 989 081	10	3598908	0
matériel de bureau	2 850 000	5	570000	2850000,00
véhicules	6 430 000	5	1286000	6430000
équipement divers	25000000	5	5000000	25000000
	94 269 081		17 354 908	48 280 000

BIBLIOTHEQUE

	année 0	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5	année 6	année 7	année 8	année 9	année 10
<b>Investissements et renouvellements</b>											
- établissement	1 000 000										
- travaux	4 000 000										
- dépenses d'exploitation	20 000 000										
- matériel et mobilier de bureau	35 989 081										
- dépenses diverses	6 430 000						6 430 000				
- dépenses d'investissement et d'immobilisations	2 850 000						2 850 000				
- dépenses FDR	25 000 000						25 000 000				
<b>Total</b>	<b>95 269 081</b>			0	0	0	0	<b>34 280 000</b>	0	0	0
<b>Recettes</b>	18366198										
- recettes d'exploitation											
- premières locales		15233040	20310720	25388400	25388400	25388400	25388400	25388400	25388400	25388400	25388400
- premières importées		35552000	35552000	44440000	44440000	44440000	44440000	44440000	44440000	44440000	44440000
- taxes sur le foncier		3600000	4800000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
- autres		60000000	60000000	60000000	60000000	60000000	60000000	60000000	60000000	60000000	60000000
- autres		21312000	28416000	35 520 000	39 072 000	42 979 200	47 277 120	52 004 832	57 205 315	62 925 847	69 218 431
<b>Total des recettes</b>	0	<b>135697040</b>	<b>149078720</b>	<b>171348400</b>	<b>174900400</b>	<b>178807600</b>	<b>183105520</b>	<b>187833232</b>	<b>193033715,2</b>	<b>198754246,7</b>	<b>205046831,4</b>
<b>Restes et ren., FDR, dépenses d'exp</b>	<b>113 635 279</b>	<b>13 569 040</b>	<b>149 078 720</b>	<b>171 348 400</b>	<b>174 900 400</b>	<b>178 807 600</b>	<b>217 385 520</b>	<b>187 833 232</b>	<b>193 033 715</b>	<b>198 754 247</b>	<b>205 046 831</b>
<b>Recettes d'exploitation</b>											
- boissons		179718000	239624000	299530000	299530000	299530000	299530000	299530000	299530000	299530000	299530000
- résiduelle											48 280 000
- DR											45915495
<b>Total des recettes d'exploitation</b>	0	<b>179718000</b>	<b>239624000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>299530000</b>	<b>393725495</b>
<b>Recettes annuelles</b>	<b>-113 635 279</b>	<b>44 020 960</b>	<b>90 545 280</b>	<b>128 181 600</b>	<b>124 629 600</b>	<b>120 722 400</b>	<b>62 144 480</b>	<b>111 696 768</b>	<b>106 496 285</b>	<b>100 775 793</b>	<b>188 678 664</b>
<b>Recettes annuelles cumulés</b>	<b>-113 635 279</b>	<b>-69 614 319</b>	<b>20 930 961</b>	<b>149 112 561</b>	<b>273 742 161</b>	<b>394 464 561</b>	<b>476 609 041</b>	<b>588 305 809</b>	<b>694 802 094</b>	<b>795 577 847</b>	<b>984 256 511</b>





frais de personnel	21312000	28416000	35520000	39072000	42979200	47277120	52004832	57205315,2	62925846,72	69218431,
EBE	102670960	148745280	185931600	182379600	178472400	174174480	169446768	164246284,8	158525753,3	152233168
DAP	11788241	11788241	11788241	11454908	11454908	12319878	12319878	12319878	12319878	1231987
résultat d'exploitation	90882719	136957039	174143359	170924692	167017492	161854602	157126890	151926407	146205876	13991329
produits financiers										
frais financiers	10486212	8802438	6933448	4858870	2556088					
résultats financier	-10486212	-8802438	-6933448	-4858870	-2556088	0	0	0	0	0
résultat AO	80396506	128154601	167209910	166065822	164461404	161854602	157126890	151926407	146205876	13991329
BIC	28138777,18	44854110,2	58523468,54	58123037,65	57561491,35	56649110,82	54994411,62	53174242,5	51172056,47	48969651,
résultat net	52257729	83300490	108686442	107942784	106899913	105205492	102132479	98752165	95033819	9094363
cash flow	24118952	38446380	50162973	49819747	49338421	48556381	47138067	45577922	43861763	4197398

origines	année 0	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5	année 6	année 7	année 8	année 9	année 10
<b>ressources</b>											
capitaux propres	40855373										
emprunts	95 329 203										
valeur résiduelle											48 280 000
reprise FR											45915495
CAF		241 189 52	38446380	50162973	49819747	49338421	48556381	47138067	45577922	43861763	41973987
<b>total ressources</b>	136184576	24118952	38446380	50162973	49819747	49338421	48556381	47138067	45577922	43861763	136169482
<b>emplois</b>											
investissements et renouvellement	95 269 081	0	0	0	0	0	38 604 848	0	0	0	0
dotation en FR		27549297	9183099	9183099							
remboursement		15307040	16990814	18859804	20934382	23237164					
dividendes				4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645
<b>total emplois</b>	95 269 081	42 856 337	26 173 913	32 945 547	25 837 027	28 139 809	43 507 492	4 902 645	4 902 645	4 902 645	4 902 645
<b>solde de trésorerie</b>	40 915 495	-18 737 385	12 272 467	17 217 426	23 982 720	21 198 612	5 048 888	42 235 422	40 675 277	38 959 118	131 266 838
<b>solde de trésorerie cumulé</b>	40 915 495	21 178 110	34 450 577	51 668 003	75 650 723	96 849 335	101 898 224	144 133 646	184 808 923	223 768 041	355 034 879



