

PROJET TUTOIRE :

Projet :Usine de production d'huile d'Argan



Réalisé par :
Encadré par :

Année universitaire :

SOMMAIRE

Introduction

PARTIE 1 : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU SECTEUR :

- I- Présentation du produit
- II- Coopératives
- III- La différence entre l'huile d'argan culinaire et l'huile d'argan cosmétique

PARTIE 2 : ETUDE DE MARCHÉ :

- I- Caractéristiques du marché

- II- Analyse de la demande et la concurrence
- III- Analyse du questionnaire

PARTIE 3 : ETUDE TECHNIQUE ET FINANCIERE :

- I- Infrastructure et processus de production de l'huile d'argan
- II- Evaluation du coût global de l'investissement
- III- Rentabilité et plan de financement prévisionnel

PARTIE 4 : PLAN D'ACTION :

- I- Formes juridiques et formalité de constitution de notre société
- II- Plan d'action marketing de la société
- III- Plan d'action organisationnel de la société

Conclusion

Bibliographie

Table des matières

Annexes

Introduction

Développer l'esprit d'équipe et initier à la gestion de projet, les projets tuteurés comme expérience pédagogique originale conduisent les étudiants à se confronter à la gestion de projet et au travail en groupe. Ils représentent aussi une source de contacts avec le monde de l'entreprise.

Dans le cadre de notre formation, nous sommes amenés à effectuer un projet tuteuré et à prendre en main la création d'une entreprise.

Ce projet sera certes une opportunité pour nous, car il va nous permettre d'acquérir une méthodologie et des outils de suivi aussi utiliser en grandeur réelle les acquis méthodologiques étudiés en première et deuxième année tel que la comptabilité, la fiscalité, le

diagnostic financier aussi a pour intérêt de favoriser nos relations avec différents agents économiques tel que les administrations, les entreprises et les professionnels.

Dans ce cadre, nous avons choisi de « créer » une entreprise dans l'activité principale est la production d'huile d'argan.

Concernant les raisons principales du choix de ce projet, on peut citer :

D'abord, est-il encore nécessaire de dire que l'huile d'argan s'inscrit comme une « constante » de la tradition culinaire algérienne ?

S'il fallait encore une preuve, la manière dont les gens ont répondu à notre questionnaire c'est-à-dire l'intérêt qu'ils ont témoigné pour notre projet et la façon quasi « amoureuse » avec laquelle ils décrivaient les avantages d'huiles argan nous a totalement confortés dans cette idée.

Ensuite, il nous a paru plus judicieux de nous « lancer » dans un projet qui ne demande pas beaucoup de fonds.

De plus, ce projet nous permet de mettre en pratique nos connaissances, même si juste théoriques, notamment en comptabilité analytique et en diagnostic financier. Le calcul des différents coûts de revient étant la partie qui nous a demandé le plus d'efforts et qui a nécessité le plus de discussions au sein de notre groupe.

Enfin, et en nous posant la question lors d'un petit instant « d'auto psychanalyse collective », nous avons découvert que chacun d'entre nous avait un souvenir particulier concernant l'huile d'argan.

Pour toutes ces raisons, nous avons décidé d'étudier ce projet, et ce en se demandant si ce dernier sera bénéfique et rentable ? Ou désavantageux ?

Voici les grandes lignes de cette présentation et le plan du dossier :

Il faut bien s'accentuer sur une chose qu'on a bien assimilée pendant nos études, c'est qu'il faut bien étudier et évaluer les risques qu'ils soient de structure, du marché, technique ou financier d'un projet, ainsi, anticiper avant de se lancer dans un projet.

Ce dossier comporte quatre parties reprenant ses risques. Nous commençons donc par une présentation du secteur, ensuite une étude de marché qui sera traitée à l'aide d'un questionnaire. Puis, nous élaborerons une étude technique et financière dont l'objectif essentiel est d'évaluer le montant et les coûts auxiliaires de notre futur investissement sur cinq exercices. Pour finir, nous proposerons un plan d'action qui va montrer l'aspect organisationnel et marketing du projet.

Partie 1 : Présentation du secteur

L'Algérie, est un pays qui est connu par ses arganiers qui s'étalent dans toutes les terres du sud du royaume.

L'arganier, est un arbre robuste qui occupe une superficie de 28.000 ha. Aussi, il constitue la deuxième essence forestière du pays, après le chêne vert et juste avant le thuya.

C'est un arbre qui peut vivre de 150 à 200 ans. Il est très résistant à la sécheresse et à la chaleur et s'adapte à presque tous les sols.

L'arganier pousse à l'état sauvage et en abondance dans les zones arides et semi-arides du Sud-ouest marocain.

Ainsi, il joue un rôle irremplaçable dans l'équilibre écologique et dans la préservation de la biodiversité. Grâce à son système racinaire puissant, il contribue au maintien du sol et

permet de lutter contre l'érosion hydrique qui menace d'assèchement d'une bonne partie de la région.

I- Présentation du produit :

L'huile d'argan (ou d'argane) est tirée de l'arganier, arbre endémique de l'Algérie, présent essentiellement au sud-ouest du pays à Tindouf. Elle est très utilisée dans la cuisine traditionnelle de cette région.

Cette huile, riche en vitamine E, est également reconnue pour ses propriétés nourrissantes, régénérantes et restructurantes.

1) Spécificités :

Il existe deux types d'huile d'argan selon que les amandons sont ou non torréfiés avant utilisation. L'huile alimentaire, plus sombre et au goût plus prononcé à cause de la torréfaction, s'utilise comme une huile habituelle pour préparer les aliments. Elle est très nutritive et constitue, avec des amandes pilées et du miel, l'amlou, une pâte très nourrissante souvent consommée au petit déjeuner. L'huile cosmétique, plus claire, s'utilise en application sur la peau et les cheveux et aurait des vertus contre la chute des cheveux, l'eczéma, la déshydratation cutanée...

Composition :

L'huile contient entre 0,34% et 0,79% de composé insaponifiable.

L'huile d'argan contient 43% d'acide oléique (Oméga-9), 36% d'acide linoléique (Oméga-6) et le reste étant leur forme mono-glycérique respective.

Elle contient, en plus de ces acides gras, des tocophérols (vitamine E), du squalène, des stérols et des poly phénols.

Composition d'huile culinaire (mg/1000 g).			
Nutriment	Huile d'argan	Huile de tournesol	Huile d'olive
Tocophérol	483	583	190
Squalène	313	6	499

Les stérols majoritairement présents dans l'huile d'argan sont le schotténol (147mg/kg) et le spinastérol (122mg/kg). Par comparaison l'huile d'olive et l'huile de tournesol contiennent majoritairement du β -sitostérol.

Source : effectuée par nos propres soins

1) Choix des régions des arganiers :

A Tindouf et ses alentours, les arganeraie sont généreuses. L'idéal est de choisir une région où « les arganiers » vivent naturellement et sauvagement, en harmonie avec leur environnement. Inutile de dire qu'il n'y a aucun pesticides ou engrais chimiques. Les régions agricoles recherchées pour la qualité du fruit " les amandons d'argan " sont celles où les arganiers poussent sur les collines et en montagnes, loin des côtes, comme la région « touirat » ou la « hamada de Tindouf »

II- La différence entre l'huile d'argan culinaire et l'huile d'argan cosmétique :

Pour l'huile culinaire avant l'étape du broyage, les amandons sont légèrement dorés et torréfiés comme pour le café. En effet pour une bonne huile culinaire, les amandons doivent être légèrement dorés et non pas grillés, sinon les propriétés anti - oxydantes disparaîtront et l'huile rancira plus rapidement, De plus l'arôme de noisette sera plus prononcé et moins agréable en bouche. C'est cette torréfaction qui va lui donner une couleur légèrement plus foncée. L'huile culinaire sera utilisée principalement en régime anti - oxydant, pour assaisonner les salades et les plats à base de semoules, poissons, pâtes et riz, etc. Elle sera toujours rajouter après cuisson.

Pour l'huile cosmétique, les amandons seront broyés à froid, pour obtenir une huile de première pression à froid, pas de torréfaction, la semoule d'argan sera plus claire, de couleur blanche, lors du malaxage le pain d'argan sera aussi très claire et au final une huile de couleur jaune claire apparaîtra, elle n'aura pas d'odeur de noisette, une légère odeur d'amandons qui disparaîtra très vite au contact de l'air et de la peau. Il faut trois fois plus d'amandons et de temps pour obtenir la même quantité d'huile que pour la culinaire, c'est ce qui justifie le prix élevé de l'huile cosmétique produite artisanalement par rapport à l'huile alimentaire. L'huile cosmétique peut se conserver jusqu'à 2 ans maximum, alors que l'huile alimentaire artisanale, seulement un an maximum.

1) Huile alimentaire :

Les qualités organoleptiques font de l'huile d'argan une huile précieuse pour l'art culinaire. L'huile d'argan est utilisée dans l'alimentation car son goût d'amande et de noisette (dû à une légère torréfaction qui lui donne aussi sa couleur plus foncée) rehausse la saveur des plats, comme le couscous, les poissons et les vinaigrettes.

D'après des publications scientifiques, elle permet :

- La stabilité de l'hypercholestérolémie
- Stimule les cellules cérébrales et le fonctionnement du foie.
- Protège le tissu conjonctif.

C'est l'une des huiles alimentaires les plus chères au monde, de l'ordre de 70 € le litre vendu en France, en janvier 2009.

2) Propriétés cosmétiques :

Utilisée depuis des siècles par les femmes sahraouies pour ses propriétés cosmétiques exceptionnelles.

Cette huile de couleur miel est riche en acides gras essentiels oméga-6 et de tocophérols (vitamine E), antioxydants recommandés pour prévenir le dessèchement prématuré de la peau. Elle ralentit le vieillissement cutané, et améliore l'hydratation. Son pouvoir hydratant et antioxydant compense la dénutrition de la peau.

Elle s'utilise aussi bien en massages légers sur le visage qu'en application locale sur les zones du corps particulièrement desséchées. En cosmétique, l'huile d'argan a diverses propriétés :

- Elle est anti acné,
- Anti psoriasis,
- Anti rougeurs
- Aussi anti vieillissement.
- Les sportifs l'utilisent également au niveau musculaire.

Pour les belles du désert, l'huile d'argan est aussi leur secret de beauté, un merveilleux élixir de jeunesse, capable de régénérer leur peau et de fortifier leur chevelure et leurs ongles et de faire barrage contre les rigueurs du soleil et du vent. L'huile d'argan est très riche en acides gras essentiels, surtout en acide linoléique, précurseur de la vitamine F qui lui confère des propriétés hydratantes.

Autre élément intéressant de cette huile : sa fraction en insaponifiable, très riche en vitamine E, qui a un fort pouvoir anti radicalaire et antioxydant.

Longtemps constatés empiriquement, les effets bénéfiques, hydratants et restructurants de l'huile d'argan ont depuis été confirmés et expliqués scientifiquement. Par sa teneur en Acides Gras Essentiels (AGE), l'huile d'argan permet en effet de corriger les manques qui surviennent inévitablement avec l'âge, et qui se traduisent par le dessèchement et la perte d'élasticité de la peau. L'huile d'argan combat ainsi le vieillissement cutané.

D'autre part, cette huile est particulièrement précieuse pour prévenir les vergetures chez les femmes enceintes (extrêmement efficace et naturelle).

L'huile d'argan est également très riche en tocophérols (vitamine E) à raison de 700 mg par kilo, soit plus de deux fois plus que l'huile d'olive (320 mg par kilo). Ces derniers, de même que les polyphénols également contenus dans l'huile d'argan, sont des antioxydants naturels et antiradicaux libres.

« L'huile d'argan stimule l'oxygénation intracellulaire, neutralise les radicaux libres et protège les tissus conjonctifs (...). Son application restaure la couche hydrolipidique cutanée et augmente la teneur en nutriments des cellules cutanées. ».

La réputation de l'huile d'Argan n'a cessé de grandir dans le monde entier et, la perspective de ce " nouveau filon " commercial a excité la convoitise de nombreuses entreprises.

Actuellement, la plupart des huiles d'Argan alimentaires que l'on rencontre sur le marché, sont extraites mécaniquement avec une machine capable de produire 80 litres à l'heure.

L'huile vierge d'Argan est avant tout une huile alimentaire. Il n'existe donc pas à proprement parler d'Argan cosmétique. Certaines huiles d'Argan impropres à la consommation alimentaire peuvent effectivement servir aux soins de beauté ou de massage, mais, une huile vierge extra, 100 % pure et certifiée, offre une meilleure garantie pour une utilisation cosmétique.

Partie 2 : Etude de marché:

Si l'on voulait comparer notre projet à un nouveau-né, nous dirons que l'étude de marché constitue son premier pas. Elle a but pour d'évaluer les potentialités du marché et de connaître l'environnement de notre entreprise.

