



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Scientifique  
جامعة زيان عاشور الجلفة  
Université Ziane Achour Djelfa  
Faculté des Sciences de la Nature et de la Vie  
Département des Sciences Agronomiques et vétérinaires

Projet de fin d'étude

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

Filière : Sciences Agronomiques

Spécialité : Economie Rural

Thème

**Approche Analytique du Business Plan de  
Création d'une industrie Alimentaire  
en Zone Rurale**

cas de la commune de Sidi Ameur (W.M'sila)

Promotrice:

Mme/Belkhiri Fatna

Réalisé et présenté par :

Saad Mohamed

Benghaina Ahmed

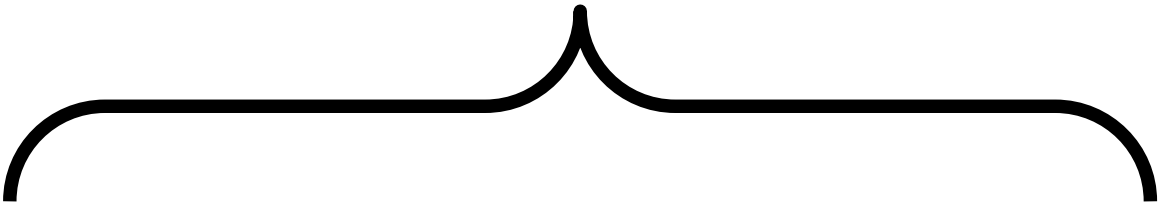
Soutenu le :

Devant le jury compose de:

Président	M <sup>R</sup> MEBARKI ABD ELOUAHAB	M.A.A.	Univ.Djelfa
Examinatrice1	M <sup>me</sup> MEDOUNI YAMINA	M.A.A.	Univ.Djelfa
Examineur2	M <sup>R</sup> LAHOUEL MOHAMED	M.A.A.	Univ.Djelfa
Promotrice	M <sup>me</sup> BELKHIRI FATNA	M.C.A.	Univ.Djelfa

Année universitaire:2017/2018

## Remerciements:



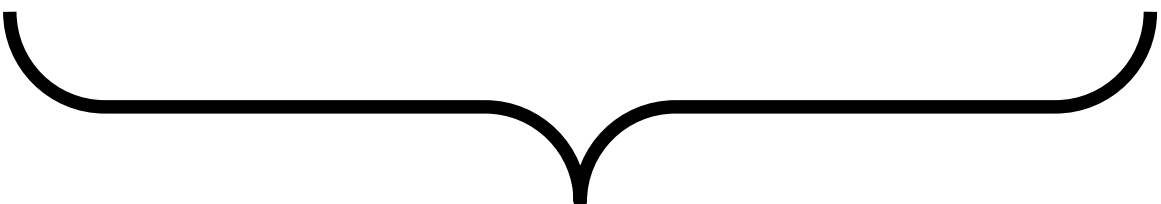
En tout premier lieu, on remercie le bon Dieu, tout puissant, de nous avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés.

Notre plus grande gratitude va à notre encadreur Madame **BELKHIRI FATNA**, pour sa disponibilité permanente, la confiance qu'elle nous a accordée, et ses précieux conseils qui nous ont permis de mener à bien ce travail.

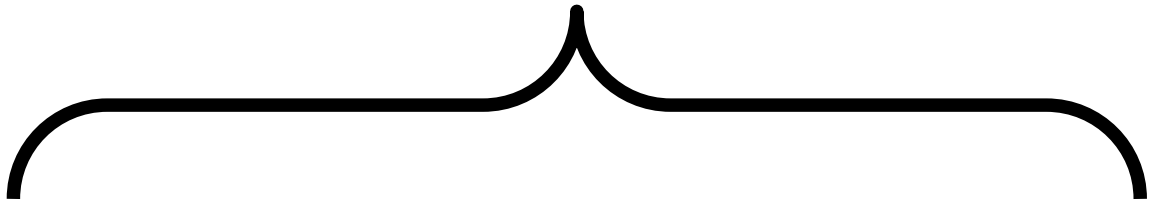
On exprime toute notre reconnaissance à Monsieur **MKOMI.ABDOU ATCHEMDI** pour avoir bien voulu accepter de présider le jury de ce mémoire

Que Madame **MEDOUNI YAMINA** trouve ici l'expression de nos vifs remerciements pour avoir bien voulu examiner ce travail.

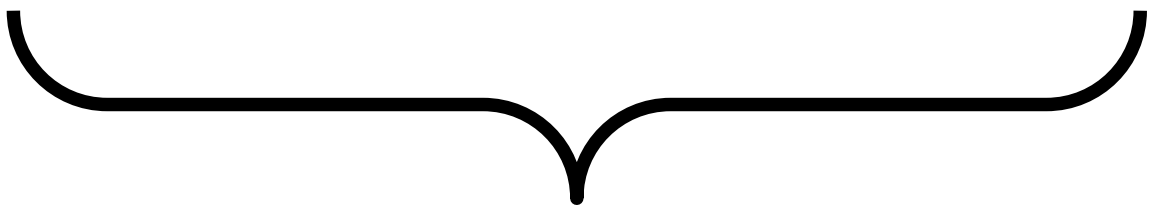
Afin de n'oublier personne, nos vifs remerciements s'adressent au corps professoral et administratif de la Faculté des Sciences agronomique et à tous ceux qui nous ont aidés à la réalisation de ce modeste mémoire