trésorerie début d'année	0	40 915 495	22 178 110	34 450 577	51 668 003	75 650 723	96 849 335	101 898 224	144 133 646	184 808 923	223 768 041
trésorerie fin d'année	40 915 495	22 178 110	34 450 577	51 668 003	75 650 723	96 849 335	101 898 224	144 133 646	184 808 923	223 768 041	355 034 879

rubriques	année 0	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5	année 6	année 7	année 8	année 9	année 10
capitaux propres	40855372,8										
dividendes				4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645	4902645
trésorerie finale											355034878,9
flux des actionnaires	40855372,8	0,0	0,0	4902644,7	4902644,7	4902644,7	4902644,7	4902644,7	4902644,7	4902644,7	359937523,6
VAN à 20%	20%	29 548 792									
	10%	117 641 850									
	TRI	27%									

CPAAG - BIBLIOTHEQUE



PASTO GILSON  
ACETO GILSON

Spécialiste et fabricant de PASTEURISATEURS  
Installations complètes pour fabrication de  
JUS de FRUITS, de LEGUMES et VINAIGRE

SARL GILSON PIERRE & FILS

La Champagne  
74150 HAUTEVILLE s/ FIER

Tél : 33 - (0)4 - 50 - 60 - 50 - 16  
Fax : 33 - (0)4 - 50 - 60 - 52 - 31

Abbé Mellon DJIVOH

Via dell Scrofa, 70  
00186 ROMA  
ITALIA

Hauteville s/ Fier, le 30 septembre 2004

A l'attention de Monsieur Mellon DJIVOH

Monsieur,

Nous vous prions d'excuser le retard de notre réponse car nous sommes dans la période forte de notre activité et il nous est difficile de répondre dans des délais court.

Nous vous remercions toutefois de votre demande de prix que nous avons étudiée avec attention.

C'est avec plaisir que nous vous communiquons les informations suivantes :

- la présentation de notre savoir-faire
- notre proposition technique et financière
- des documentations.

Nous restons à votre disposition pour vous donner toutes informations complémentaires et dans l'espoir que notre offre retienne votre attention,

Nous vous prions de croire, Monsieur, en nos sincères salutations.

Sébastien  
Votre interlocuteur

## NOS PRODUITS – NOTRE CLIENTELE

Notre Entreprise créée en 1959 dont l'activité était la création et la fabrication de machines spéciales et se tourna vers le secteur de l'agro-alimentaire et depuis 25 ans la SARL GILSON conçoit et fabrique des pasteurisateurs et des lignes de transformation de jus de fruits pasteurisé et vinaigre. Ces équipements s'adressent plus particulièrement à une clientèle d'arboriculteurs, de coopératives et d'associations agricoles, PME, transformateurs, et écoles agricoles. L'étroite collaboration que nous entretenons avec nos clients utilisateurs nous permet de faire évoluer régulièrement notre métier et le service que nous apportons à la profession.

Notre expérience nous permet de maîtriser de nombreux process liés aux traitements d'agrumes, de fruits et légumes.

## NOS AVANTAGES TECHNOLOGIQUES

### ❖ Aspect organoleptique des jus de fruits

Respect des qualités naturelles des jus par :

- Un traitement progressif évitant le stress thermique
- Un traitement homogène par une formule innovante

### ❖ Aspect organoleptique de l'élaboration des vinaigres

Vinaigre de qualité devant prendre place dans les produits hauts de gamme

### ❖ Traçabilité

Formalisation possible des caractéristiques de chaque traitement

### ❖ Reproductibilité

Automatisation possible des traitements de pasteurisation et de matériel pour la fabrication du vinaigre

### ❖ Polyvalence

- tous types de jus de fruits
- du jus clair jusqu'au coulis (pasteurisation)

### ❖ Nettoyage

- accessibilité totale
- démontage ultra-rapide et simplifié
- nettoyage mécanique et lavage aseptique simple
- économie générale et efficacité particulière des opérations d'entretien

❖ Ergonomie

- gestuelle simplifiée
- surveillance facilitée des phases de production
- large espace de nettoyage au sol
- surface réduite au sol
- conception agréable

❖ Sécurité

- chaudière industrielle intégrée répondant aux normes européennes
- protection thermique et de surpression
- robustesse éprouvée
- procédures d'utilisation simples

❖ Economie

- optimisation des échanges thermiques d'où une consommation d'énergie modérée
- prix de revient au litre traité très compétitif
- coût réduit des opérations d'entretien

❖ Contrôle qualité

- test complet de chaque appareil avant expédition

NOS AVANTAGES AU DEMARRAGE ET EXPLOITATION

❖ Installation

- mise en service simple et rapide
- recommandations d'utilisation du constructeur

❖ Formation

- Formation personnalisée à l'utilisation de pasteurisation ou de systèmes de transformation de jus et vinaigre
- Formation en école agronomique
- Avec notre technicien œnologue

❖ Service après-vente

- Fourniture d'un kit de dépannage
- Disponibilité de pièces de rechange
- Assistance téléphonique

## DESCRIPTIF TECHNIQUE ET FINANCIER

Les informations de capacité vous sont données à titre indicatif suivant le type de jus que vous travaillez, et peut dépendre de la main d'œuvre disponible (temps de travail et rythme de travail), de sa compétence, de la qualité des fruits.