Nous déterminerons d'abord les caractéristiques du marché de l'huile d'argan en Algérie, ensuite, nous analyserons la demande grâce à un questionnaire, et à partir de ces données, nous déterminerons nos choix stratégiques concurrentiels.

I- **Analyse du marché de l'activité :**

Tout consommateur d'huile d'argan est un client potentiel pour nous, car ce qu'il faut comprendre, c'est que les algériens n'hésitent pas à se déplacer chez le producteur et faire des centaines de kilomètres pour acheter une huile d'argan de bonne qualité. Nous savons que notre huile d'argan étant de qualité supérieure et que les clients n'hésiteront pas d'aller à Tindouf (l'endroit où se trouve notre usine) s'ils désirent acheter des quantités importantes.

II- Segmentation et évaluation de la demande :

Afin d'avoir une idée plus précise sur notre marché potentiel, nous avons procédé à évaluer la demande. Nous avons donc inspecté un échantillon de 100 personnes un échantillon de 30 personnes est suffisant, toutefois ayant obtenu quelques questionnaires remplis très vite, nous avons choisi d'augmenter ce nombre. En surcroit, notre groupe étant composé de quatre personnes, pourquoi se priver du plaisir de parler à des gens dans cette époque de solitude ?

La méthode de l'enquête s'est imposée à nous comme une évidence car elle est la plus adaptable pour de jeunes entrepreneurs pour qui le moindre dirham compte.

Nous avons d'abord procédé au dépouillement manuel des questionnaires à l'aide d'un tableau EXCEL pour les rendre plus visibles.

III- Forces concurrentielles du marché :

Comme nous l'avons déjà cité, il semble bien que la concurrence sera très rude et que « se jeter » dans cette activité sans avoir planifié une stratégie fiable serait « suicidaire ». Aussi, avons-nous décidé de consacrer une partie de ce dossier à l'analyse de la concurrence.

1) Analyse stratégique de la concurrence :

Opportunités :

Marché national fiable car consommer de l'huile d'argan est une tradition culinaire algérienne
Assez peu de concurrents sur le marché.

Forces :

Une véritable expérience pour la plupart et implantation importante sur le marché.
Solvabilité auprès des établissements de crédit.

Menaces :

Un marché qui appelle à la concurrence.
Des concurrents novateurs.

Faiblesses :

Immobilisations anachroniques et anciennes.
Clientèle peu fidèle vu le prix excessif d'un litre de l'huile d'argan.
Dépendance quant à la qualité de la production d'argan.

Et aussi, il faut aussi signaler l'existence de barrières à l'entrée du marché de l'huile d'argan :

- Des barrières financières (concernant le coût de l'investissement).
- La nécessité d'acquérir un savoir-faire et des compétences.
- Intensité de la compétition.

Ces barrières protègent les entreprises pionnières et celles qui sont déjà sur le marché.

2) les perspectives pour l'avenir :

Sur la base de tous les éléments que nous venons de développer, il semble qu'il n'y ait pas d'inquiétudes à avoir quant à une baisse significative de la consommation d'huile d'argan en algérie. En effet, et même si notre questionnaire a fait ressortir un élément auquel il faudra faire attention : la consommation de l'huile d'argan est très baissée chez les jeunes que leurs parents, ou les grands parents qui trouvent dans cette huile une source de guérison de beaucoup de maladies, ces habitudes changeront lorsque notre projet donnera jour à de nouvelles innovations.

IV- Analyse du questionnaire :

Questions 1, 2 et 3 :

Question	Choix	Nombre de fragments	Pourcentage
Age	[20-30]	30	30%
	[31-40]	35	35%
	plus de 40	35	35%
Situation familiale	Marié	71	71%
	Célibataire	29	29%
	Veuf	0	0
	Divorcé	0	0
Revenu mensuel	< 1800	16	16%
	1800<ET < 3000	33	33%
	3000<ET <5000	14	14%
	5000<ET<10000	27	27%
	> 10000	12	12%

Source : établis par nos soins

Avant d'analyser les questions une à une, voici quelques éléments d'ordre général :

On voit que l'âge n'est pas un critère déterminant de la consommation d'huile d'argan car cette dernière est profondément enracinée dans les habitudes culinaires méditerranéennes.

Les mariés sont les principaux sujets de notre questionnaire puisqu'ils représentent presque 70% de ceux qui y ont répondu. Nous avons aussi soumis ce questionnaire à des personnes habitants différentes villes du royaume via Internet car notre marché ne se limite pas seulement à Oran.

Question 3 : votre revenu mensuel est situé :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
< 1800	16	16%
1800<ET < 3000	33	33%
3000<ET <5000	14	14%
5000<ET<10000	27	27%
> 10000	12	12%

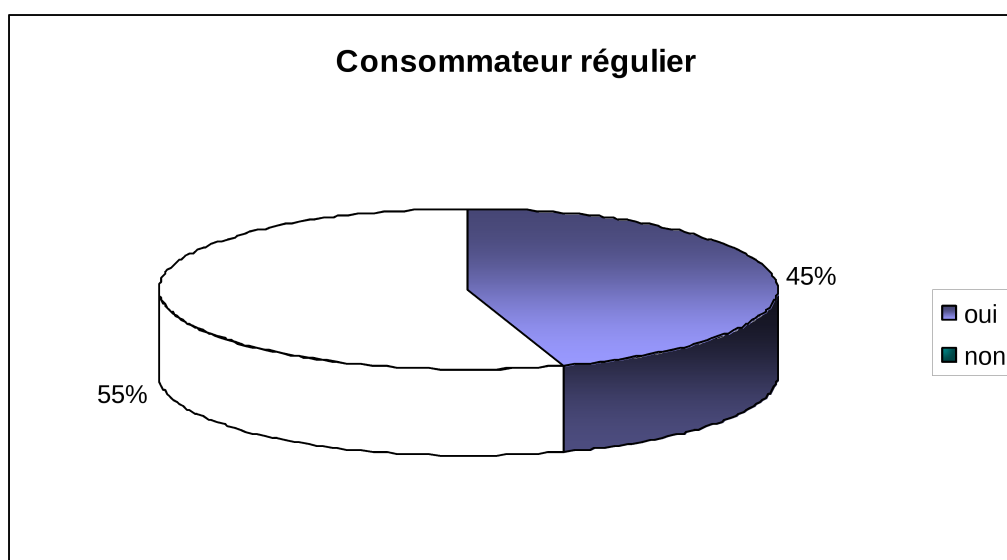
Source : établis par nos soins

Commentaire :

72% de ceux qui ont répondu à ce questionnaire ont un revenu qui se trouve entre 1800 et 10 000da, ce qui montre les disparités énormes qui existent en Algérie et c'est, sans doute, un élément de réponse pour une chose que nous avons avancé auparavant : l'importance du prix dans l'acte d'achat.

Question 5 : « êtes-vous un consommateur régulier d'huile d'argan » :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
oui	45	45%
non	55	55%



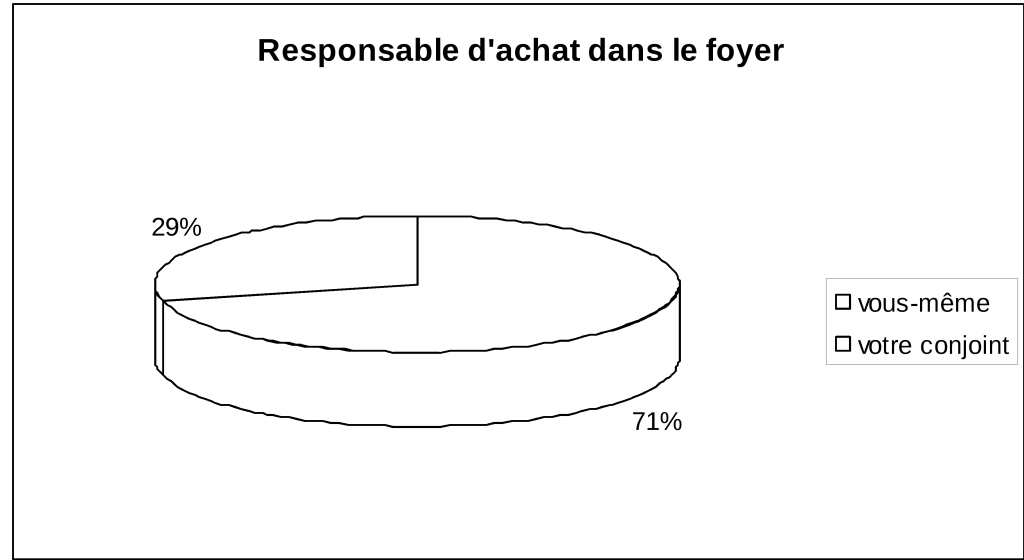
Source : établis par nos soins

Commentaire :

45% des sondés déclarent être consommateur réguliers d'huile d'argan. Ce taux montre l'ampleur de la demande vis-à-vis du marché potentiel de l'huile d'argan en Algérie.

Question 6 : dans votre foyer, qui achète l'huile d'argan ? :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
vous-même	71	71%
votre conjoint	29	29%



Source : établis par nos soins

Commentaire :

71% des personnes interrogés déclarent acheter eux-mêmes l’huile d’argan ce qui montre que le sexe n’a pas d’influence sur l’achat d’huile d’argan.

Question 7 : la dernière fois que vous avez acheté de l’huile d’argan c’était il y a :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
quelques jours	24	24%
plus d'une semaine	35	35%
plus d'un mois	41	41%

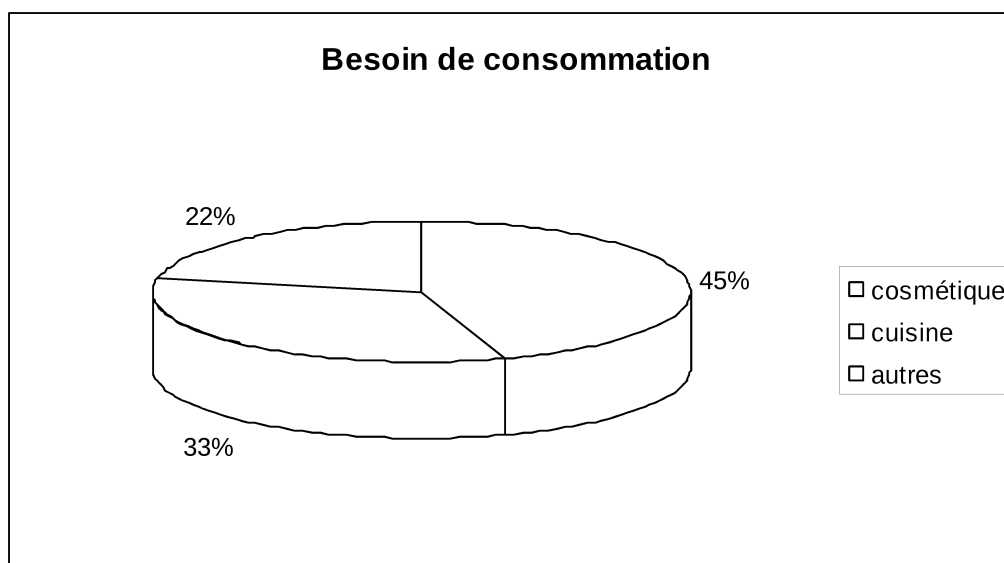
Source : établis par nos soins

Commentaire :

59% des sondés déclarent acheter de l'huile d'argan de façon hebdomadaire, ce qui aura une influence sur la durée des stocks.

Question 8 : pour quels besoins utilisez-vous l'huile d'argan ? :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
cosmétique	45	45%
cuisine	33	33%
autres	22	22%



Source

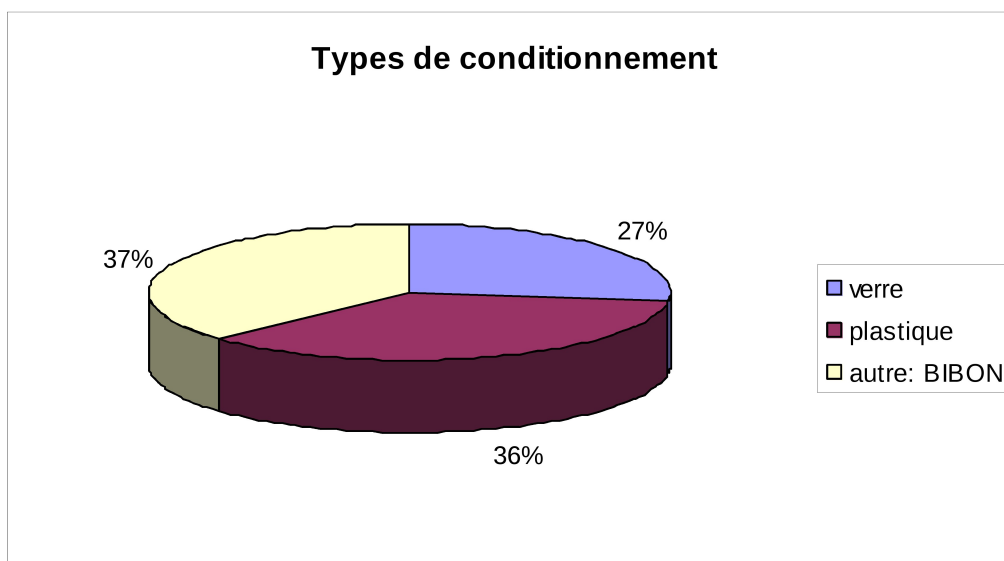
établis par nos soins

Commentaire :

33% des personnes interrogées affirment l'utilisation de l'huile d'argan pour des besoins culinaires surtout ceux d'origine berbère, le reste étant réparti entre les autres besoins, tel que : les cosmétiques ou autres utilisations (médecines traditionnelle par exemple).