## Dédicaces



*A mes très chers parents et ma mère  
mon petit fils JAWAD et ma femme  
A touts (es) mes amis (es)*



## Liste des tableaux

Tableau N .1. La typologie des entreprises	19
Tableau N.2. présentation de l'entreprise	40
Tableau N.3. Les ressources humaines de l'entreprise	44
Tableau N.4. Les investissement	46
Tableau N.5. Frais du personnel	48
Tableau N .6. Autre frais	48
Tableau N.7. L'évolution de la production	49
Tableau N. 8. L'évolution de la production et recette de "5 années"	49
Tableau N .9. l' Amortissement d' équipement électrique	51
Tableau N .10. l' Amortissement de Matériel roulant	51
Tableau N.11. l'Amortissement d' Equipement de production	51
Tableau N.12. l' Amortissement des bâtiments et aménagement	52
Tableau N.13. Total d' amortissement	52
Tableau N .14.Comptes des résultats d'exploitation d'entreprise	53
Tableau N.15. Compte de trésorerie	54
Tableau N .16. Cumul de CAF	54
Tableau N .17. Bilan d'ouverture	57
Tableau N.18. Bilan Prévisionnel Premier Exercice	57
Tableau N .19.Bilan Prévisionnel deuxième Exercice	58
Tableau N.20. Bilan Prévisionnel troisième Exercice	58
Tableau N.21. Bilan Prévisionnel quatrième Exercice	59
Tableau N.22. Bilan Prévisionnel cinquième Exercice	59
Tableau N.23. Bilan en grande masse Premier Exercice	60
Tableau N.24. Bilan en grande masse deuxième Exercice	60

## Liste des figures:

Figure N.1. Localisation de la Zone d'étude	30
Figure N.2: les trois pôles de l'analyse financière.	33
Figure N.3. Matrice PESTEL	37
Figure N.3. Matrice de Porter	39
Figure N.5. Les investissements	47
Figure N.6.. L'évolution de la production de "5 années	50
Figure N.7. L'évolution de recette de "5 années	50
Figure N.8. Evolution des Cash-flows et le cumul des Cash-flows	55
Figure N.9. Bilan en grand masse: valeur immobilisée	60
Figure N.10. Bilan en grand masse : actif circulant	61

## Liste des abréviations

BF : Besoin de financement

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

BP: Business Plan

CA : Chiffre d'Affaire

CAF: Capacité d'Autofinancement

CF: Cash-Flow

CLT: crédit à long Terme

DAP: Dotations aux Amortissements et Provisions

CP: Capitaux Propres

DAS: Domaine d'Activité

DCT : Dettes à Court Terme

DRC: Délais de récupération du capital

EBE: Excédent Brut d'Exploitation

FCS: Facteurs Clés du Succès

FR: Fond de Roulement

MP : Matière Premières

RAP : Reprise sur Amortissements et Provisions

RE: Rentabilité Economique

RF: Rentabilité financière

RN : Résultat Net

TRI: Taux de Rentabilité Interne

TVA: Taxes sur la Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
<b>Introduction</b> .....	<b>A-E</b>
Problématique	
Hypothèses	
Objectifs	
<b>I -Matériels et Méthodes:</b> .....	<b>14-39</b>
<b>I-1- Matériels:</b> .....	<b>14-30</b>
<b>I-1- 1- Entrepreneuriat</b>	
I-1- 1- 1- L'Entrepreneuriat et création d'entreprise	
I-1- 1- 2- Importance de l'entrepreneuriat	
I-1- 1- 3- L'Entreprenariat agro-industriel	
<b>I-1- 2- L'entreprise</b>	
I-1- 2- 1- Rôle de l'entreprise	
I-1- 2- 2- Les étapes de la création d'entreprise	
I-1- 2- 3- Les différentes formes commerciales des entreprises	
<b>I-1- 3- plan d'affaires</b>	
I-1- 3- 1- L'approche économique et analytique de Business Plan	
I-1- 3- 2- Les étapes d'élaboration d'un BP	
<b>I-1- 4- Présentation de la Zone d'étude</b>	
<b>I -2- Méthodes:</b> .....	<b>31-39</b>
<b>I -2-1 – l'enquête et le questionnaire</b>	
<b>I -2-2 – Technique d'analyse</b>	
I -2-2- 1- l'EXCEL, outils statistiques	
I -2-2- 2- Les méthodes et les étapes d' analyse financière	
<b>I -2-3 -Approche analytique</b>	
I -2-3 -1-notions d' analyse financier	
I -2-3-2- notions d'analyse de gestion	
I -2-3 -2- 1-Analyse PESTEL ( environnemental)	
I -2-3-2- 2-Analyse forces de Porter ( stratégique)	
<b>II- 1- résultat</b> .....	<b>40-62</b>
<b>II- 1- l'élaboration du plan d'affaire de création d'entreprise</b>	
II-1-1- présentation de l'entreprise	
<b>II-2- l' aspect d'analyse technico-économique du Business Plan.</b>	
II-2- 1- l' aspect d'analyse technique du Business Plan	
II-2- 3- l' aspect d'analyse économique du Business Plan	
II-2- 4- Stratégies et les points forts et faibles de l'entreprise	
<b>II- 2-Discussion</b> .....	<b>63-64</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>65-67</b>
Bibliographie	
Annexes	





## Introduction:

En Algérie, posséder sa propre entreprise , est devenu à la portée de beaucoup d'individus, grâce à la mise en place du dispositif nommé agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes par abréviation «ANSEJ», ce dernier offre beaucoup d'avantages qui permettent aux jeunes âgés de 19 à 40 ans d'investir et de se mettre à l'abri des effets négatifs du chômage.