Nous reprenons ci-dessous les informations que vous nous avez confié :

Installation de fabrication de jus et nectars pour une capacité de 1000 litres / jour en bouteilles de 33 cl.

- ✓ Fabrication de jus tropicaux à partir Ananas – mangue – goyaves et autres.....
- ✓ Pays de destination du matériel : le Bénin

Nous vous proposons un ensemble composé de :

### A) TRIAGE

1 table de triage en inox	7 060 Euros
4 bacs de lavage – rinçage des fruits en inox	
1 table de pelage – dénoyautage en inox suivant le descriptif	
8 seaux plastique alimentaire / chariot inox à roulettes pour mettre sous la table de pelage – dénoyautage	

### B) EXTRACTION POUR LE JUS D'ANANAS :

1 Râpe Rc2000 avec bac de réception des pulpes	1 890 Euros
1 Presse hydraulique à cric manuel de 8 tonnes	2 250 Euros

avec bac de réception du jus avec une préfiltration

### C) MIXAGE : nous vous proposons 2 installations différentes :

10 220 Euros

#### Mode opératoire manuel

2 mixers manuel type presse purée avec support pour cuve	
2 défibreux type moulin à légumes en inox avec grille inox de diam 1mm	
4 bacs plastique / roulettes pour la récupération des déchets et des pulpes	
2 cuves inox 500 litres dont 1 avec 1 thermomètre	
1 brûleur type marguerite	

#### Mode opératoire manuel et mécanique

13 070 Euros

1 tamis automatique type c200	
1 tamis complémentaire diam 0,5 mm	
4 bacs plastique / roulettes pour la récupération des déchets et des pulpes	
2 cuves inox 500 litres dont 1 avec 1 thermomètre	
1 brûleur type marguerite	

### D) FORMULATION

10 270 Euros

3 cuves inox 500 litres avec chapeaux flottants + roulettes	
1 balance de 1200 kg encastrable	
1 pompe de transfert inox A20 pour le transfert des jus	

#### Options :

1 pompe à vis inox MAE40 pour le transfert des pulpes et des nectars	2 940 Euros
1 filtre à plaques 40x40 – 20 plaques	4 660 Euros

comprenant le filtre à plaques 40x40 – 20 plaques + 1 lot de 200 cartons de filtration pour le démarrage (pour les jus)

### E) TRANSFERT

1500 Euros

transpalette 1,5 tonnes avec pesage non intégré	
raccord + vanne inox sms 25	

F) NETTOYAGE 3 620 Euros  
brosse + bassin de lavage  
boule de lavage + pompe + cuve

G) OUTILLAGE 760 Euros  
Boite à outils avec petits outils pour de petites interventions

H) PASTEURISATEUR Aquasta 400 bi-étagé 18 705 Euros

Permet de pasteuriser en continu de 1000 à 2000 litres/jours suivant le type de jus traiter (cette information vous est donnée à titre indicative pour du jus clair dépectinisé départ 10°C à la température de pasteurisation de 80°C).

Ce pasteurisateur compact est équipé

- 1 chaudière gaz 35kw
- de son échangeur de pasteurisation, (échangeur adaptée pour les nectars et purée)
- de son échangeur récupérateur de calories et de son chambreur
- de son indicateur de débit pour l'aide au réglage de l'appareil (pour les jus uniquement)
- de son bac tampon de régulation d'embouteillage en inox
- de son embouteilleuse linéaire manuelle 6 becs adaptée aux jus chauds (pour jus et nectars)
- de son thermomètre pour le contrôle des températures
- 1 ensemble de pièces pour les éléments sensibles
- 2 détenteurs de gaz

Ce pasteurisateur a 1 consommation de gaz propane 3 à 3.5 kg/heure environ

#### I) OPTIONS POUR LE PASTEURISATEUR

affichage numérique des températures de pasteurisation et de récupération : 460 Euros  
comprenant 2 sondes et 2 afficheurs pour affichage numérique

enregistreur de température logoscreen 500 3 200 Euros  
c'est un enregistreur afficheur de températures 3 voies avec possibilité de transfert par disquette vers 1 ordinateur, visualisation en instantané des courbes de températures et affichage des températures

#### J) REPLISSAGE

remplissage bag-in-box manuel qui est composé des éléments suivants : 850 Euros

- 1 bras support avec réglage en hauteur pour la fourchette de remplissage des poches
- 1 fourchette de remplissage
- 1 tuyau en silicone pour le passage du jus chauds venant du bac tampon

#### K) ACCESSOIRES

tuyau et raccords complémentaires pour l'installation 600 Euros

laboratoire (sans microscope) 2 300 Euros  
matériel de laboratoire pour les nectars, jus

emballage des matériels (hors cuve plastique et inox) 1 200 Euros

## ET MISE EN ROUTE DE L'INSTALLATION

535 Euros/jour de 8 heures

déplacement d'un technicien pour la mise en route du matériel : hors billet d'avion, hors hébergement et déplacement sur place

*Conditions particulières de paiement : par virement SWIFFT 50 % à la commande et 50% départ Hauteville sur Fier*

Tous les frais d'assurance, de certificat d'origine, de licence d'importation ou de mise en conformité en fonction des dispositions légales en vigueur dans le pays de destination sont à la charge du client.