Question 9 : vous achetez en général l'huile d'argan conditionné en :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
verre	28	28%
plastique	37	37%
autre: BIDON	38	38%



Source : établis par nos soins

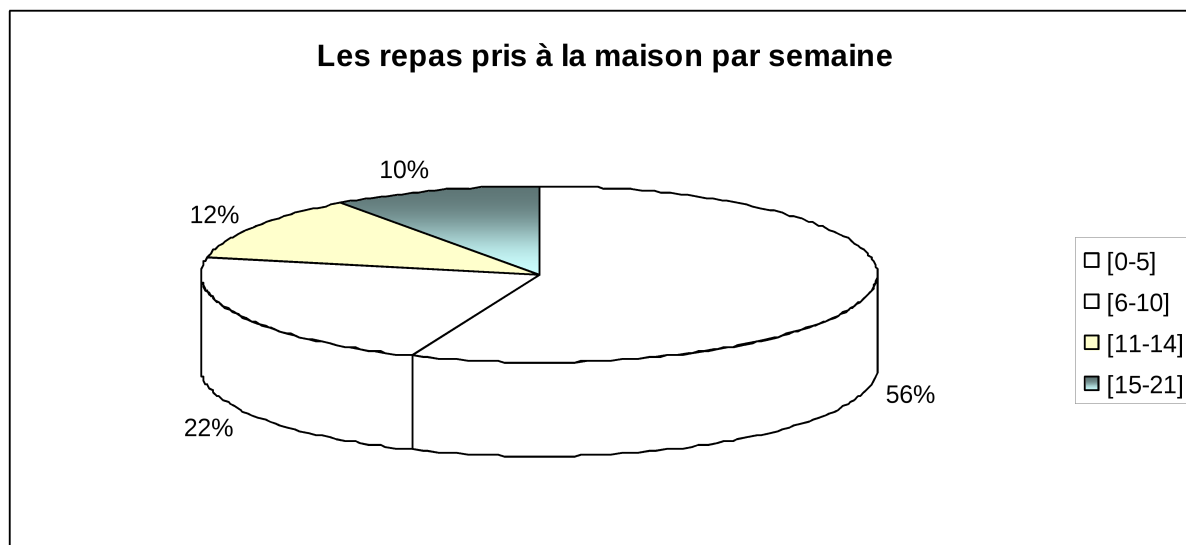
Commentaire :

75% des sondés déclarent acheter l'huile d'argan conditionnée dans des bouteilles en plastique ou des bidons. Cela montre bien que les consommateurs marocains se préoccupent beaucoup moins du packaging que la qualité contrairement aux européens.

Question 10 : sur les 21 repas que vous prenez par semaine, combien le sont à la maison :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
[0-5]	56	56%
[6-10]	22	22%
[11-14]	12	12%

[15-21]	10	10%
---------	----	-----



Source : établis par nos soins

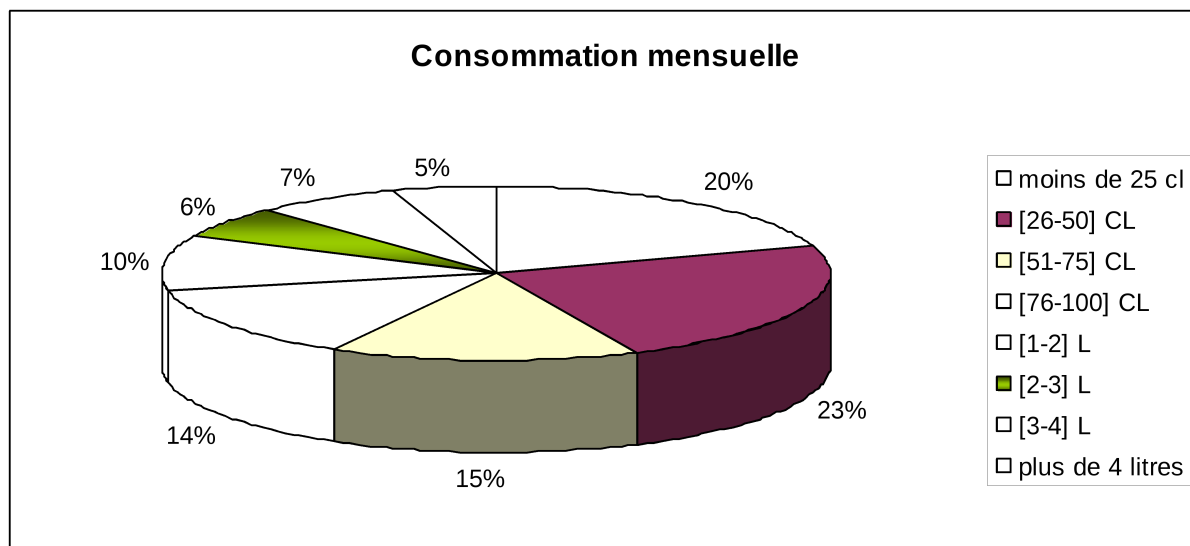
Commentaire :

56% des personnes interrogées déclarent prendre aucun repas à 5 repas par semaine à la maison, vu l'horaire continu dans les administrations et les établissements bancaires, ce qui montre que algériens ne disposent plus de temps pour déjeuner à la maison sauf dans les week-ends et les vacances. Mais, cela n'empêche pas que la cellule familiale a encore son importance dans la société algérienne

Question 11 : quelle est votre consommation mensuelle d'huile d'argan :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
moins de 25 cl	20	20%
[26-50] CL	23	23%
[51-75] CL	15	15%

[76-100] CL	14	14%
[1-2] L	10	10%
[2-3] L	6	6%
[3-4] L	7	7%
plus de 4 litres	5	5%



Source : établis par nos soins

Commentaire :

L'analyse de cette question fait apparaître trois catégories de consommateurs :

- 43% qui consomment très peu d'huile d'argan.
- 30% qui sont des consommateurs raisonnables d'huile d'argan.
- 27% qui sont des « accros » d'huile d'argan.

Question 12 : quelle est votre budget moyen pour l'achat d'un demi litre d'huile d'argan ? :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
moins de 200 DA	1	1%
[200-300] DA	8	8%

[300-350] DA	37	37%
[350-450] DA	13	13%
plus de 450 DA	41	41%

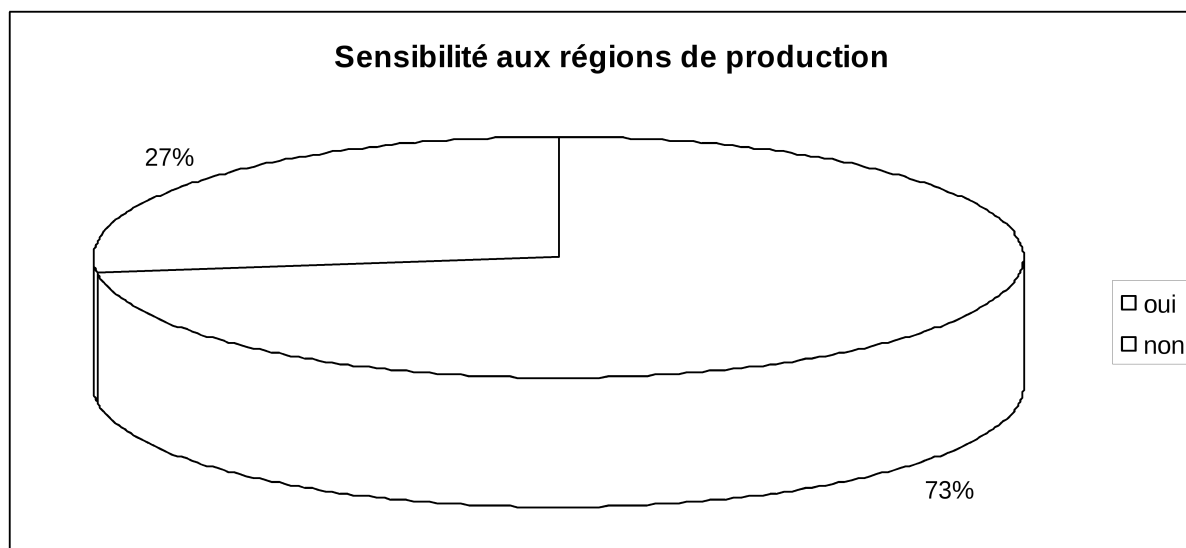
Source : établis par nos soins

Commentaire :

54% des cas déclarent disposer d'un budget de 35 à plus de 45 dh pour acheter un demi litre d'huile d'argan.il faudra toujours garder ce prix en mémoire lors de notre activité car les prix ont une grande importance chez le consommateur algérien

Question 13 : êtes-vous plus sensible à une région de production plutôt qu'à une autre ? :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
oui	73	73%
non	27	27%



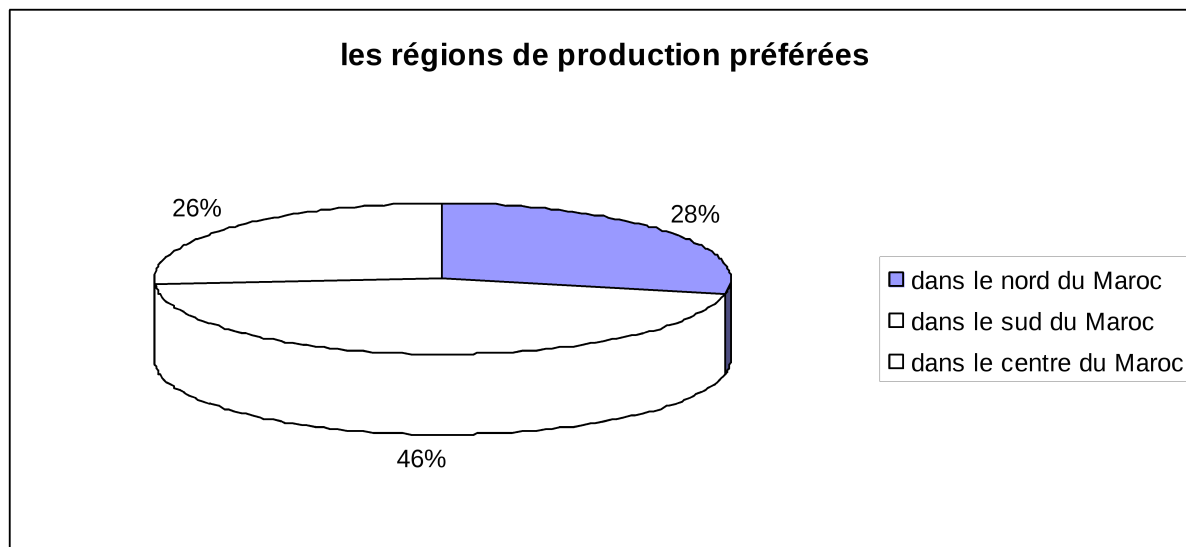
Source : établis par nos soins

Commentaire :

73% des sondés se déclarent plus sensibles à une région qu'à une autre.