Les entreprises recourent de plus en plus à la technique du business plan pour concevoir un projet, évaluer sa rentabilité et ses risques et finalement le vendre. Les business plans s'utilisent dans des contextes variés. Ils servent à présenter et faire adopter par un comité d'investissement des projets au sein de l'entreprise ou à négocier un contrat commercial particulièrement important. Les business plans portant sur l'ensemble d'une entreprise, sont nécessaires dans le cadre d'une cession ou d'une augmentation de capital ou pour faire valider une stratégie et des prévisions financières par les actionnaires.

La création des institutions de l'industrie alimentaire notamment les produits Agro-Alimentaires est une occasion précieuse pour les jeunes dans les zones rurales afin de les apprendre à compter sur eux-mêmes dans l'apprentissage. Le projet est une expérience pour l'individu qui le permet de découvrir sa soit et ses désirs et de connaître l'avenir qui a voulu. Il détiremine les priorités et suit les étapes convenables. et distingue l'envie de l'homme de la réalité.dans ce cas là nous avons trouvé beaucoup de questions qui se posent lors l'achèvement du projet à,il peut trouver des réponses suffisantes ou il ne peut pas , ce qui il va le motiver à chercher les études nécessaires et à développer les plans appropriés pour atteindre son objectif<sup>1</sup>.

---

1- لطرش الطاهر؛ مخطط الأعمال عناصره الأساسية وحدود أهميته في مسار إنشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر. الأيام العلمية الدولية الثالثة حول المقاولاتية. بسكرة، 2012

Nous avons constaté que les personnes souhaitant compléter le projet sont divisées en deux parties:

- a. Des individus Connaissent ce qu'ils vont faire. Mais ils cherchent l'opportunité et les ressources parce qu'ils ont l'expérience et les compétences nécessaires pour travailler et une large connaissance du projet de ses exigences aux chances de son succès et sa continuité, donc ils ne trouvent pas des difficultés au début de ce projet.
- b. Des personnes qui souhaitent ardemment démarrer dans un projet, mais ils n'ont pas de l'information et de l'expérience suffisante pour faire ce projet. C'est pourquoi des ils sont obligé de faire des études pour élaborer des differant plans comme le plan de la productivité ,de la organisation et de marketing et un plan financier, ce qui se trouve dans ce qu'on appel le plan d'affaires .

Le business plan s'élabore le plus souvent dans un contexte concurrentiel, interne ou externe à l'entreprise. Les apporteurs de capitaux doivent arbitrer entre plusieurs projets. Les comités d'investissement au sein des entreprises s'efforcent d'optimiser un budget d'investissement insuffisant pour financer l'ensemble des projets. De la même façon, les personnes portant un projet s'efforcent de le vendre au mieux, en faisant jouer la concurrence entre investisseurs. Les calculs de rentabilité occupent une place importante car les investissements sont le plus souvent réalisés dans une optique de rentabilité.

Et de façon générale ; l'approche analytique du BP est souvent considérée comme une approche de planification descendante ,focalisée sur la mesure quantitative de ratios souvent financiers et qui se traduit par le contrôle excessif d'indicateurs nombreux .Elle confie aux parties prenantes la réflexion stratégique et en recourant au tableau de bord stratégique équilibré.

### **Problématique:**

L'approche analytique vise à traiter la complexité en la découpant en petites parcelles plus simple, mais qui conduit à une grande complication pour atteindre les objectifs. Les créateurs d'entreprises ont de grandes réticences à se lancer, tout le processus leur parait complexe.. Le défi, pour eux, consiste à convertir les données en informations plus éclairantes. Le recours à l'analytique d'affaires par l'élaboration d'un BP est une approche efficace pour contribuer à établir l'ordre et la clarté qui mènent aux décisions judicieuses et fructueuses...

Ce travail se propose de fournir un cadre conceptuel cohérent permettant d' identifier la question de l'utilité du BP quant à un rôle précis (notamment de prévision), aborder la question de ses fonctions analytiques et de la dynamique de son utilisation dans un contexte donné. Plus précisément, ce travail se propose de se pencher sur la question suivante : **quels sont les mécanismes analytiques qui président l' élaboration de BP par les entrepreneurs pour créer une entreprise agro-alimentaire?. Et quelles sont les outils de base et les modèles qui permettent de tirer profit des données en vue d'une prise de décisions plus éclairée et rationnelle?**

## **Hypothèses**

Pour bien cerner notre problématique, nous nous sommes posé les hypothèses suivantes

**H1** : Le « business plan » décrit et quantifie les projets (vision) à long terme du management quant aux activités de la société dans le cadre d'une présentation chiffrée étayée au moyen de considérations multiples mais toujours cohérentes.