Validité de l'offre : 3 mois

Délai de livraison : 8 semaines environ à compter de la réception de votre commande écrite, de votre acompte et de votre RIB

NE SONT PAS INCLUS DANS NOTRE OFFRE LES OPTIONS SUIVANTES :

- ❖ Réservations et génie civil
- ❖ Etudes spécifiques et engineering
- ❖ Equipement d'évacuation des vidanges
- ❖ Mise en place du matériel, les conduites d'eau et d'électricité jusqu'à proximité des appareils, l'évacuation d'eau et de cheminée.
- ❖ La fourniture et la pose d'appareils de commande et de sécurité non indiqués dans notre proposition de prix
- ❖ Fournitures de tabliers, boîtes etc...
- ❖ Engins de manutention, de levage, échelles...
- ❖ Mobilier et équipements de laboratoire
- ❖ Outillage et bouteilles d'Argon pour soudure acier inoxydable
- ❖ Tout équipement non décrit dans notre offre ainsi que le montage et la mise en route
- ❖ Frais de déplacement et de séjour pour la mise en route  
(Billet avion aller / retour – hébergement – transport sur site)

Ce prix s'entend hors taxes, départ Hauteville sur Fier, hors emballage, hors transport et hors assurance conforme à nos conditions générales et particulières de vente.

## MODALITES DE MISE EN ROUTE DES MACHINES ET INTERVENTIONS DES TECHNICIENS

1) Les déplacements des techniciens GILSON sont effectués pour :

Mise en route,  
Opérations de S.A.V.  
Opération de formation

Et ils seront facturés, comme suit :

535 Euros par jour de voyage  
535 Euros par jour calendaire (journée de travail de 8 heures)  
75 Euros par heure supplémentaire jusqu'à 12 heures  
90 Euros par heure après 12 heures

2) Ces heures de travail seront facturées selon les bordereaux signés par le client.

3) frais de voyage et billet d'avion :

Le client fournira le billet pré-payé  
Sauf, en cas d'impossibilité d'émission du billet "prepaid", GILSON PIERRE ET FILS SARL organisera le voyage du ou des techniciens et procédera aux réservations qui seront facturées contre le coupon du vol ou suivant la facture de voyage.  
Si le déplacement s'effectue en voiture, les frais de route (péages d'autoroute et éventuellement taxes frontalières) devront être remboursés sur justificatifs et les frais kilométrique sur une base de 0.50 Euros/Km.

4) L'hébergement et la nourriture seront pris en charge par le client, qui assurera en outre l'accueil du technicien et les transports locaux.

5) Au cas où le technicien GILSON PIERRE ET FILS SARL aurait à assurer son logement ou à effectuer des dépenses locales, ces frais seront facturés au client selon justificatifs.

6) paiement

50% par virement bancaire 10 jours avant le départ du technicien  
50% par virement bancaire à la fin de l'intervention.

Frais complémentaires (voir points 3 & 5)

100% par virement bancaire suivant les justificatifs remis à la fin de la mission.



## CONDITIONS GENERALES ET PARTICULIERES DE VENTE

### COMMANDES

Toutes nos commandes ne sont valables qu'après confirmation par écrit (télécopie, bon de commande).

Toute commande implique l'acceptation sans réserve de nos conditions générales et particulières de vente, nonobstant toutes stipulations contraires figurant sur le bon de commande de l'acheteur.

La fourniture comprend exactement et uniquement le matériel spécifié sur notre accusé de réception ou bordereau de livraison confirmant la commande.

Toute fourniture supplémentaire ou modification sera facturée en sus. En aucun cas, les conditions pour les fournitures additionnelles, ne peuvent remettre en cause ou se substituer à celles de la commande principale.

### PRIX

Nos prix s'entendent pour une durée de 3 mois.

### DELAIS DE LIVRAISON

Ils sont donnés qu'à titre indicatif et n'impliquent jamais un engagement formel de notre part.

Les retards de livraison ne donnent pas à l'acheteur le droit d'annuler la vente ou de refuser la marchandise. Ils ne peuvent donner lieu à retenue, compensation, pénalité ou dommages et intérêts.

### PAIEMENT

50 % à la commande  
50 % par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue, en faveur de GILSON PIERRE ET FILS SARL et ouvert auprès d'une des banques suivantes.

BANQUE POPULAIRE  
Compte bancaire n°FR7616807/00050/12834201212/30  
Numéro de swift : CC EP FR PP GRE

BANQUE DE SAVOIE  
Compte bancaire n°10548/00020/00044201828/97  
Numéro de swift : BSAV FR 2C

### IMPORTANT :

Le crédit documentaire doit mentionner :

- 1°) Expédition partielle : autorisée
- 2°) Transbordement : autorisé
- 3°) Embarquement ou expédition : Port Européen  
Aéroport Européen

### TRANSPORT ET CONFORMITE

Dans tous les cas, nos marchandises voyagent aux risques et périls du client, auquel il appartient de vérifier l'état des marchandises à l'arrivée, et de faire s'il y a lieu les réserves d'usage auprès du transporteur au moment même de la livraison. Si vous constatez des dommages ou des manquants, vous devrez porter des réserves précises et complètes sur le document de transport et réitérer sa protestation motivée dans les formes et délais prévus à l'art. 105 du code de commerce.

Le client doit vérifier les marchandises à la livraison, ce contrôle devant notamment porter sur la qualité, les quantités et les références des marchandises et leur conformité à la commande.

### MISE EN ROUTE, ENTRETIEN, DEPANNAGE...

Travaux de mise en route, d'entretien et leurs frais annexes sont facturés en sus du prix de vente du matériel.