Question 14 : si oui, laquelle ? :

Réponses	Nombre de fragments	Pourcentage
dans le nord du Maroc	28	28%
dans le sud du Maroc	46	46%
dans le centre du Maroc	26	26%

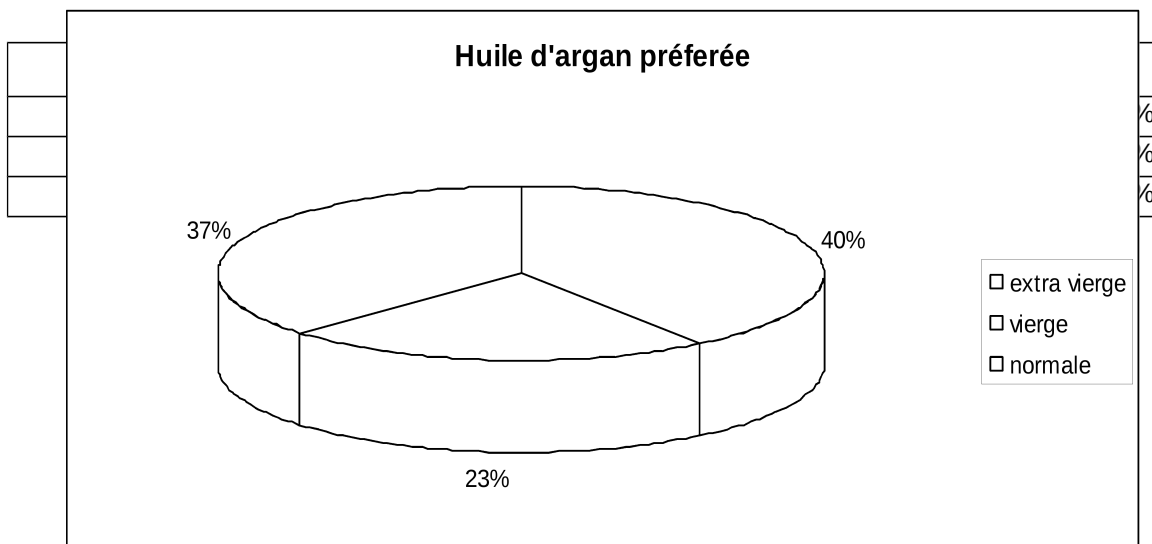


Source : établis par nos soins

Commentaire :

Les pourcentages relatifs à la sensibilité vis-à-vis des régions sont répartis de façon égale entre le nord (28%), et le centre (26%). Cependant, la plupart des sondés croient fort bien que l'huile d'argan provenant du sud ouest d'Algérie est la meilleure huile sur le territoire.

Question 15 : quel huile d'argan préférez-vous ? :



Source : établis par nos soins

Commentaire :

63% des consommateurs approuvent préférer l'huile d'argan vierge et extra vierge. Néanmoins, il nous semble qu'il faut prendre ceci en considération car cette tendance semble provenir d'un manque d'information car que l'huile d'argan soit vierge ou extra vierge n'a aucun rapport avec sa qualité mais reflète plutôt son taux d'acidité !

Hybridation de certaines questions :

Nous avons croisé certaines questions pour faire ressortir des tendances générales, en voici les résultats :

- Les personnes qui ont un revenu mensuel inférieur à 30000da sont celles qui déclarent, dans la plupart du temps, consommer entre 75 cl et 3 litres, c'est la catégorie qu'on a qualifié de consommateurs raisonnables. Ces derniers, affirment également disposer d'un budget de 65 à 75 dh par litre afin d'obtenir une bonne huile d'argan, plus ou moins, de bonne qualité pouvant satisfaire leurs besoins, surtout culinaires.
- Il apparaît donc que pour cette catégorie, l'élasticité par rapport au prix est élevée, le prix venant comme premier critère pour l'acte d'achat. En d'autres termes, certains d'entre eux pourraient facilement changer de catégorie en rejoignant la catégorie des « accros » d'huile d'argan si leurs revenus augmentaient ou si le prix de l'huile diminuait.

PARTIE 3: Etude technique et financière

L'étude technique est l'élément qui nous a permis de faire un "listing" des conditions dans lesquelles notre projet sera réalisable. Nous entendons par là les moyens matériels et humains ainsi que les charges et autres éléments constitutifs des comptes d'exploitation prévisionnels.

Dans un autre angle, un projet a beau être intéressant (que ce soit d'un point de vue commercial ou technique et c'est le cas de notre production d'huile d'argan) ; on ne peut se prononcer sur son intérêt qu'une fois qu'une étude financière « exhaustive » est effectuée.

I- Infrastructure et processus de production et commercialisation de l'huile d'argan :

Dans ce chapitre, on va traiter la répartition des moyens matériels et humains qu'on va utiliser, aussi les moyens de transport, leur coûts ainsi que nos nécessités, enfin, la gestion du personnel selon nos besoins.

1) Moyens matériels et d'équipements :

Concernant les moyens matériels et d'équipements, dans une première partie, on déterminera les coûts du loyer de l'usine et des constructions, puis en seconde partie, les principaux équipements qu'on mettra en place pour nos locaux.

a. L'usine et constructions :

Comme nous l'avons laissé entendre auparavant, nous comptons disposer de deux points de vente: un magasin à Casablanca et une usine à Agadir (nous avons choisi Agadir car c'est une ville qu'on pourrait qualifier de centre "névralgique" de la production d'Argan au Maroc, avoir un point d'ancrage dans cette ville est donc un avantage indéniable).

Voici donc un tableau récapitulatif reprenant les différents couts relatifs à ces points de vente:

constructions	nombre	prix unitaire	montant total
Magasin	1,00	500 000,00	500 000,00
Usine 1 hectare	1,00	150 000,00	150 000,00
construction usine	1,00	300 000,00	300 000,00
TOTAL			950 000,00

Comme vous pouvez le voir, acheter une usine à Agadir présente aussi l'avantage suivant : le prix relativement bas du loyer des usines (15000dh pour le mois).

Le plan de notre usine est le suivant :

- l'usine sera sur deux niveaux, au rez-de-chaussée il y aura 7000 mètres carré et 3000 mètres carré pour le premier étage.
- le rez-de-chaussée accueillera les machines et les ouvriers.
- le premier étage accueillera les bureaux du personnel administratif.

Quant au magasin, il ne sera composé que d'un rez-de-chaussée et aura surtout des finalités publicitaires c'est à dire de faire découvrir aux casablancais (dans le quartier des Habous, l'une des plus anciennes parties de la ville de Casablanca) notre huile d'argan.

b. Equipements :

Comme nous avons pris ce projet très au sérieux, nous nous sommes réellement déplacés pour avoir une idée en demandant des devis aux différents fournisseurs de machines qui ont suscité notre intérêt (nous avons précédemment parlé du fait que nous voulions être les leaders en matière de capacité de production).

Notre choix s'est aussi basé sur les critères suivants :

- la durée de vie : une durée de vie assez courte nous permet d'avoir des charges d'amortissements conséquentes et de réinvestir dans d'autres machines (nous ne l'avons fait que pour le matériel informatique mais ceux qui reprendront notre projet au bout de la cinquième année devront obligatoirement le faire s'ils veulent suivre notre stratégie que nous pensons ingénieuse).
- la fiabilité: il va sans dire que la fiabilité est une condition sine qua non lorsqu'on veut acquérir une machine, surtout pour une entreprise comme la notre.
- la facilité d'utilisation: même si nous avons conclus des contrats forfaitaires pour l'entretien des machines (dont le montant est de 2000 dh) la facilité d'utilisation reste une condition nécessaire.
- le rapport qualité/prix: nous nous sommes basés sur ce concept pour notre campagne publicitaire alors pourquoi ne pas l'appliquer à nous mêmes.

Le mobilier du bureau

Mobilier de bureau	nombre	prix unitaire	montant total
bureau	6,00	3 000,00	18 000,00
chaises	20,00	100,00	2 000,00
Tables	10,00	350,00	3 500,00
bibliothèque	5,00	1 200,00	6 000,00
fauteuils	10,00	600,00	6 000,00
TOTAL			35 500,00

Le matériel informatique

matériel informatique	nombre	prix unitaire	montant total
micro-ordinateur	4	6 000,00	24 000,00
photocopieuse	1	20 000,00	20 000,00
imprimante centrale	1	1 500,00	1 500,00
scanner central	1	1 000,00	1 000,00
TOTAL			46 500,00

Le matériel industriel

matériel industriel	nombre	prix unitaire	montant total
caisses en plastiques grande capacité	50	100,00	5 000,00
pompe à eau électrique	1	14 700,00	14 700,00
tube galvanisé	10	340,00	3 400,00
élévateur incliné	1	7 500,00	7 500,00
broyeur disques métalliques	1	200 000,00	200 000,00
doseur automatique	1	10 000,00	10 000,00
coffret protection et câble	1	3 675,00	3 675,00
super presse simplex	1	150 000,00	150 000,00
séparateur centrifuge	1	200 000,00	200 000,00
laveuse hydropneumatique	1	150 000,00	150 000,00
citerne 40 tonnes	2	150 000,00	300 000,00
chariot élévateur inox	5	50 000,00	250 000,00
TOTAL			1 294 275,00

2) Moyens de transport :

Comme nous avons décidé de sous-traiter le transport (nous avons commencé par bâtir notre projet sur l'hypothèse contraire mais les coûts se sont révélés trop importants) nous avons décidé d'investir dans une seule voiture Renault Kangoo pour permettre à notre courtier intérimaire de faire de la prospection et de négocier, avec les agriculteurs, leurs récoltes d'argan.

Remarque: les courtiers ne sont qu'intérimaires pour des raisons de périodicité, en effet, les négociations ne se font que quelques mois avant la récolte (nous avons donc prévu trois mois).

Voici le tableau concernant la Renault Kangoo:

matériel de transport	nombre	prix unitaire	montant total
RENAULT KANGOO 1.5 DCI	1	120 000,00	120 000,00
TOTAL			120 000,00

3) Le personnel :

Comme nous l'avons dit précédemment, le personnel et le bien-être tiennent une place particulière dans ce projet (en effet, nous sommes convaincus que c'est la condition de la réussite de tout projet).

Le recrutement se fera sur des bases de compétence mais aussi de motivations réelles. Le tableau suivant permet de prendre connaissance de différentes composantes du personnel ainsi que les salaires de chaque fonction.

Remarque: comme notre capacité de production évoluera tout au long des cinq années (les tableaux suivants montrent de quelle manière), les charges de personnel devront aussi suivre cette évolution (en effet, garder les mêmes charges c'est-à-dire faire travailler le personnel de nuit comme de jour relèverait de l'esclavagisme ; voici encore une des sources de tension au sein de notre groupe mais cela montre aussi que nous avons eu le mérite de débattre ; voilà pourquoi nous présenterons trois tableaux de charges de personnel (l'un pour 2009, l'autre pour 2010 et le troisième pour 2011, 2012 et 2013 ou notre capacité de production se stabilisera).

capacité de production en tonne par jour	20
période de production en jour	80

	2009	2010	2011	2012	2013
CAPACITE DE PRODUCTION	1/3	2/3	1	1	1

Pour 2009 :

2009				
charge personnel	nombre	salaire mensuel	durée	salaire annuel
Comptable permanent	2	2500,00	12	60000,00
secrétaire permanente	2	2200,00	12	52800,00
personnel commercial permanent	2	2000,00	12	48000,00
Technicien en huilerie chef de fabrication	1	4000,00	3	12000,00
gardien permanent	2	1000,00	12	24000,00
ouvriers intérimaires	2	1000,00	3	6000,00
courtier intérimaire	1	1500,00	6	9000,00
chef magasinier permanent	1	1500,00	12	18000,00
technicien de surface	1	1000,00	12	12000,00
				241800,00

Pour 2010 :

2010				
charge personnel	nombre	salaire mensuel	durée	salaire annuel
Comptable permanent	2	2500	12	60000
secrétaire permanente	2	2200	12	52800
personnel commercial permanent	2	2000	12	48000
Technicien en huilerie chef de fabrication	2	4000	3	24000

gardien permanent	2	1000	12	24000
ouvriers intérimaires	4	1000	3	12000
courtier intérimaire	1	1500	6	18000
chef magasinier permanent	1	1500	12	18000
technicien de surface	1	1000	12	12000
				268800

Pour les prochaines années :

2011/2012/2013				
charge personnel	nombre	salaire mensuel	durée	salaire annuel
Comptable permanent	2	2500	12	60000
secrétaire permanente	2	2200	12	52800
personnel commercial permanent	2	2000	12	48000
Technicien en huilerie chef de fabrication	3	4000	3	36000
gardien permanent	2	1000	12	24000
ouvriers intérimaires	6	1000	3	18000
courtier intérimaire	1	1500	6	27000
chef magasinier permanent	2	1500	12	36000
technicien de surface	1	1000	12	12000
				313800

Remarque: vous serez, sans doute surpris par le nombre de salariés intérimaires mais cela à encore pour cause le caractère saisonnier des récoltes d'argan qu'il faut transformer "illico presto" sous perdre en qualité or la qualité est l'un de nos arguments forts.

II- **Evaluation du coût global de l'investissement :**

Le coût global de nos investissements s'élèvera à 2 466 275, 00 DHS, en voici le détail :

- terrain avec puits et canalisation : 150 000, 00 DHS (le puits nous évitera les frais relatifs à la consommation d'eau).
- construction usine : 300 000, 00 DHS
- magasin : 500 000, 00 DHS
- mobilier de bureau : 35 500, 00 DHS
- matériel industriel : 1 294 275, 00 DHS
- matériel informatique : 46 500, 00 DHS
- un véhicule de transport modèle Kangoo : 120 000, 00 DHS

- frais d'établissement : 20 000, 00 DHS

Remarque: nous avons volontairement (pour des raisons de simplifications du calcul sur le logiciels EXCEL) incorporé les frais divers relatifs à l'architecte, au géomètre, aux frais d'enregistrement et à la publicité aux coûts de chacun de nos investissements. Cependant, vous retrouvez certains de ces postes dans les comptes d'exploitation.