**H2** : Le BP est un modèle d'action rationnel, une projection dans le futur. Déterminé par les données réelles de l'activité, il produit de façon prédictible et déterministe les conséquences pratiques, notamment sur les décisions des acteurs en présence (créateurs, investisseurs...).

**H3** : le BP peut être considéré comme un outil incarnant l'activité de collecte et de synthèse d'informations pertinentes. De ce point de vue, il devrait accroître l'efficacité, à travers la réduction de l'incertitude et permettre ainsi un processus de prise de décisions plus fiable.

### **Objectifs:**

- Présentation du cadre analytique du BP; et nous nous interrogeons sur la portée de celui-ci quant à la crédibilité et l'efficacité du BP.
- Détermination concept général du business plan, ses objectifs et les étapes de son établissement ainsi que son contenu.
- Nous tenterons d'apporter l'approche analytique d'un business plan de création d'un projet d'industrie alimentaire afin d'évaluer ses aspects financiers et techniques.
- L'étude Sera consacré à notre cas pratique portant sur l'établissement d'un business plan, la recherche de financement extérieur est l'objectif principal de nombreux de plan d'affaires. Leur plan une fois écrit, constitue la base de leur demande de financement se ci est l'objectif principal de notre travail de recherche.
- Finalement, Il est toujours possible de faire des prévisions et l'intérêt d'une gestion programmée ne réside pas seulement dans l'exactitude des prévisions mais également dans les modalités du contrôle qu'elle rend possible .

# **MATÉRIELS ET MÉTHODE**

## **I- Matériels et Méthodes:**

L'étude de cas suppose une documentation du phénomène en utilisant plusieurs méthodes de collecte de données. Nous avons collecté des matériaux en croisant plusieurs sources. Tout d'abord, nous avons recueilli et étudié les *narrations* des différents entrepreneurs concernant leurs projets . Ensuite, nous avons également rencontré d'autres personnes impliquées dans ces projets (proche(s), co-créateur(s), investisseurs, ou salariés). Enfin, nous avons eu accès à des sources d'informations complémentaires de nature privée (biographie, expériences personnelles et professionnelles) et à des documents financiers tels que le BP et les comptes annuels.

Nous avons choisi de constituer notre propre BP , pour crier une petite entreprise d' agroalimentaire dans une zone rurale.

### **I-1- Matériels:**

L'approche consistera à aborder les informations et données les plus générales pour se diriger vers les plus précises.

Ainsi le business plan s'appuiera en premier lieu sur des hypothèses d'évolution macro-économique (croissance, investissement, taux d'intérêt, ...) et sur des perspectives et contraintes sectorielles recueillies aux meilleures sources et qui constitueront le socle de ce travail Prospectif.

Sur cette base, et » (seulement) « après validation par l'analyse stratégique » laquelle inclus, entre autre, l'examen des spécificités de l'activité agricole, « il sera possible de dresser, pour l'usine de conservation analysée, des hypothèses de production, de ventes, de productivité, de prix de revient, etc.

### **I-1- 1- L'Entrepreneuriat et création d'entreprise**

Le conseil le plus fréquemment donné à un futur créateur d'entreprise est de commencer par rédiger un Business Plan. Outil clé, voire essentiel en entrepreneuriat, son utilisation est largement encouragée par les investisseurs, les collectivités territoriales et autres agences pour la création d'entreprise. Il est d'ailleurs généralement admis qu'une création sans BP serait vouée à l'échec, conséquence directe du manque d'implication des entrepreneurs . Le BP est également porté par de nombreuses formations en management, dédiées à l'entrepreneuriat ou plus généralistes .

Du point de vue analytique, le BP sert de support et de développement au projet. Afin de rendre compte des fonctions analytiques et interprétatives du Plan d'affaire et de son utilisation par l'entrepreneur, nous retenons les éléments de l'activité entrepreneuriale : l'entrepreneur, l'investisseur et le projet.

#### **I-1- 1-1- L'Entrepreneuriat :**

L'entrepreneuriat est un champ disciplinaire à part entière. Il a connu un développement important et un intérêt croissant depuis le début des années 80 et 90 avec une multiplication des travaux et la création de revues académiques. L'étude de ce champ est aujourd'hui au coeur des débats dans plusieurs pays au monde. La création d'entreprise s'est avéré un moteur pour le développement des économies de ces pays. Dès lors, beaucoup d'auteurs la considèrent comme un élément fondamental de la croissance économique et de la création d'emplois d'un pays. Ils avancent que les similitudes et les différences entre les divers pays dépendent essentiellement des écarts de leur taux d'emploi et du développement de nouvelles entreprises, souvent de taille petite ou moyenne. Mais créer son propre business demande beaucoup d'efforts, en temps et en énergie.



Même si le fait de créer une entreprise semble évident, nombreux sont ceux qui ne savent pas par quel bout commencer.

Ils ne savent pas réellement pourquoi, mais ils brûlent d'envie de créer leurs business. Devenir indépendant, excité à l'idée de se mettre en danger, soif d'apprendre, ou encore quitter leurs statut de salarié : de nombreuses raisons peuvent expliquer cette envie. Mais certains entrepreneurs se demandent quel chemin emprunter, et dans quel ordre, pour réussir sa création de PME<sup>1</sup>.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité<sup>2</sup>.