### GARANTIE

Nos marchandises sont garanties contre tout vice de construction pendant 1 an pour les pièces mécaniques et 6 mois pour le matériel électrique et électronique. La garantie est strictement limitée à la remise en état ou au remplacement effectif des produits affectés d'un vice, à l'exclusion de tout autre dédommagement, à quelque titre que ce soit. Les frais de transport, de montage, d'hébergement et de déplacement sont à la charge du client.

La garantie ne couvre pas l'appareil, si ce dernier n'est pas branché dans le respect des règlements en vigueur, tant électrique, que le branchement du gaz et de la mise en place de la cheminée et seront effectués par un professionnel dûment habilité.

### ATTRIBUTION DE JURIDICTION

En cas de contestation, le Tribunal de Commerce d'Annecy est seul compétent, même en cas d'appel ou de pluralité de défendeurs.

### Conditions particulières de vente :

Garantie : 1 an pièces  
6 mois pour les pièces électriques et électroniques

Délai de livraison : 8 semaines environ à compter de la date de confirmation écrite de commande

**La commande est effective dès la réception de votre acceptation écrite des conditions générales et particulières de ventes et de votre bon de commande, et dès le paiement par virement Swift d'un acompte égal à 50% de la somme totale.**

**LE CLIENT DECLARE AVOIR PRIS CONNAISSANCE ET ACCEPTE LES TERMES ET CONDITIONS IMPRIMES SUR LE PRESENT DOCUMENT**

## RÂPE

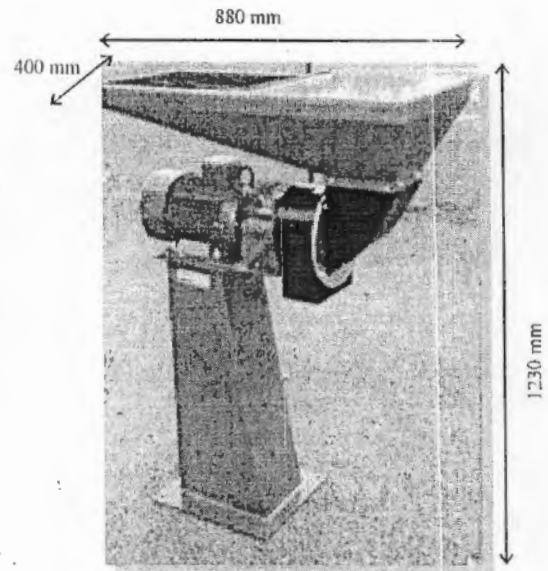
### RÂPE CENTRIFUGE

Les fruits : Pommes, Poires, Kiwis, etc... sont rapés sur les parois du tambour (revêtement Inoxydable). Les pépins traversent les perforations et ne sont pas écrasés.

La râpe RC 2000 est montée sur un socle monobloc avec accouplement direct au moteur.  
Puissance moteur : 3 cv, triphasé ou monophasé  
Débit : 2000 kg à l'heure.

Ensemble élévateur râpe inox RC. 110  
avec bac de lavage

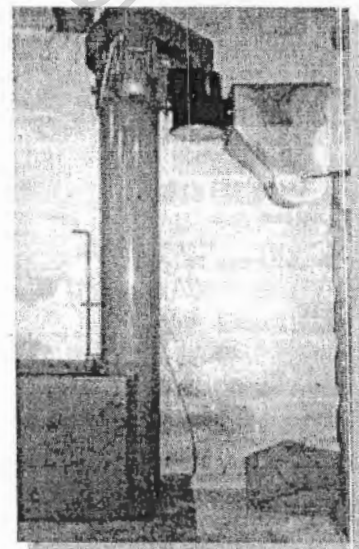
Débit 4 tonnes / heure  
Hauteur  
Voir photo trémis



Râpe centrifuge RC 2000

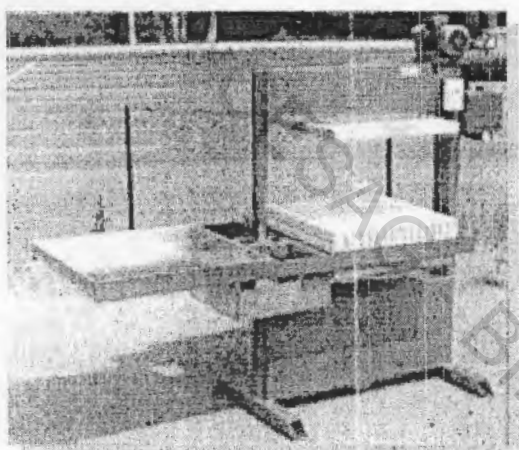
Ensemble Bac Laveur Elévateur à vis avec râpe à marteaux et grille inoxydables  
Moteur électrique 220/380 v - 1500 tm - 5.5 cv - 4 kw, avec support, carter de protection - poulies et courroies trapézoïdales

Encombrement :  
Longueur : 1,77 m  
Largeur : 0,77 m  
Hauteur : 2.56 m  
Poids : 260 kg



Ensemble élévateur à vis - râpe

## PRESSES



Presse hydraulique fixe Type 30 Tonnes

### PRESSE HYDRAULIQUE FIXE:

Pour cidre et jus de fruits

Production : 600 litres de jus à l'heure en moyenne. la production dépend de l'activité du personnel, de la nature des fruits, et du degré d'assèchement désiré. Rendement moyen 70 %.