Le but de cette partie est donc de dire si notre investissement est intéressant à la lumière de ce qui suit :

- Si l'on récupérera, au minimum, notre investissement et ce dans les délais les plus courts (ce n'est pas l'objectif d'un projet que de ne récupérer que « sa mise de départ » car il serait alors plus intéressant de placer cet argent à la banque par exemple mais c'est un premier critère) c'est l'objectif du calcul du DRC (délai de récupération de capital).
- On déterminera aussi la somme des cash-flows, c'est-à-dire littéralement de « l'argent qui remonte à la surface » actualisé au début du projet soit l'année 2007, C'est l'objectif du calcul de la VAN (valeur actuelle nette).
- On calculera aussi le seuil de rentabilité (chiffre d'affaires à partir duquel le résultat est nul ou en des termes plus simples, le chiffre d'affaires à partir duquel on couvre nos charges sans aucun bénéfice) et le point mort (date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint : c'est un indicateur très important car plus le point mort est éloigné dans le temps plus le risque est élevé).
- Deux autres indicateurs du même « acabit » sont aussi à prendre en considération pour se prononcer sur la rentabilité d'un projet et donc de son intérêt :

- le taux moyen de rentabilité : c'est le rapport du bénéfice net généré par l'investissement pendant sa durée de vie économique au moment de l'investissement initial.

- l'indice de profitabilité : il est intéressant de calculer ce dernier car, comme son nom l'indique, un indice n'a pas d'unités et peut-être apprécié sans aucune comparaison.

Pour résumer cette introduction à l'étude financière, nous dirons que l'étude financière réalisée est une étude prévisionnelle qui a pour objectif « de dégager les perspectives d'évolution de la responsabilité et des principaux équilibres financiers ».

Remarque : d'autres notions seront abordées dans cette troisième partie mais nous les présenterons au fur et à mesure de leur utilisation.

1) Explication des prix choisis :

La comptabilité analytique reste le meilleur moyen d'obtenir une idée fiable des coûts de production. Cette dernière permettant, par la suite, de fixer « scientifiquement » nos prix de vente. Voici notre démarche :

La première étape a été « naturellement » le calcul du coût d'achat des amendes :

Coût d'achat des amendes 2009

libellé	quantité	prix unitaire	total
amendes	373 333	4,5	1680000,00
Sous-traitance		40 000	40 000,00
carburant		417	417,00
total	373 333	4,61	1720417,00

Commentaire : le coût d'achat des amendes en 2009 est donc, par unité, de 4,61 dirhams.

La deuxième étape du calcul des coûts est le calcul du coût de production :

Coût de production 2009

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût d'achat des amendes	373 333	4,61	1720417,11
électricité	19036,64	1,27	24 214,61
ouvriers intérimaires	2	2100,00	4200,00
technicien intérimaire	1	8400,00	8400,00
courtier intérimaire	1	6300,00	6300,00
chef magasinier permanent	1	12600,00	12600,00
technicien de surface	1	8400,00	8400,00
dotation			61608,02
total	74 667	24,73	1846139,74

Commentaire : le coût de production en 2009 est donc, par unité, de 24,73 dirhams.

Pour finir, la troisième étape a été le calcul du coût de revient :

Coût de revient 2009

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût de production	74 667	24,73	1846139,74
gardien permanent	2	8400,00	16800,00
Comptable permanent	2	21000,00	42000,00
secrétaire permanente	2	18480,00	36960,00
Maroc Télécom	1	3351,60	3351,60
impôt et taxes			1400,00
emballage	14 933,33	1,00	14 933,33
frais financiers			123346,52
assurance			21000,00
fournitures			2000,00
Entretien et réparations			2000,00
Frais de poste			500,00
frais de publicité			10 500,00
total	74 667	28,41	2120931,19

Commentaire : notre coût de revient en 2009 est donc, par unité, de 27,43 dirhams.

La production totale sera de 533,33 litres dont 373,33 d'huile d'argan produite par nos soins.

Notre capacité de production évoluant tout au long des cinq années (un tableau présentant ces évolutions a déjà été présenté), nos coûts ont donc tout naturellement évolués, voici les tableaux concernant l'année 2010 et l'année 2011 (les coûts sont les mêmes à partir de cette année) :

Coût d'achat des amandes 2010

libellé	quantité	prix unitaire	total
amandes	746 667	4,5	3360000,00
Sous-traitance		55 000	55 000,00
carburant		834	834,00
total	746 667	4,57	3415834,00

Commentaire : le coût d'achat des amandes en 2010 est donc, par unité, de 4,57 dirhams.

Coût de production 2010

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût d'achat des amandes	746 667	4,57	3415834
électricité	30147	1,27	38 347,03
ouvriers intérimaires	4	2100,00	8400,00
technicien intérimaire	2	8400,00	16800,00
courtier intérimaire	1	6300,00	6300,00
chef magasinier permanent	1	12600,00	12600,00
technicien de surface	1	8400,00	8400,00
dotation			147859,25
total	149 333	24,47	3654540,50

Commentaire : le coût de production en 2010 est donc, par unité, de 24,47 dirhams.

Coût de revient 2010

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût de production	149 333	24,47	3654540,50
gardien permanent	2	8400,00	16800,00
Comptable permanent	2	21000,00	42000,00
secrétaire permanente	2	18480,00	36960,00
Maroc Télécom	1	2520,00	2520,00
impôt et taxes			700,00
emballage	29 866,67	1	29 866,67
frais financiers			123346,52
assurance			21000,00
fournitures			2000,00
Entretien et réparations			2000,00
Frais de poste			500,00
frais de publicité			21 000,00
total	149 333	26,47	3953233,70

Commentaire : notre coût de revient en 2010 est donc, par unité, de 26,47 dirhams.

La production totale sera de 1067 litres dont 747 litres d'huile d'argan produite par nos soins.

Coût d'achat des amandes 2011, 2012, 2013

libellé	Quantité	prix unitaire	total
amandes	1 120 000,00	4,50	5040000,00
Sous-traitance		70 000,00	70 000,00
carburant		1 251,00	1 251,00
total	1 120 000,00	4,56	5111251,00

Commentaire : le coût d'achat des amandes en 2010 est donc, par unité, de 4,56 dirhams.

Coût de production 2011, 2012, 2013

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût d'achat des amandes	1 120 000	4,56	5 111 251,33
électricité	41257	1,27	52 479,46
ouvriers intérimaires	6	2 100,00	12 600,00
technicien intérimaire	3	8 400,00	25 200,00
courtier intérimaire	1	6 300,00	6 300,00
chef magasinier permanent	2	12 600,00	25 200,00
technicien de surface	1	8 400,00	8 400,00
dotation			147 859,25
total	224 000	24,06	5 389 290,04

Commentaire : le coût de production en 2011, 2012, 2013 est donc, par unité, de 24,47 dirhams.

Coût de revient 2011, 2012, 2013

libellé	quantité	prix unitaire	total
coût de production	224 000	24,06	5389290,04
gardien permanent	2	8400,00	16800,00
Comptable permanent	2	21000,00	42000,00
secrétaire permanente	2	18480,00	36960,00
Maroc Télécom	1	2520,00	2520,00
impôt et taxes			700,00
emballage	44 800,00	1	44 800,00
frais financiers			123346,52
assurance			21000,00
fournitures			2000,00
Entretien et réparations			2000,00
Frais de poste			500,00
frais de publicité			28 000,00
total	224 000	25,49	5709916,57

Commentaire : notre coût de revient en 2011, 2012, 2013 est donc, par unité, de 26,47 dirhams.

La production totale sera de 1600 litres dont 1120 litres d'huile d'argan produite par nos soins.

On en déduit donc que nos coûts suivent une courbe décroissante. Cela est dû au fait que nous réalisons des économies d'échelle, notre production suivant, quant à elle, une courbe croissante.

Nous avons déjà laissé entendre que notre activité ne se limitait pas à la production d'huile d'argan. En effet, la transformation des amendes pour le compte de particuliers ou d'entreprise et la transformation des grignons d'argan « laissés » par ces deux dernières contribuent à l'élaboration de notre chiffre d'affaires.

Voici le calcul de coûts que nous avons réalisé concernant l'activité de transformation :

Coût de transformation 2009

libellé	quantité	prix unitaire	total
électricité	8 158,56	1,27	10377,69
ouvriers intérimaires	2	900,00	1800,00
technicien intérimaire	1	3600,00	3600,00
Comptable permanent	2	9000,00	18000,00
secrétaire permanente	2	7920,00	15840,00
gardien permanent	2	7200,00	14400,00
courtier intérimaire	1	2700,00	2700,00
chef magasinier permanent	1	5400,00	5400,00
technicien de surface	1	3600,00	3600,00
Maroc Télécom	1	1436,40	1436,40
impôt et taxes			600,00
frais financiers			52862,80
dotation			26403,44
emballage	6400,00	1	6400,00
assurance			9000,00
frais de publicité			4500,00
total	160,00	1105,75	176920,32

Commentaire : le coût de transformation est donc, en 2009, de 1105,75 DHS

Coût de transformation 2010

libellé	quantité	prix unitaire	total
électricité	12 920	1,27	16434,44
ouvriers intérimaires	4	900,00	3600,00
technicien intérimaire	2	3600,00	7200,00
Comptable permanent	2	9000,00	18000,00
secrétaire permanente	2	7920,00	15840,00
gardien permanent	2	3600,00	7200,00
courtier intérimaire	1	2700,00	2700,00
chef magasinier permanent	1	5400,00	5400,00
technicien de surface	1	3600,00	3600,00
Maroc Télécom	1	1080,00	1080,00
impôt et taxes			300,00
frais financiers			52862,80
dotation			63368,25
emballage	12800	1,00	12800,00
assurance			9000,00
frais de publicité			9000,00
total	320	713,70	228385,49

Commentaire : le coût de transformation est donc, en 2010, de 713,70 DHS

Coût de transformation 2011, 2012, 2013

libellé	quantité	prix unitaire	total
électricité	17 682	1,27	22491,20
ouvriers intérimaires	6	900,00	5400,00
technicien intérimaire	3	3600,00	10800,00
Comptable permanent	2	9000,00	18000,00
secrétaire permanente	2	7920,00	15840,00
gardien permanent	2	3600,00	7200,00
courtier intérimaire	1	2700,00	2700,00
chef magasinier permanent	2	5400,00	10800,00
technicien de surface	1	3600,00	3600,00
Maroc Télécom	1	3600,00	3600,00
impôt et taxes			300,00
frais financiers			52862,80
dotation			63368,25
emballage	19200	1,00	19200,00
assurance			9000,00
frais de publicité			12000,00
total	480	535,75	257162,24

Commentaire : le coût de transformation est donc, en 2011, 2012, 2013 de 713,70 DHS

Remarque : le calcul de coûts concernant la transformation n'a pas la même importance que celui concernant la production. En effet, elle nous a seulement permis de savoir si nos coûts ne sont pas supérieurs à l'usage qui consiste en un règlement, non pas en unités monétaires mais par le 1/5 de l'huile d'olive obtenu.

Voici le raisonnement que nous avons suivi :

5 kilos d'argans fournissent 1 litre d'huile d'argan donc pour une tonne transformée, 200 litres sont produits et comme on sait que le prix d'un litre est, en moyenne, de 50 DHS H.T, notre client vendra cette huile d'argan à 10 000 DHS donc selon l'usage précédemment évoqué notre prix sera de 12500 DHS pour une tonne transformée ($12000 * 1/5 = 2400$).

Pour les grignons, nous n'avons pas eu besoin de calculs de coûts car ça reste un « supplément » de gains voulu et subi (les déchets sont le résultat de notre activité).

Remarque : nous considérons que leur quantité est égale à 50 % du poids total d'olives qui « transite » par nos machines.