### **I-1- 1- 2-Importance de l'entrepreneuriat :**

L'importante place qu'occupe l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques Économiques revient essentiellement aux intérêts qu'il apporte à l'économie et à la société<sup>3</sup>:

- ❖ **Entrepreneuriat et croissance économique :** l'activité entrepreneuriale n'a pas peut être un effet direct sur la croissance économique mais l'accélère, grâce à la présence d'une population nombreuse d'individus entreprenants et ce résultat était prouvé par une étude de GEM : qui a proposé un modèle comparant entre différents pays sur diverses dimensions sociales et culturelles. Ce

---

<sup>1</sup> Alexandre Bougerol, Créer son entreprise pas à pas : les étapes pour y parvenir, l'économie demain, France, 27/08/13, page 8.

<sup>2</sup> Berreziga Amina, La culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs Algériens, université kasdi merbah ouargla faculte des sciences économiques, 2012, page 7.

<sup>3</sup> VERSTRAET T. Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Paris : Editions Management et Société, 2000, page22.

programme a montré que dans les payes à activité entrepreneuriale élevée, la proportion du PIB qui provient des projets entrepreneuriaux progresse chaque année.

- ❖ Entrepreneuriat et création d'emploi : L'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage, il est considéré comme entreprendre est devenu une nécessité pour l'intégration sociale pour l'entrepreneur et pour ses membres de famille.
  
- ❖ Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprises : L'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu économique par la création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par la réactivation et le redémarrage d'entreprises ce qui permet de constituer un contrepoids et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes.
  
- ❖ Entrepreneuriat et Innovation : La fonction d'innovation est importante, d'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Alexandre Bougerol, Créer son entreprise pas à pas : les étapes pour y parvenir, l'économie demain, France, 27/08/13, page 8

### **I-1- 1- 3- L'Entrepreneariat agro-industriel:**

l'industrie agroalimentaire constitue un secteur important, à la fois par son poids, en termes socioéconomiques, et par ses effets d'entraînement. Il est maintenant admis que c'est l'aval qui est la locomotive du développement du secteur agricole, rôle que l'industrie de transformation devra pouvoir assumer pour la promotion, la réhabilitation et le développement des activités agricoles.

Sur le plan international, on observe depuis quelques années, une progression constante de l'industrie agroalimentaire dans la consommation internationale. Ainsi, les produits transformés représentent aujourd'hui plus de 75% du marché agroalimentaire mondial, contre 50% dans les années 80. Avec l'ouverture du marché, cette tendance commence à s'installer sur le marché algérien.

La production des fruits et des légumes s'est développée à un niveau tel, qu'elle a acquis les capacités quantitatives et qualitatives pour s'imposer à l'exportation, surtout pour les primeurs. Cependant une mise à niveau de la production nationale est nécessaire notamment, en termes de normalisation (calibrage, conditionnement et présentation).

Caractéristiques de l'industrie agro- alimentaire

- ❖ Déconnectée de l'amont agricole.
- ❖ Externalisée, basée sur l'importation de matières premières.
- ❖ Orientée vers le marché local et détachée du marché extérieur.

Faible compétitivité.

- ❖ Handicapée par l'absence de stratégie globale et de cohérence (nombreux cas de surcapacités).
- ❖ Pénalisée également par la faiblesse de régulation et d'encadrement du marché.
- ❖ Asphyxiée par les nombreux cas de concurrence déloyale qui déstructurent les entreprises crédibles.
- ❖ Freinée par la faible structuration des professions.

Le secteur des industries agroalimentaires est en constante mutation

### I-1- 2-1- L'entreprise

Selon F.PERROUX(2004) : « l'entreprise est une organisation de la production dans laquelle on combine les prix des divers facteurs de la production apportés des agents distincts du propriétaire de l'entreprise en vue de vendre un bien ou des services sur le marché pour obtenir par différence entre deux prix ( pris de revient et prix de vente) le plus grand gain monétaire possible »<sup>1</sup>

Tableau N°1 : La typologie des entreprises<sup>2</sup>

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
Très petite	1 - 9	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10 - 49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50 – 250	200 millions – 2 milliards	(100 – 500) millions

#### I-1- 2- 2- Rôle de l'entreprise :

L'entreprise que nous venons de définir ci haut à trois rôles à jouer :

- ✓ Son rôle technique : est de produire dans les meilleures conditions, par une bonne organisation (que nous étudions d'autre part dans le cours d'économie de l'entreprise).
- ✓ Son rôle économique : est adapté la production aux besoins de la consommation.
- ✓ Son rôle social : est de répartir équitablement les revenus de la production.

#### I-1- 2- 3- Les étapes de la création d'entreprise<sup>3</sup>:

Le processus de création d'entreprise se caractérise par le fait qu'il est organisé en étapes qui sont au nombre de 3. Ces étapes sont:

- ✓ l'évaluation de l'opportunité ;
- ✓ le montage juridique et financement du projet ;
- ✓ le lancement des activités.