Moteur électrique 220/380 V - 1430 tr - 3 cv/2.2 Kw

Clayons frêne agrafés 70 x 70 cm - 18

Toiles polyester renforcées 120 x 120 cm - 16

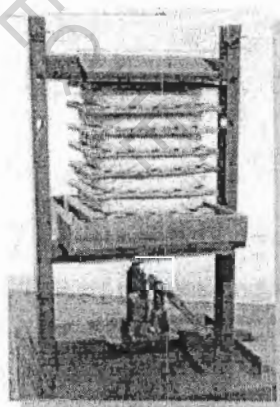
#### CARACTERISTIQUE

Encombrement de la presse :

- Hauteur : 1,90 m
- Longueur : 2,40 m
- Largeur : 0,85 m
- Poids : 350 kg

Presse à Paquets Système Cric Hydraulique Manuel

Rendement : 50 à 80 % selon variétés des fruits



Presse à Paquets Système Hydraulique Manuel

FORCE	DEBIT L / heure	8 CLAYONS	7 TOILES POLYESTER	HAUTEUR	ENCOMBREMENT AU SOL	POIDS
Tonnes	Maximum	en cm	en cm	en m	en cm	en kg
3	100	40 x 40	70 x 70	1,2	52 x 52	65
5	200	50 x 50	90 x 90	1,3	63 x 63	81
8	300	62 x 62	100 x 100	1,4	75 x 75	140

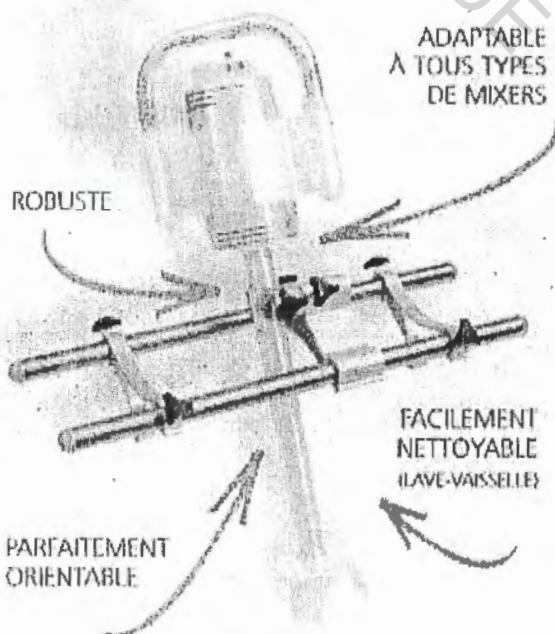
# MIXER MANUEL

## SUPER MIXER

Le super Mixer est un appareil très puissant étudié pour travailler dans les cuves de 100 à 200 litres.

### Descriptif technique

- Longueur totale : 800 mm, diam : 125 mm
- Longueur tube de plongée : 530 mm
- Poids : 5.7 kg
- Cordon + prise longueur 3 mètres
- Double isolation
- Conforme aux exigences essentielles de la norme CE
- Equipé de boutons de sécurité, de fonctionnement par impulsion ou continu



ADAPTABLE  
À TOUS TYPES  
DE MIXERS

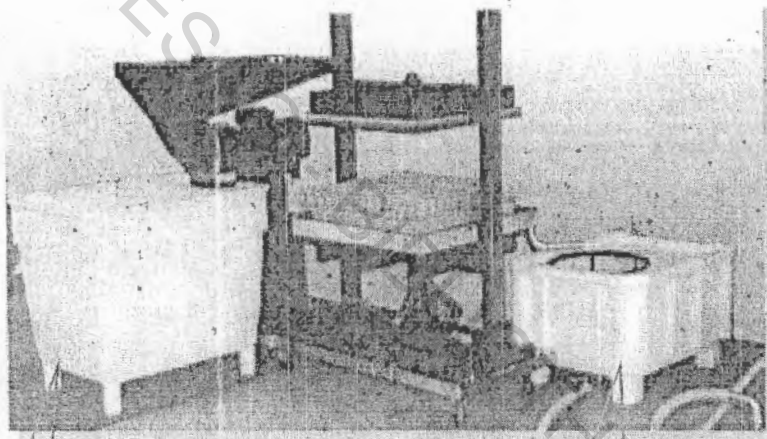
ROBUSTE

FACILEMENT  
NETTOYABLE  
(LAVE-VAISSELLES)

PARFAITEMENT  
ORIENTABLE

## BACS SOUS PRESSE

Ensemble de Broyage et Pressage



Bac de réception sous presse avec pré-filtration

Dim. Ext. En mm	Dim. Int. En mm	Capacité / Litre	Masse à vide / kg
800x800x550	720x515x400	140	15

Bac de réception de fruits broyés

Dim. Ext. En mm	Dim. Int. En mm	Capacité / Litre	Masse à vide / kg
790x605x680	720x530x570	210	10

## TAMIS AUTOMATIQUE

Appareil permettant la réalisation de jus et pulpes de fruits, mousses de légumes.  
Matériel tout inox pour une plus grande souplesse d'utilisation et un nettoyage facilité.  
La conception même de la machine, système de centrifugation des produits à l'intérieur d'un tamis, assure un rendement bien supérieur aux méthodes traditionnelles (moulin à légumes, chinois...)