2) Chiffre d'affaires :

Tout gestionnaire sait que le chiffre d'affaires est le point de départ de toute analyse financière. Voilà pourquoi vous retrouverez ici les calculs intermédiaires nous ayant permis de l'évaluer (cette présentation se fera sous forme de tableaux pour des raisons de commodité) :

En 2009, nous sommes à 1/3 de notre capacité de production :

2009				
libellé	quantité	prix unitaire	total HT	total TTC
vente huile d'argan	74 666,67	30,00	2 240 000,00	2 688 000,00
transformation	160,00	1 200,00	192 000,00	230 400,00
grignons d'argan	266 666,67	0,35	93 333,33	112 000,00
			2 525 333,33	3 030 400,00

En 2010, nous sommes à 2/3 de notre capacité de production :

2010				
libellé	quantité	prix unitaire	total HT	total TTC

vente huile d'argan	149 333,33	30,00	4 480 000,00	5 376 000,00
transformation	320,00	1 200,00	384 000,00	460 800,00
grignons d'argan	533 333,33	0,35	186 666,67	224 000,00
			5 050 666,67	6 060 800,00

En 2011, 2012 et 2013, nous sommes à 100% de notre capacité de production :

2011/2012/2013				
libellé	quantité	prix unitaire	total HT	total TTC
vente huile d'argan	224 000,00	30,00	6 720 000,00	8 064 000,00
transformation	480,00	1 200,00	576 000,00	691 200,00
grignons d'argan	800 000,00	0,35	280 000,00	336 000,00
			7 576 000,00	9 091 200,00

3) Tableau reflétant l'évolution du BFR durant les 5 années du projet :

<i>Nos hypothèses</i>	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Délai moyen de règlement des clients en nombre de jours de CA TTC [1]	60	60	60	60	60
Stock moyen de matières premières en nombre de jours d'achat HT [2]	0	0	0	0	0
Stock moyen de produits en cours de fabrication en nombre de jours d'achats et sous-traitance HT [3]	0	0	0	0	0
Stock moyen de produits finis en nombre de jours de chiffre d'affaires HT [4]	50	50	50	50	50
Achats consommés et sous-traitance [5]	1 743 333,33	3 459 666,67	5 176 000,00	5 176 000,00	5 176 000,00
Délai moyen de paiement aux fournisseurs et sous-traitants en nombre de jours d'achats [6]	60	60	60	60	60

Justification des délais apparaissant dans le tableau ci-dessus :

- Délai paiement fournisseurs :

mode de règlement	nombre de jours	
25% à -90j	-90	-22,5
25% à 30j	30	7,5

25% à 100j	100	25
25% à 200j	200	50
Délai moyen de paiement fournisseurs		60

- Stock de produits finis :

stock de produits finis	50j du CA HT
-------------------------	--------------

Voici donc le fruit de ce qui précède :

<i>Nos calculs</i>	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Crédit clients TTC (sommes dues en moyenne par les clients)	498 147,95	996 295,89	1 494 443,84	1 494 443,84	1 494 443,84
Créances clients : Chiffre d'affaires / 365 jours X [1]	498 147,95	996 295,89	1 494 443,84	1 494 443,84	1 494 443,84
Stocks HT (niveau permanent nécessaire)	319 634,70	639 269,41	958 904,11	958 904,11	958 904,11
Stock de matières premières [2]	-	-	-	-	-
Stocks de produits en cours de fabrication [3]	-	-	-	-	-
Stocks de produits finis [4]	319 634,70	639 269,4064	958 904,11	958 904,11	958 904,11
Crédit fournisseurs TTC (sommes dues en moyenne aux fournisseurs)	286 575,34	568 712,33	850 849,32	850 849,32	850 849,32
Dettes fournisseurs : [5] / 365 jours X [6]	286 575,34	568 712,33	850 849,32	850 849,32	850 849,32
Besoin en Fonds de Roulement =	531 207,31	1 066 852,97	1 602 498,63	1 602 498,63	1 602 498,63

On voit que « naturellement » notre besoin en fonds de roulement augmente car nous avons fait le choix d'augmenter petit à petit notre production. Les achats, la « quantité » de créances ne faisant que suivre la « tendance ».

4) Tableau de compte d'exploitation prévisionnel:

	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Chiffre d'affaires					
<i>Production de biens</i>	2 240 000,00	4 480 000,00	6 720 000,00	6 720 000,00	6 720 000,00
<i>Prestations de services</i>	192 000,00	384 000,00	576 000,00	576 000,00	576 000,00
<i>Autres produits</i>	93 333,33	93 333,33	280 000,00	280 000,00	280 000,00
Reprise d'exploitation			24 000,00		
Total des PRODUITS	2 525 333,33	4 957 333,33	7 600 000,00	7 576 000,00	7 576 000,00
Achats					
<i>Marchandises</i>	1 680 000,00	3 360 000,00	5 040 000,00	5 040 000,00	5 040 000,00
<i>Emballages</i>	21 333,33	42 666,67	64 000,00	64 000,00	64 000,00
<i>Fournitures diverses</i>	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Charges externes					
<i>Sous-traitance</i>	40 000,00	55 000,00	70 000,00	70 000,00	70 000,00
<i>Entretiens et réparations</i>	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
<i>Fournitures non stockées</i>	35 009,40	55 615,70	60 190,53	60 190,53	60 190,53
<i>Assurances</i>	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
<i>Publicité</i>	15 000,00	30 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00
<i>Frais de poste</i>	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<i>Frais de téléphone</i>	4 788,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00
Impôts et taxes					
<i>vignette</i>	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
<i>Droits d'enregistrement</i>	1 000,00				
Charges de personnel					
<i>Salaires</i>	241 800,00	259 800,00	295 800,00	295 800,00	295 800,00
Charges financières					
<i>Intérêts sur emprunts</i>	176 209,32	176 209,32	176 209,32	176 209,32	156 630,51
Dotations aux amortissements	88 011,46	211 227,50	211 227,50	211 227,50	211 227,50
Total des CHARGES	2 338 651,52	4 229 619,18	5 996 527,35	5 996 527,35	5 976 948,54
RESULTAT AVANT IMPÔT	186 681,82	727 714,15	1 603 472,65	1 579 472,65	1 599 051,46
Impôt sur les bénéfices	65 338,64	254 699,95	561 215,43	552 815,43	559 668,01
RESULTAT NET	121 343,18	473 014,20	1 042 257,22	1 026 657,22	1 039 383,45
MBA	209 354,64	684 241,70	1 253 484,72	1 237 884,72	1 250 610,95

Le tableau d'exploitation prévisionnel montre bien que notre chiffre d'affaires double de la première à la deuxième année puis connaît une augmentation de 2 642 667,00 DHS de la deuxième à la troisième année pour se stabiliser à 756 000,00 DHS par la suite. Cela s'explique par le fait que notre capacité de production augmente suivant l'hypothèse précédemment citée. Le « décalage » d'évolution entre le chiffre d'affaires et le résultat net est dû aux charges salariales qui augmentent du fait que nous passons de journées de 8h de travail à deux équipes (une de nuit et une de jour) dès la troisième année pour pouvoir suivre la cadence imposée par l'objectif de production.

5) Tableau de trésorerie :

Comme étape suivante logique, voici le tableau de trésorerie :

	1ere année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème a
1. SOLDE DEBUT		1 938 539,64	2 622 781,33	3 828 266,05	4 739 8
2. ENCAISSEMENTS					
2A. D'exploitation					
Chiffre d'affaires encaissé	2 525 333,33	4 957 333,33	7 576 000,00	7 576 000,00	7 576
2B. Hors exploitation					
Apport en capital	1 258 638,00	-	-	-	
Emprunts à moyen et long terme	2 936 822,00	-	-	-	
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	6 720 793,33	4 957 333,33	7 576 000,00	7 576 000,00	7 576
3. DECAISSEMENTS					
3A. D'exploitation					
Païement des achats et sous-traitance	1 741 333,33	3 457 666,67	5 174 000,00	5 174 000,00	5 174
Assurances	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30
Fournitures, eau, énergie...	42 297,40	61 715,70	66 290,53	66 290,53	66
Autres charges externes	17 000,00	32 000,00	42 000,00	42 000,00	42
Salaires	241 800,00	259 800,00	295 800,00	295 800,00	295
Impôts, taxes	2 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1
Impôts sur les bénéfices	65 338,64	254 699,95	561 215,43	552 815,43	559
Charges financières	176 209,32	176 209,32	176 209,32	176 209,32	156
3B. Hors exploitation					
Immobilisation	2 466 275,00		24 000,00		
Remboursement d'emprunts				326 313,56	326
B. TOTAL DECAISSEMENTS	4 782 253,69	4 273 091,64	6 370 515,28	6 664 428,83	6 651
4. SOLDE DE L'ANNEE	1 938 539,64	684 241,70	1 205 484,72	911 571,17	924
5. SOLDE DE FIN D'ANNEE	1 938 539,64	2 622 781,33	3 828 266,05	4 739 837,22	5 664

Vous savez, mieux que personne, que la comptabilité et les calculs intermédiaires qui en découlent suivent une seule et même logique voilà pourquoi la trésorerie augmente aussi (dans cette perspective de croissance) et passe de 1 938 539,64 la première année à 3 828 266,05 la troisième année pour atteindre finalement le chiffre fort encourageant de 5 664 134,62 DHS.

6) Evaluation de la rentabilité du projet :

- Délai de récupération du capital investi :

« Il représente le délai nécessaire pour que les marges brutes d'autofinancement (MBA) générées par l'exploitation de notre projet couvrent la totalité de nos investissements »

Voici un tableau résumant l'ensemble de nos calculs :

	MBA	MBA actualisées	cumul MBA actualisées
1ère année	209 354,64	190 322,40	190 322,40
2ème année	684 241,70	565 489,01	755 811,41
3ème année	1 253 484,72	941 761,62	1 697 573,03
4ème année	1 237 884,72	845 491,92	2 543 064,95
5ème année	1 039 383,45	645 375,35	3 188 440,30

DRC = 3,91

On couvre donc la totalité de nos investissements entre la troisième et la quatrième année.

Remarque : le taux d'actualisation est de 10%.

- Calcul de la VAN:

La VAN est égale à la somme des MBA actualisées des cinq premières années diminué du montant de l'investissement (le taux d'actualisation est toujours de 10%).

Le tableau reste notre outil de prédilection :

		1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
MBA	-2 466 275,00	209 354,64	684 241,70	1 253 484,72	1 237 884,72	3 931 631,16
MBA actualisés		190 322,40	565 489,01	941 761,62	845 491,92	2 441 233,62
VAN:						2 518 023,57

Notons que la VAN prend en compte le prix de cession (c'est un élément que l'on a intégré à la MBA de la cinquième année). Voici notre évaluation du prix de cession :

Libellé	Valeur d'origine	cumul amortissements	valeur nette comptable
fond de commerce			1 000 000,00
matériel industriel	1 294 275,00	571 638,13	722 636,88
construction	800 000,00	176 666,67	623 333,33
matériel et mobilier de bureau	58 000,00	25 616,67	32 383,33
micro-ordinateur	24 000,00	11 333,33	12 666,67
frais d'établissement	20 000,00	-	-
matériel de transport	120 000,00	106 000,00	40 000,00
Terrain			250 000,00
Total			2 681 020,21

Remarque :

- Valeur additive à la voiture : 26 000 (hypothèse où elle est en bon état de marche au bout des 5 années).
- Valeur additive au terrain : 100 000 (notre terrain prendra sûrement de la valeur car la production d'huile d'olive est un secteur en pleine croissance).
- On obtient donc un prix de cession de 1 681 020 DHS (on a pris en compte, aussi, le fait que l'entreprise aura acquis un savoir-faire et une notoriété indéniables ; les repreneurs n'auraient qu'à ajouter une deuxième unité de production pour voir décoller leur chiffre d'affaires : nous refuserons sûrement nous-mêmes des commandes la cinquième année).

- Seuil de rentabilité et point mort :

	2009	2010	2011	2012	2013
C.A	2 525 333,33	4 957 333,33	7 600 000,00	7 576 000,00	7 576 000,00
charges variables	1 731 750,44	3 448 500,89	5 165 251,33	5 165 251,33	5 165 251,33
M/CV	793 582,89	1 508 832,45	2 434 748,67	2 410 748,67	2 410 748,67
charges fixes	672 239,71	1 035 818,25	1 392 491,45	1 384 091,45	1 371 365,22
résultat net	121 343,18	473 014,20	1 042 257,22	1 026 657,22	1 039 383,45

	2009	2010	2011	2012	2013
seuil de rentabilité	2 139 196,00	3 403 225,02	4 346 623,18	4 349 635,01	4 309 641,66
point mort	309,19	250,57	208,75	209,56	207,63

Ces deux tableaux font ressortir deux éléments qui paraissent, si l'on ne connaît pas la situation de notre entreprise, antagonistes :

- le seuil de rentabilité ne cesse d'augmenter mais c'est, selon nous, tout à fait normal. En effet, le chiffre d'affaires augmente et les charges aussi.
- le point mort, quant à lui, diminue petit à petit pour être de 207,63 jours la cinquième année cela veut dire que notre projet se caractérise aussi par une diminution des risques.

Voilà pourquoi, et à la lumière de ces éléments, ces deux indicateurs nous confortent dans notre impression générale : ce projet mériterait l'attention de tout investisseur.