#### I-1- 2- 4- Les différentes formes commerciales des entreprises:

On distingue 5 différentes formes commerciales pour une société, à savoir :

- ✓ Les sociétés à responsabilité limitée (S.A.R.L)
- ✓ Les sociétés en nom collectif (SNC)
- ✓ Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)
- ✓ Les sociétés par action (SPA)
- ✓ Les sociétés en commandite simple (SCS)

---

<sup>1</sup> C. Crutzen, C. Dehalle « cours d'économie politique », Vuibert, 2004, P75,77.

<sup>2</sup> Barneto P., Gregorio G., *Finance – manuel et applications*, Dunod, 2007, p 53.

<sup>3</sup> P. Rachid ZAMMAR, Conférence « Initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Rabat, 2009, page 5,

### **I-1- 3- Business Plan:**

Il existe de nombreuses définitions du BP. Nous retiendrons pour le moment une définition communément admise selon laquelle le BP correspond au dossier de présentation du devenir d'une entreprise. Selon les ouvrages de référence en entrepreneuriat, le BP consiste en une présentation de l'état futur présumé du projet qui intègre tous les aspects : les produits, le marché, la concurrence, les politiques commerciale, marketing et de communication, les axes de développement, les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires. Toutefois, il est important de noter qu'il est difficile de définir le BP sans évoquer ses fonctions. La fonction évoquée dans ces définitions est clairement une fonction de présentation de l'état futur du projet.<sup>1</sup>

#### **I-1- 3- 1- l'approche économique et analytique de Business Plan**

Le business plan c'est un document administratif qui constitue la préparation idéale pour les négociations avec les financiers extérieurs, banquiers, pourvoyeurs de capital à risque ou administration.<sup>2</sup>

#### **A-L'utilité d'un business plan**

L'utilité du « business plan » ne se limite toutefois pas au lancement du projet ou à la constitution de la société. Il s'agit d'un travail essentiel à de nombreux égards.

- ✓ Une opportunité pour le management de prendre le recul nécessaire sur les opérations quotidiennes (« day to day activities »).
- ✓ La formalisation d'un contrat stratégique et de gestion entre le management et les actionnaires.
- ✓ La disposition de lignes stratégiques directrices auxquelles le management peut, le cas échéant, faire référence dans sa gestion.
- ✓ Un outil, pour les actionnaires, d'évaluation des performances de la société et de son management.
- ✓ Il s'agit également du premier budget et par là, du contrôle de gestion de la société.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> HAYEK Alexandre, «Les business model pour réussir», Paris, 2008, p6

<sup>2</sup> HAYEK Alexandre, «Les business model pour réussir», Paris, 2008, p6

<sup>3</sup> Solvay ,Business school, » Le Business plan » Fascicule explicatif réalisé pour les séances de travaux pratiques en contrôle de gestion , C. DEREUME Décembre 2006 p :5

Et pour définir des concepts clés, dans un premier lieu nous chercherons à comprendre la démarche entrepreneuriale, ainsi la rédaction du business plan.

### **a- La création d'entreprise**

Créer c'est donner vie à une idée abstraite. Il n'existe pas de model figé concernant la création d'une entreprise. Cependant, on peut construire un schéma générique de la création en 08 étapes fondamentales à savoir :<sup>1</sup>

1. La construction de l'idée
2. Le repérage des facteurs clés de succès
3. La modélisation de l'offre
4. L'élaboration d'une vision stratégique
5. La budgétisation du projet
6. La rédaction d'un plan d'affaire
7. La recherche de financement
8. Le déblocage de financement

### **b- Le business plan de création**

La création est ici prise au sens large. Elle peut couvrir plusieurs cas que nous décrivons brièvement.

#### **c- Lors de la création de l'entreprise**

C'est probablement le cas le plus complexe que l'on puisse rencontrer puisque le créateur ne dispose d'aucun historique. Il faudra tout « inventer », c'est-à-dire tout prévoir depuis le montant à dépenser pour construire une usine jusqu'à la consommation de fourniture de bureau.

Même si ce business plan est le plus difficile à établir, il n'en est pas moins totalement indispensable. On peut au minimum recenser trois utilités essentielles

- ❖ Valider la faisabilité financière de projet

---

<sup>1</sup> NGOSSANGA MB., «Approche méthodologique d'élaboration d'un BP», éd. Duno, Paris, 2010,p4.

Il s'agit de vérifier que l'entreprise que l'on envisage de créer peut dégager des résultats et de connaître leur niveau probable.

❖ Convaincre de futurs actionnaires

Si la création de l'entreprise suppose de lever des capitaux plus ou moins importants, il faudra convaincre les futurs associés de l'intérêt du projet. Le BP remplira ce rôle puisqu'il mettra, en face de l'investissement réaliser les futurs actionnaires, les profits que ceux-ci peuvent atteindre. Ces profits s'exprimeront<sup>1</sup> :

- ✓ Par la capacité de l'entreprise, à réaliser dans l'avenir des profits permettant de distribuer des dividendes,
- ✓ Par l'évaluation à terme de l'entreprise, compte tenu des performances prévues. Cette évaluation mettra en évidence la plus-value que peuvent espérer les actionnaires.

C'est de cette manière, et en fonction de ces éléments provenant du BP, que les société de capital-risque spécialisés dans le start-up se prononcent pour savoir si elles accepteront ou non de participer au financement d'une nouvelle société.