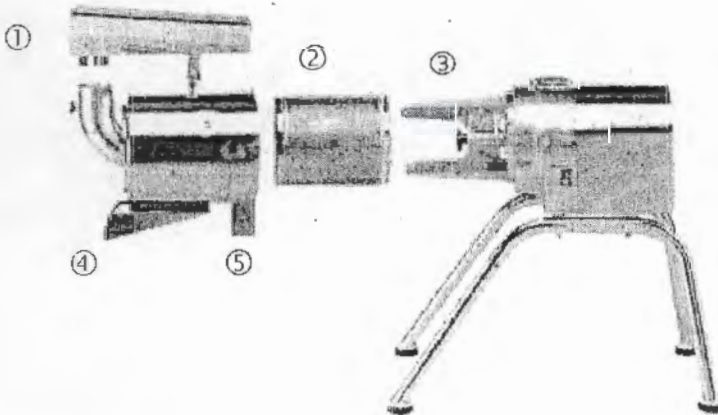
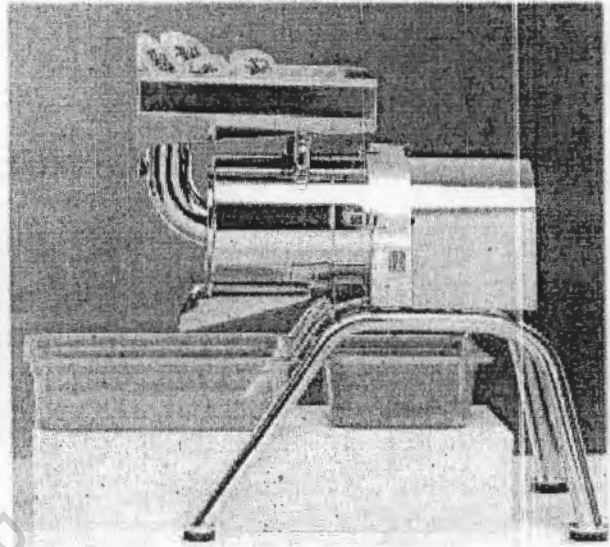
Introduction des produits en continu pour une grande facilité d'utilisation et un gain de temps considérable.

Toutes les pièces en contact avec les produits travaillés se démontent facilement.

Outil monobloc avec pales amovibles ne nécessitant aucun réglage.

Pales en caoutchouc conçues pour éviter tout broyage de pépins, noyaux, afin d'obtenir un produit fini exempt de toute amertume et pour une meilleure conservation.

Système de sécurité magnétique empêchant l'accès au tamis en cours de fonctionnement.



① Trémie

Introduction en continu des produits lavé même non équeutés ou non dénoyautés.

② Tamis

Les produits tombent à l'intérieur du tamis, où ils sont centrifugés.

③ Pales

Système de pales tournant à 1500 tr/mn, produisant la centrifugation des produits situés à l'intérieur du tamis.

④ Goulotte d'éjection du produit fini

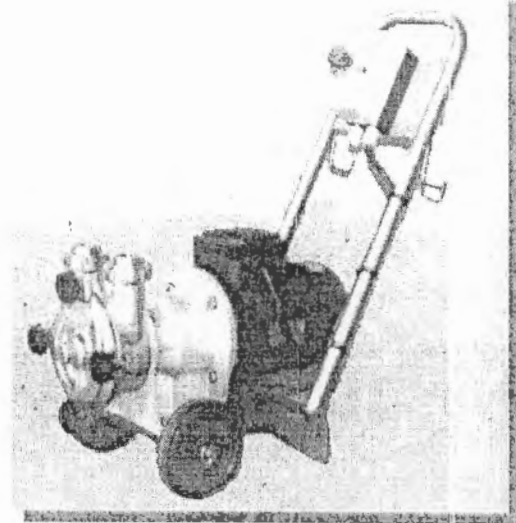
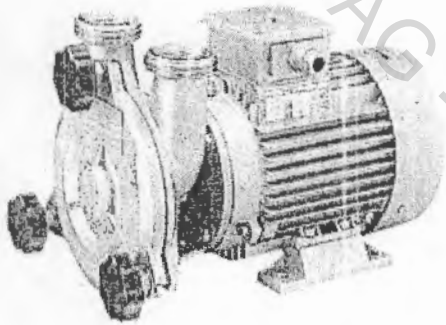
A la sortie de cette goulotte est récupéré le produit fini, exempt de toute amertume car ni les pépins, noyaux, ne sont broyés.

⑤ Bouche d'éjection des déchets

à savoir peaux, pépins, noyaux, queues, fibres....

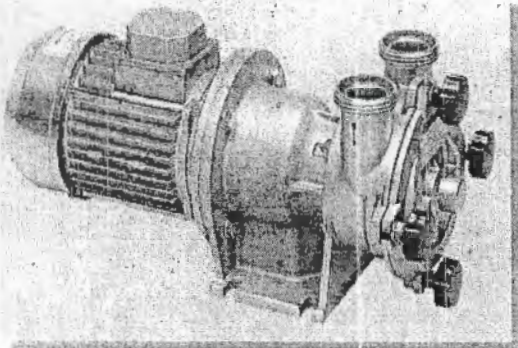
## POMPES CENTRIFUGES

SERIE A 20 - 30



Modèle présenté : Pompe A 20 monté sur chariot

SERIE A 40 - 50 - 65



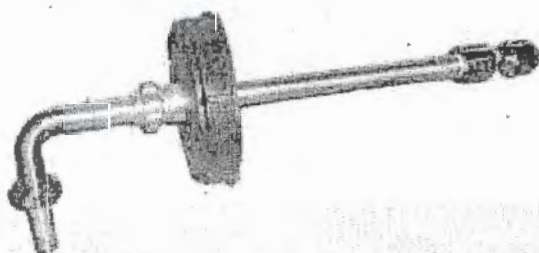
### DONNEES TECHNIQUES

Pompes centrifuges auto-amorçantes de type semi-volumétrique. Il faut les remplir du produit seulement au premier démarrage, ensuite elles peuvent s'amorcer même si le tuyau d'aspiration est vide. Toutes les parties en contact avec le liquide sont en acier inoxydable AISI 304 ou AISI 316. Les garnitures mécaniques sont disponibles en plusieurs modèles et matériaux et sont choisies en fonction du type de produit et d'installation. Les orifices sont filetés pour raccords alimentaires conformes aux normes DIN 11851 ou SMS.