- Le taux moyen de rentabilité :

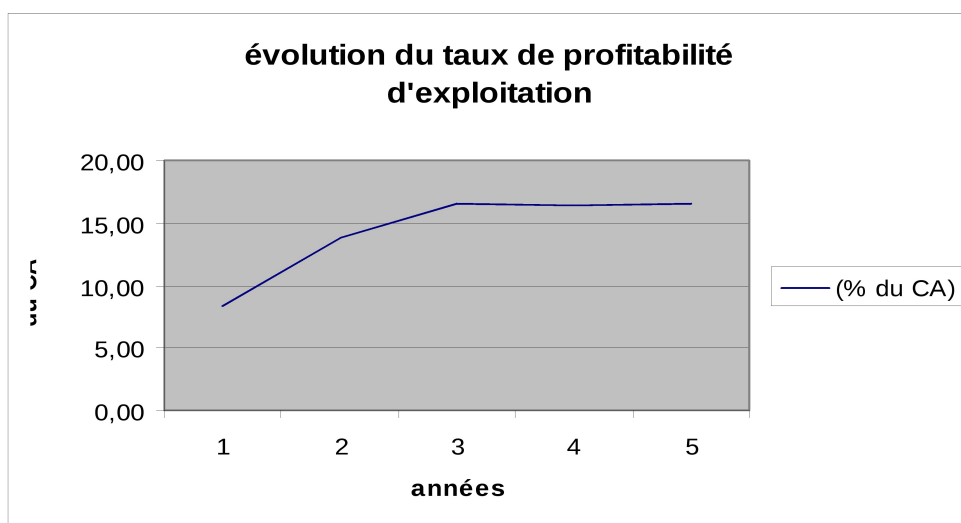
TMR = (résultat net moyen*100) / montant de l'investissement d'origine

$$\begin{aligned} \text{TMR} &= (740531,05 \cdot 100) / 2466275 \\ &= 30,03\% \end{aligned}$$

Le TMR n'est, en fait, un indicateur pertinent que dans la mesure où l'on dispose de celui de nos concurrents or ce n'est pas le cas ici. Voilà pourquoi nous avons choisi de prendre en compte un autre indicateur de la profitabilité d'exploitation calculé selon la formule suivante :

Marge brute d'autofinancement / chiffre d'affaires

années	1	2	3	4	5
(% du CA)	8,29	13,80	16,49	16,34	16,51



Le graphique nous permet de voir que l'évolution de notre taux de profitabilité suit celui du chiffre d'affaires.

- Indice de profitabilité :

IP = somme des MBA actualisées / investissements d'origine

= 2,02

Cela veut dire que chaque dirham investi nous rapporte 2,02 dirhams.

Conclusion :

Toutes ces données montrent bien, s'il fallait encore s'en convaincre, que notre projet est rentable.

III- Rentabilité et plan de financement prévisionnel :

Etablir le compte d'exploitation a été l'une des choses les plus difficiles à entreprendre car le caractère saisonnier de la fabrication d'huile d'argan rend le calcul assez peu commode. Nous avons, notamment, eu à calculer les charges d'exploitation et les dotations aux amortissements.

Les charges d'exploitation comprennent :

- Les frais du personnel (voir les tableaux précédemment fournis)
- Impôts et taxes (voici un tableau qui en résume les composantes)

2009	2010	2011	2012	2013		
impôt et taxes		2 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
vignette		1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Droits d'enregistrement		1 000,00				

Remarque : vous remarquerez, sans doute, qu'au prime abord nos impôts et taxes semblent assez « légers » mais c'est du aux exonérations concernant l'impôt des patentes et la taxe urbaine. En effet, les entreprises industrielles ne sont passibles de ces impôts que 5 années après le début de leur activité.

- Travaux, fournitures et charges extérieures (TFSE)

Cette rubrique comprend les charges suivantes :

CHARGES	montant
loyers et charges locatives	-
entretien et réparation	2 000,00
travaux de façon exécutée à l'extérieur	-
fournisseurs divers	-
eau	-
électricité	34 592,29
fuel, gaz (montant est négligeable vu la consommation minime de nos machines)	-
honoraires	-
primes d'assurance	30 000,00

total	66 592,29
--------------	-----------

- Transport et déplacement : nous sous-traitons le transport pour des raisons que nous avons déjà évoquées. Voici un tableau qui en reprend les montants :

	2009	2010	2011	2012	2013
transport	30 000,00	45 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00

- Frais divers de gestion : cette rubrique englobe différentes charges, les voici résumées dans ce tableau :

CHARGES	montant
Publicité	15 000,00
fournitures de bureau	2 000,00
documentation générale	-
frais de P.T.T	500,00
frais de mission et réception	-
Total	17 500,00

On ne peut évaluer le montant des frais financiers avant d'avoir déterminé le montant de l'emprunt. Pour ce faire, nous avons utilisé le tableau qui suit appelé plan de financement initial :

BESOINS (durables)	Montant	RESSOURCES (durables)	montant
Frais d'établissement	20 000,00	Capitaux propres	
		<i>Capital</i>	1 258 638,00
Immobilisations (Investissements)			
<i>Immeubles (terrains, locaux,...)</i>	800 000,00	Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)	2 936 822,00
<i>Matériel (machines,...)</i>	1 294 275,00		
<i>Matériel de bureau</i>	46 500,00		
<i>Mobilier de bureau</i>	35 500,00		
<i>Véhicules</i>	120 000,00		
Besoin en Fonds de Roulement prévisionnel	1 879 185,00		
TOTAL DES BESOINS	4 195 460,00	TOTAL DES RESSOURCES	4 195 460,00

Calcul du BFR :

créances client	-
stock produit	-
Dépense nécessaire	1 805 000,00
Dettes fournisseurs :	- 74 184,00
BFR = (stocks produits + créances clients) - dettes fournisseurs	1 879 185,00

C'est donc à partir de ce tableau que nous avons fixé le montant de notre emprunt. Nous avons opté pour le crédit « Mokawaliti » proposé par la banque populaire du Maroc. Voici, en quelques mots, une présentation de ce dernier :

OBJET :

Crédit destiné au financement partiel de la création, l'extension et la modernisation des entreprises opérant dans les secteurs de l'agroalimentaire, le transport, le tourisme, les professions libérales et autres activités de services à l'exception du secteur immobilier.

DUREE :

Maximum 12 ans y compris un différé de :

- 3 ans maximum pour les projets de création.

PLAFOND DE FINANCEMENT

70% du programme d'investissement en cas de création.

Voici le tableau de remboursement de l'emprunt proposé par la banque :

année	capital restant dû en début de période	amortissement	intérêts	annuités	capital restant dû en fin de période
2009	2 936 822,00	0,00	176 209,32	176 209,32	2 936 822,00
2010	2 936 822,00	0,00	176 209,32	176 209,32	2 936 822,00
2011	2 936 822,00	0,00	176 209,32	176 209,32	2 936 822,00
2012	2 936 822,00	326 313,56	176 209,32	502 522,88	2 610 508,44
2013	2 610 508,44	326 313,56	156 630,51	482 944,06	2 284 194,89
2014	2 284 194,89	326 313,56	137 051,69	463 365,25	1 957 881,33
2015	1 957 881,33	326 313,56	117 472,88	443 786,44	1 631 567,78
2016	1 631 567,78	326 313,56	97 894,07	424 207,62	1 305 254,22
2017	1 305 254,22	326 313,56	78 315,25	404 628,81	978 940,67
2018	978 940,67	326 313,56	58 736,44	385 050,00	652 627,11
2019	652 627,11	326 313,56	39 157,63	365 471,18	326 313,56

2020	326 313,56	326 313,56	19 578,81	345 892,37	0.00
------	------------	------------	-----------	------------	------

taux d'intérêt :	6%
durée d'emprunt	12 ans

- amortissements :

Concernant les amortissements, nous avons appliqué le régime normal, à savoir l'amortissement linéaire. Voici des tableaux reprenant l'ensemble des informations relatives aux dotations :

Matériel de transport

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
matériel de transport 5 ans	2009	120 000,00	10 000,00	10 000,00	110 000,00
	2010	110 000,00	24 000,00	34 000,00	86 000,00
	2011	86 000,00	24 000,00	58 000,00	62 000,00
	2012	62 000,00	24 000,00	82 000,00	38 000,00
	2013	38 000,00	24 000,00	106 000,00	14 000,00
	2014	14 000,00	14 000,00	120 000,00	-

Matériel industriel

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
matériel industriel 10 ans	2009	1 294 275,00	53 928,13	53 928,13	1 240 346,88
	2010	1 240 346,88	129 427,50	183 355,63	1 110 919,38
	2011	1 110 919,38	129 427,50	312 783,13	981 491,88
	2012	981 491,88	129 427,50	442 210,63	852 064,38
	2013	852 064,38	129 427,50	571 638,13	722 636,88
	2014	722 636,88	129 427,50	701 065,63	593 209,38

	2015	593 209,38	129 427,50	830 493,13	463 781,88
	2016	463 781,88	129 427,50	959 920,63	334 354,38
	2017	334 354,38	129 427,50	1 089 348,13	204 926,88
	2018	204 926,88	129 427,50	1 218 775,63	75 499,38
	2019	75 499,38	75 499,38	1 294 275,00	-

Matériel et mobilier de bureau

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
matériel et mobilier de bureau 10 ans	2009	58 000,00	2 416,67	2 416,67	55 583,33
	2010	55 583,33	5 800,00	8 216,67	49 783,33
	2011	49 783,33	5 800,00	14 016,67	43 983,33
	2012	43 983,33	5 800,00	19 816,67	38 183,33
	2013	38 183,33	5 800,00	25 616,67	32 383,33
	2014	32 383,33	5 800,00	31 416,67	26 583,33
	2015	26 583,33	5 800,00	37 216,67	20 783,33
	2016	20 783,33	5 800,00	43 016,67	14 983,33
	2017	14 983,33	5 800,00	48 816,67	9 183,33
	2018	9 183,33	5 800,00	54 616,67	3 383,33
	2019	3 383,33	3 383,33	58 000,00	-

Constructions

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
constructions 20 ans	2009	800 000,00	16 666,67	16 666,67	783 333,33
	2010	783 333,33	40 000,00	56 666,67	743 333,33
	2011	743 333,33	40 000,00	96 666,67	703 333,33
	2012	703 333,33	40 000,00	136 666,67	663 333,33
	2013	663 333,33	40 000,00	176 666,67	623 333,33
	2014	623 333,33	40 000,00	216 666,67	583 333,33
	2015	583 333,33	40 000,00	256 666,67	543 333,33
	2016	543 333,33	40 000,00	296 666,67	503 333,33
	2017	503 333,33	40 000,00	336 666,67	463 333,33
	2018	463 333,33	40 000,00	376 666,67	423 333,33
	2019	423 333,33	40 000,00	416 666,67	383 333,33
	2020	383 333,33	40 000,00	456 666,67	343 333,33
	2021	343 333,33	40 000,00	496 666,67	303 333,33
	2022	303 333,33	40 000,00	536 666,67	263 333,33

	2023	263 333,33	40 000,00	576 666,67	223 333,33
	2024	223 333,33	40 000,00	616 666,67	183 333,33
	2025	183 333,33	40 000,00	656 666,67	143 333,33
	2026	143 333,33	40 000,00	696 666,67	103 333,33
	2027	103 333,33	40 000,00	736 666,67	63 333,33
	2028	63 333,33	40 000,00	776 666,67	23 333,33
	2029	23 333,33	23 333,33	800 000,00	0,00

Micro-ordinateur

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
micro-ordinateur 3 ans	2009	24 000,00	3 333,33	3 333,33	20 666,67
	2010	20 666,67	8 000,00	11 333,33	12 666,67
	2011	12 666,67	8 000,00	19 333,33	4 666,67
	2012	4 666,67	4 666,67	24 000,00	-
acquisition de nouveaux micro- ordinateurs	2011	24 000,00	3 333,33	3 333,33	20 666,67
	2012	20 666,67	8 000,00	11 333,33	12 666,67
	2013	12 666,67	8 000,00	19 333,33	4 666,67
	2014	4 666,67	4 666,67	24 000,00	-

Frais d'établissement

libellé	date	valeur début	amortissement	cumul amortissement	valeur fin
frais d'établissement 5 ans	2009	20 000,00	1 666,67	1 666,67	18 333,33
	2010	18 333,33	4 000,00	5 666,67	14 333,33
	2011	14 333,33	4 000,00	9 666,67	10 333,33
	2012	10 333,33	4 000,00	13 666,67	6 333,33
	2013	6 333,33	4 000,00	17 666,67	2 333,33
	2014	2 333,33	2 333,33	20 000,00	-

Pour finir, voici un tableau qui reprend les totaux des dotations aux amortissements des cinq premières années (durée de notre projet) :

	2009	2010	2011	2012	2013
dotation amortissement	88 011,46	211 227,50	211 227,50	211 227,50	211 227,50

Conclusion :

L'objectif de cette partie a surtout été de nous permettre d'évaluer le montant de notre investissement initial. Les différentes données qui y figurent nous semblent plutôt encourageantes même notre parole est à prendre avec précaution car l'hypothèse d'une omission n'est pas à écarter même si nous avons procédé quasi « scientifiquement » au listing du matériel et aux différentes charges.

PARTIE 4: Plan d'action:

Cette partie fera objet d'une étude juridique pour connaître les éléments de la réglementation marocaine concernant la constitution d'une S.A.R.L, ensuite nous allons proposer un plan d'action concurrentiel pour être capable de trouver une place sur ce marché et plus compétitif, enfin, nous présenterons un plan organisationnel afin vous monter notre stratégie.