❖ Obtenir des financements

Même si un capital de départ a été rassemblé, il sera en général également nécessaire de faire appel à des financements bancaire pour :

- ✓ Réaliser les investissements,
- ✓ Financer, du moins en partie, le besoin en fonds de roulement de l'entreprise à créer.

Pour convaincre les banquiers, il est nécessaire de présenter un plan précis leur permettant d'apprécier leurs risques et de définir le niveau de leurs engagements éventuels.

Notons enfin qu'en cas de création au-delà de la présentation d'un business plan crédible, c'est de loin, et peut-être avant tout, la personnalité du créateur qui emportera la décision des financiers, qui ils soient capital-risqu岸 ou banquiers. Ces derniers seront toutefois également sensibles aux garanties données

---

<sup>1</sup> MAIRE Claude, « Méthodologie du BP », Paris, ed. Organisation, 2002, p9.

## **B- Valeur et objectifs d'un Business Plan**

Au centre de la vie d'une entreprise il ya la création de valeur. L'objectif premier rattaché à la création d'une entreprise est celui de générer des profits. Cet objectif peut différer de celui que poursuit le créateur. En effet, un entrepreneur peut créer une entreprise pour satisfaire un besoin d'estime, pour son épanouissement personnel, pour créer son propre emploi (l'une des principales raisons chez les quadragénaires expérimentés et au chômage)<sup>1</sup>, pour profiter d'une opportunité juteuse...

### **a- Un outil d'aide pour le créateur :**

- ❖ Le BP aide à piloter son projet, il permet de consolider l'idée d'entreprise et de se concentrer sur le plan d'action.
- ❖ Le BP aide au démarrage de l'activité, il fournit une feuille de route du démarrage à la croissance de l'entreprise

### **b- Les fonctions internes du business plan**

- ❖ Aide à la réflexion et à la décision
- ❖ Aide à la prévision du future
- ❖ Aide à l'action future

### **c- .Les fonctions externes du business plan :**

Dans cette perspective, la fonction du BP est tout autre : il s'agit de sa capacité à signaler à l'environnement l'existent imminente du projet, de manière ciblée, en vue de mobiliser des énergies ou d'attirer des ressources.

- ❖ Les objectifs de la communication du projet peuvent être synthèses comme suit :
- ✓ Communiquer sur le projet : l'objectif est de le faire connaitre auprès des parties prenantes potentielles de la future entreprise ; **BP** assure ainsi au moins trois types de médiations : (i) entre l'entrepreneur et le projet, (ii) entre le projet et l'investisseur et (iii) entre l'entrepreneur et l'investisseur
- ✓ Rechercher des fonds : parmi ces parties prenantes, certaines peuvent apporter leurs ressources financiers afin de doter le projet des moyens de ses ambitions ;

---

<sup>1</sup> BAYAD M, « pédagogie par projet et entrepreneuriat », 2ème congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, Bordeaux, 2002, p17



- ✓ susciter l'intérêt les partenaires stratégique du projet : l'idée de synthèse étant que le BP doit et Emporter l'adhésion le plus possible de parties prenantes, quels que soient leurs rôles et la nature des ressources qu'elles peuvent apporter au projet
- ❖ Communiquer sur le projet

Cette fonction externe du BP vise à communiquer sur le projet et doter ce dernier des ressources nécessaires à sa réalisation. Il doit vérifier les 5 caractéristiques suivantes :

- ✓ Faire comprendre rapidement la nature du projet
- ✓ Renseigner efficacement sur le porteur du projet
- ✓ Permettre d'évaluer le degré de préparation du projet
- ✓ Aider et faciliter les tiers à prendre position sur le projet
- ✓ Eclairer sur la viabilité la pérennité, la rentabilité du projet

### **C- Contenu et forme du Business plan**

#### a- L'élaboration du business plan

Six étapes sont évoquées pour décrire le processus à suivre afin d'aboutir à l'élaboration d'un BP concret et efficace .Les trois premières étapes sont liées à la fonction interne du BP, la quatrième est relative à l'écriture du BP lui-même, la cinquième à la fonction externe et la sixième couvre les deux fonctions.

- ❖ Faire le diagnostic du projet de création d'entreprise.
- ❖ Définir la ligne stratégique retenue pour le projet
- ❖ Décliner les conditions opérationnelles de mise en œuvre de la stratégie retenue et valider sa faisabilité
- ❖ Elaborer concrètement le BP
- ❖ Communiquer le projet
- ❖ Analyser les premiers temps de l'existence de l'entreprise

#### b- Ce que doit démontrer le business plan

Le BP, doit autant rassurer le créateur que l'ensemble des parties prenantes du projet sur les chances de succès de ce dernier. La figure ci-dessous reprend les différents éléments qui peuvent contribuer à atteindre cet objectif<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> NGOSSANGA M.B., «Approche méthodologique d'élaboration d'un BP», ed. Dunod,2011, p22.