## ENSEMBLE DE NETTOYAGE



Bac de 100 litres inox - Pompe centrifuge inox  
avec son système de raccordement



Boule de lavage avec adaptation sur bouchon de container



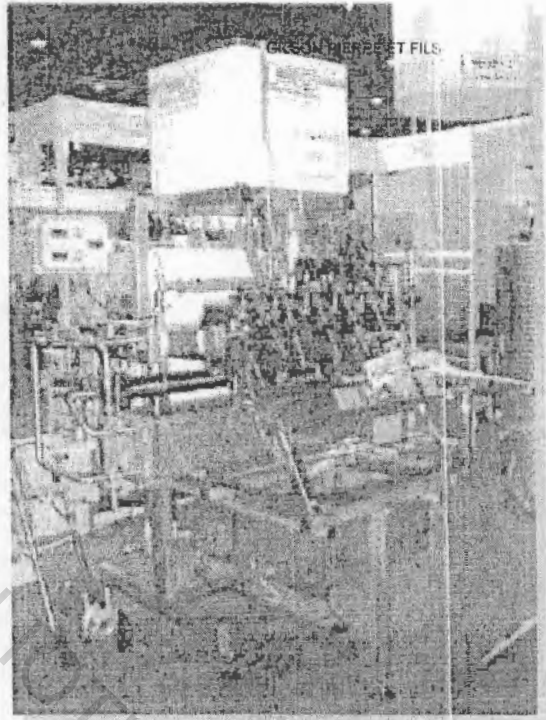
## PASTEURISATEUR AQUASTA 400M BI-ETAGE

Ce matériel de pasteurisateur permet de pasteuriser tous les jus et coulis de fruits et de légumes son utilisation reste semi-automatique avec réglage par vanne (débitmètre en option).  
Ce matériel se décline en 3 modèles le 400, le 800 et le 1200.

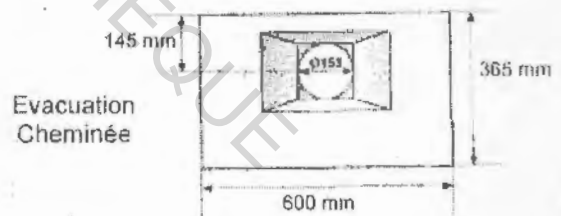
### CARACTERISTIQUES PRINCIPALES

Ensemble compact et intégré monté sur châssis composé en série de :

- 1 chaudière gaz propane ou gaz naturel  
Consommation : 3.5 kg/heure environ
- 1 échangeur de pasteurisation type platulaire pour pasteuriser les jus. Ouverture simple des flasques pour nettoyage.
- 1 Echangeur récupérateur de calories - cet échangeur permet de réchauffer le jus froid avant pasteurisation et de diminuer la température du jus pasteuriser pour mettre en cuve, pour mettre en bouteilles.
- 1 thermomètre pour le contrôle de la température
- 1 bac tampon de régulation d'embouteillage
- 1 embouteilleuse linéaire 4 ou 6 becs adaptée aux jus chauds
- Tuyauterie souple de raccordement résistant à la chaleur avec le bac tampon et l'embouteilleuse
- 1 système de circulation d'eau, élément caloporteur en circuit fermé, indépendant du système de pasteurisation.
- réglage de la température de l'eau par thermostat (ou régulation électronique en option)
- 1 mano-détendeur 2ème détente gaz 37 millibars pour le raccordement aux bouteilles (détendeur 1ère détente en option).
- Encombrement :  
de fonctionnement : L : 1.4 mètres - l : 1.4 mètres  
h : 2.2 mètres - masse : 250 kg  
éléments démontables : support tireuse - support bac tampon - tireuse - pieds pasteurisateur.



Pasteurisateur AQUASTA 400M bi-étage



**L'ECHANGEUR**, en acier inoxydable AISI 304, avec ses flasques extérieures simple d'ouverture, permet d'être très accessible pour le nettoyage.

Il est possible d'utiliser la chaudière pour d'autres usages de chauffe avec ou sans l'échangeur par exemple chauffer des fruits dans une cuve, chauffer un atelier, chauffer de l'eau pour d'autres usages. une vanne d'arrêt est prévue sur la tuyauterie d'entrée et de sortie d'eau de l'échangeur pour isoler ou non l'échangeur de pasteurisation.

Le circuit d'eau est indépendant. Lors de l'ouverture de l'échangeur, l'eau caloporteuse est ainsi préservée contrairement à l'échangeur à plaques où au moment du nettoyage l'eau est perdue. La remise en eau de l'échangeur à plaques est nécessaire.

### OPTIONS UTILES :

Les options présentées ci-dessous, sont utiles pour contrôler votre produit final, respecter les principes d'une démarche qualité :

- Contrôle températures par afficheur électronique
- Enregistreur afficheur de température électronique avec logiciel d'exploitation
- Chambreur qui est un élément permettant de garder la température pendant un temps donné
- Indicateur de débit qui aide au réglage du pasteurisateur
- Vanne 3 voies pour orienter le jus vers un bac tampon, vers les cuves de stockage
- Pompe de transfert du jus