I- Formes juridiques et formalité de constitution de notre société :

Nous ne pouvons finir sans apporter quelques données juridiques concernant notre entreprise. Notre choix s'étant porté sur la S.A.R.L, nous parlerons de la réglementation marocaine concernant cette dernière et nous dresserons une fiche signalétique de notre société.

1) La réglementation marocaine :

Nous avons choisi la S.A.R.L comme statut juridique pour notre société pour diverses raisons :

- la S.A.R.L est une société hybride entre les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux ce qui veut dire qu'elle « concilie » les avantages de ces dernières.
- La S.A.R.L est constituée par une ou plusieurs personnes qui ne supportent les pertes qu'à hauteur de leurs apports (le montant minimal étant fixé à 100 000 DHS).
- Il est inutile de se prévaloir de la qualité de commerçant pour être associé d'une S.A.R.L

La S.A.R.L est régie par les articles 44 à 87 de la loi n° 5-96 dont voici quelques dispositions :

- c'est une société commerciale par sa forme quel que soit son projet.
- l'associé peut être une personne physique ou morale.
- le nombre d'associés est compris entre 2 et 50. Si le nombre d'associés dépasse les cinquante, la société dispose d'un délai de 2 ans pour se transformer en S.A.
- les apports peuvent être fait en nature ou en numéraire
- la durée de la société est de 99 ans renouvelable.

La rédaction des statuts est la première étape lors de la constitution d'une S.A.R.L. cette dernière est une personne morale à compter de son immatriculation au registre du commerce.

La publicité est l'étape suivante, ceci pour informer les tiers au contrat.

2) Fiche signalétique de notre société :

- dénomination : « ARGANA S.A.R.L »
- forme juridique : société à responsabilité limitée
- siège social : 21, rue Abou Camélia (Casablanca)
- associés : M. Driss LEBBAR

Mlle. Sofia BENJELLOUN BENKACEM

M. Mohamed YAKOUBI SOUSSAN

Mlle. Fadoua MANOUNI

*les apports des associés ne sont que des apports en numéraire et ce à parts égales.

II- Stratégie marketing :

Comme nous l'avons déjà dit, une stratégie marketing fiable est vitale pour la prospérité de notre entreprise c'est pourquoi, et en nous basant sur les éléments fournis par le questionnaire, nous avons décidé ce qui suit :

- la consommation d'huile d'argan étant déjà une habitude et même une « manie » pour certains consommateurs, nous n'avons pas à lancer de campagnes publicitaires « puissantes » pour présenter l'huile d'argan et inciter les gens à la consommer comme devrait le faire une entreprise dont le produit fini serait « nouveau » sur le marché (exemple de la téléphonie mobile au début des années 90).
- L'achat d'huile d'argan ne dépendant pas du sexe du consommateur, pas besoin, non plus, de jouer sur la « personnalisation » du produit en lui octroyant quelques « éléments d'identification » féminins (exemple de certains jeux vidéo spécialement dédiée aux consommateurs de sexe féminin).
- Cependant, 25% des sondés ont déclaré utiliser l'huile d'argan à des fins cosmétiques et 25% à d'autres fins (surtout médicales), il faudra donc rappeler ces autres utilités de l'huile d'argan dans notre campagne publicitaire en présentant des données scientifiques sur l'huile d'argan mettant en valeur ses vertus thérapeutiques et esthétiques.
- Nous avons dit précédemment que les marocains se déplaçaient chez le producteur pour acheter l'huile d'argan qui leur convenait, le questionnaire nous a conforté dans cette idée (37% des sondés), nous avons donc décidé de « jouer » sur cet élément en organisant des visites dans notre usine d'Agadir et en lançant une campagne publicitaire qui invite les gens à venir « voir de quelle manière l'huile d'argan qu'ils affectionnent est produite », gageons que cela nous permettra de réaliser des ventes conséquentes sur place.
- La part du lion revenant à Raha Huile, nous ne pouvons le concurrencer dès la première année, ce n'est qu'une fois que nous aurons atteint 100% de notre capacité de production (la 3^{ème} année selon nos prévisions) que nous viendrons le « titiller » en lançant une campagne publicitaire concernant notre magasin de Casablanca (vous

retrouverez dans la partie technique une augmentation de notre budget publicitaire à ce moment).

- Nous avons aussi dit précédemment que nos concurrents avaient une longueur d'avance sur nous (grâce surtout à un certain savoir-faire qu'on ne peut acquérir en une année). Voilà pourquoi, le questionnaire nous ayant fourni cette donnée, nous avons décidé de pallier à cette carence en fidélisant notre clientèle. Ceci en distribuant des cartes de fidélité aux 500 premiers acheteurs et aux plus « grands » acheteurs en terme de quantité (que ce soit à Agadir ou dans notre magasin à Casablanca). Cette carte leur permettant de bénéficier de certaines visites gratuites et de recevoir un courrier, que les anglo-saxons appellent newsletter, sur les dernières études scientifiques ou les recettes de cuisine utilisant l'huile d'argan.

Remarque : nous avons choisi, dans l'étude technique, de regrouper sous la même dénomination les frais relatifs à cette carte de fidélité et aux campagnes publicitaires « classiques » c'est le poste : frais publicitaires.

- Concernant le « patriotisme », nous nous sommes vu dans l'obligation de répondre, par la publicité, à cette donnée incontournable de la manière suivante : puisqu'on ne peut disposer d'une usine dans chacune des trois régions (le nord, le sud et le centre) nous avons décidé, d'acheter les récoltes d'argans, de manière plus ou moins égale dans ces régions (cela dépend aussi des récoltes disponibles) et de présenter ainsi au consommateur qui se déplacera à Agadir une huile d'argan produite à partir d'argan provenant de la région qu'il affectionne (le faire aussi dans notre magasin à Casablanca s'est révélé trop coûteux car il faudrait alors prévoir un emballage spécifique pour chaque huile d'argan).
- Concernant le « manque » d'informations qui suscite l'amalgame entre la qualité de l'huile d'argan est le fait qu'elle soit vierge ou extra vierge, notre campagne publicitaire reviendra sur ces éléments en montrant que c'est le pH (inférieur à 7) et non la qualité de l'huile d'argan qui est responsable de cette qualification.

Remarque : cela nous a semblé plus « honnête » que de surfer sur cette vague et jouer sur cet amalgame pour tromper le consommateur (nos concurrents n'ont pas ces scrupules).

- Enfin, concernant le prix, nous avons vu comment certains consommateurs pouvaient passer de la catégorie des consommateurs raisonnables à la catégorie des « fous » d'huile d'argan (il va de soi que nous n'utilisons pas ce terme de manière péjorative

mais plutôt pour signaler le caractère exceptionnel de la consommation de cette catégorie). Malheureusement, et en se basant sur le calcul de coûts que vous avez retrouvé dans la partie relative à l'analyse financière, nous ne pouvons fixer un prix inférieur à 50 DHS T.T.C (notre coût de revient diminue d'année en année et est inférieur au 40 DHS H.T – prix moyen du marché - mais notre projet est évalué sur cinq ans d'où une obligation de récupération de notre investissement) ou alors il aurait fallu réduire de manière drastique les coûts de personnel ce qui aurait eu, sans doute, des répercussions fâcheuses sur l'ambiance dans notre société. Au lieu de ça, nous avons donc choisi de privilégier notre personnel de manière à ce qu'il se sente impliqué à 100% dans notre projet. Il faut aussi signaler qu'il sera sans doute possible de réduire ce prix une fois que notre capacité de production aura atteint son maximum et que notre huile d'argan aura la part qu'elle mérite (cela nécessitera, sans doute, plus que cinq ans) mais ceci sera un argument de plus lors des négociations avec les personnes voulant racheter notre projet. Voilà pourquoi, la campagne publicitaire «jouera » plutôt sur le couple « qualité/prix » en insistant sur le fait qu'un prix un peu plus élevé que la moyenne (50 dirhams T.T.C) est le prix à payer (c'est le cas de le dire) pour obtenir une huile d'argan de qualité. Nous attirerons donc, par la même occasion, les « fous » d'huile d'argan qui classent la qualité comme premier critère déterminant leur acte d'achat.

III- Plan d'action organisationnel de notre société :

Après l'étude sur l'environnement qui nous a permis de nous faire une idée sur nos concurrents et sur le comportement des consommateurs marocains. Il apparaît comme évident que le marché que nous ciblons est fort prometteur et cela pour trois raisons :

1. le nombre important de personnes qui ne peuvent « se passer » de l'huile d'argan.
2. la fréquence des repas pris à la maison et ceci contrairement aux habitudes européennes par exemple.
3. le nombre très faible de concurrents directs.

De plus, des aspects économiques et culturels sont porteurs de promesses de croissance. On citera, par exemple, l'augmentation du pouvoir d'achat de la population marocaine et le fait que la cuisine marocaine revienne à la mode, dans les familles dites « bourgeoises » d'habitude « européanisées » jusque dans leurs cuisines, et ceci grâce à certaines émissions télévisuelles sur les chaînes nationales.

Enfin, vu notre stratégie marketing se basant sur le couple et le rapport « qualité/prix », nous avons décidé d'appeler notre huile d'argan « ARGAPLUS » s'inspirant du concept marketing de Quick et son « nous, c'est le goût » pour se différencier de Mac Donald.

Conclusion

Nous vous épargnerons ici les phrases fleuves quasi élogieux sur l'intérêt de ce projet, vous savez mieux que quiconque que ce projet a réellement été d'un grand intérêt pour nous. Nous voulions plutôt revenir sur les difficultés que l'on a rencontrées au sein de notre groupe. En effet, ce qui est vraiment intéressant pour un groupe d'amis et de camarades de classe c'est justement de « tester » cette amitié en travaillant en commun à la réalisation d'un objectif précis : la rédaction d'un rapport qui soit digne de ce nom. Or, l'on ne pourrait recenser ici toutes les crises que l'on a traversées (nous avons déjà évoqué le fait que nous étions à

plusieurs reprises au bord de la scission) notamment à cause de mésententes sur les honoraires à payer ou sur les machines à acquérir. C'est pour cela qu'une simulation comme celle-ci est vraiment intéressante : parce qu'elle nous permet d'avoir une idée de ce qui nous attend dans le monde de l'entreprise que tout le monde décrit comme une jungle abominable où l'on ne se fait pas de cadeaux. Cependant, et comme nous ne sommes, encore et toujours, qu'un seul groupe à présenter un dossier sur la production d'huile d'argan cela veut dire que nous avons réussi à surmonter toutes ces épreuves et notre amitié n'en est que plus forte.

Revenons, quand même si vous le voulez bien sur l'intérêt du projet, les parties de ce dossier montrent bien que l'investissement qui y est évalué est un investissement intéressant. Que ce soit l'aspect mercatique à travers l'étude de marché ou l'aspect technique à travers le recensement des immobilisations et du personnel ou l'aspect financier à travers les différents calculs, tous convergent vers la même conclusion : investir comme nous le proposons dans ce dossier n'est pas un acte de « preneurs de risque » c'est un acte « rationnel » et vaut bien, selon nous, un placement en banque (nous exagérons sans doute mais nous avons fini par croire, peut-être plus qu'il ne faut, à ce projet).

Pour conclure, nous espérons vraiment avoir été à la hauteur de vos attentes. Le seul doute qui nous assaille à ce stade du dossier est un doute lié au fait que l'élaboration d'un dossier si complet (ou qui se veut complet) est une tâche lourde à porter pour de frêles épaules d'étudiants de deuxième année de DUT.

Bibliographie :

Webographie:

Table des matières :

Introduction ----- 5

Partie 1 : présentation générale du secteur : -----
7

IV- Présentation de l'activité -----
8

V- Présentation du produit-----
8

VI-	La différence entre l'huile d'argan culinaire et l'huile cosmétique -----	9
VII-	Coopératives -----	12
Partie 2 : ETUDE DE MARCHE : -----		15
IV-	Analyse du marché de l'activité -----	16
V-	Segmentation et évaluation de la demande -----	17
VI-	Forces concurrentielles du marché -----	17
VII-	Analyse du questionnaire -----	19
Partie 3 : ETUDE TECHNIQUE ET FINANCIERE : -----		30
3)	Infrastructure et processus de production et commercialisation – de l'huile d'argan -----	31
4)	Evaluation du coût global de l'investissement -----	36
5)	Rentabilité et plan de financement prévisionnel -----	52
Partie 4 : PLAN D'ACTION : -----		59
IV-	Formes juridiques et formalité de constitution de notre société -----	60
V-	Plan d'action marketing de la société -----	61
VI-	Plan d'action organisationnel de la société -----	64
Conclusion -----		65
Bibliographie -----		66
Webographie -----		67

Table des matières-----

Annexes -----

Les annexes :