Ces éléments se décomposent en 4 domaines que le BP doit rendre cohérents entre eux :

- ❖ Définir le projet: ses métiers et sa proposition de valeur ;
- ❖ Construire: les éléments nécessaires à sa réalisation
- ❖ Exister: les ressorts stratégiques permettant au projet de voir le jour
- ❖ Assurer: les facteurs de renforcement de l'entreprise

#### c- La structure type d'un BP

Nous proposons ci-après une structure standard de BP. Il faut bien sûr considérer celle-ci seulement comme indicative, toute adaptation à la spécificité de la situation entrepreneuriale ou à la particularité du projet reste indispensable<sup>1</sup>.

- ❖ Le résumé opérationnel
- ❖ La page du garde du BP
- ❖ La présentation de l'équipe et genèse du projet
- ❖ L'activité de la future entreprise et la stratégie d'offre
- ❖ L'analyse du marché
- ❖ Le plan stratégique
- ❖ Le plan marketing et commercial
- ❖ Le plan financier
- ❖ Les annexes

#### d- Quelle forme donner à votre BP

- ❖ Concision: Un BP ne doit être trop long, 30 pages constituent un bon format, 25 pages c'est encore mieux.
- ❖ Clarté et Lisibilité: Le document doit en outre être clair et lisible pour en faciliter l'accès à tout type de lecteurs
- ❖ Hiérarchisation: Eviter de se perdre dans les détails et répondre à ce que recherche le lecteur
- ❖ Illustrations: Proposer des photos, des schémas, des graphiques, des tableaux et les expliquer et dire ce qui s'en dégage<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> KONING A. « Bien rédiger un business plan », Lille, 2000, p56

<sup>2</sup> MAIRE Claude, « Méthodologie du business plan », Paris, ed. Organisation, 2002, p31.

### **I-1- 3- 2- la vision analytique du BP:**

Si la fonction qui ressort des définitions du BP est la présentation du projet, elle n'est pas la seule que l'on retrouve dans la littérature. On peut retenir deux catégories principales de fonctions attendues du BP.

Le premier groupe rassemble les fonctions que nous qualifions d'analytiques et le second groupe se compose de fonctions que nous qualifions d'interprétatives. Les raisons qui ont conduit à cette distinction entre ces définitions résident dans la nature des fonctions qu'elles recèlent.

Le premier groupe rassemble les fonctions qualifiées de « planification », mais nous préférons le qualificatif d'analytique, plus à même de servir notre propos. Ces fonctions revêtent une dimension computationnelle, elles sont censées conférer davantage de rationalité à l'entrepreneur. Le terme analytique est choisi pour signifier la portée rationnelle de ces fonctions d'aide à la création dans sa dimension de prévision, de planification voire de programmation. Il est important de noter que, dans ce groupe de fonctions analytiques, le BP a une valeur intrinsèque.

Le second groupe est composé de fonctions que Dondi (2008) qualifie de « conviction » ou d'« interprétatif » qui comprend une dimension communicationnelle à vocation de conviction et de reconnaissance<sup>1</sup>

Le « business plan » intègre ainsi tous les aspects principaux et significatifs de la vie future de la société ou du projet : politique d'achat, plan de production, plan marketing, stratégie de vente, gestion des ressources humaines, comptabilité, finance, ...

Le plan financier traduit pour sa part l'agrégation chiffrée de tous ces aspects pour, au terme de l'exercice, préciser la rentabilité pouvant être raisonnablement attendue

---

<sup>1</sup> Aziza LAGUECIR ;Hervé COLAS ; Marie-Laure MASSUE , Des modes d'utilisation du plan d'affaires ,apports de la théorie de l'activité , revue de l'entrepreneuriat, 2010.P :22.

## **A- Etude de marché:**

### a- Les objectifs d'une étude de marché:

Les objectifs de l'étude de marché varient selon les besoins de l'entreprise. Dans le cadre d'une création, l'étude de marché vise aussi bien l'étude des consommateurs, l'étude des concurrents, l'étude des réseaux de distribution et enfin l'étude de l'environnement socioéconomique<sup>1</sup>.

Ses différentes études servent et guident le créateur vers :

- ❖ Une parfaite connaissance du marché ;
- ❖ Une connaissance des caractéristiques clientèles pour la satisfaire au mieux ;
- ❖ Des choix stratégiques mieux adaptés à sa future entreprise
- ❖ la construction du plan marketing plus fiable

### b- La connaissance du marché:

La connaissance du marché vise l'étude de l'offre envisagée et l'offre déjà présente sur le marché, ainsi que la demande et l'environnement

### c- Plan de découpage du marché:

Le découpage du marché est une étape très délicate puisqu'elle va déterminer la taille du marché et le niveau de prévision. Sur un marché, nous retrouvons la population totale qui est composée du marché théorique de la profession et des non consommateurs absolus. Sur le marché théorique de la profession, il faut identifier et estimer le marché actuel de la profession et l'ensemble des non consommateurs relatifs. Ce n'est qu'après ce découpage que l'on pourra dégager le futur marché potentiel de l'entreprise en création. Ce marché potentiel servira pour les hypothèses et les prévisions au niveau de l'étude financier

---

<sup>1</sup> NGOSSANGA MB, approche méthodologique d'élaboration d'un BP, ed. Dunod, 2011, p3.

#### d- Orientation du choix stratégique et plan marketing

Après avoir délimité le marché et ses variables et la population ciblée, il s'agit à présent pour le créateur de déterminer les objectifs qu'il souhaite atteindre en montant son entreprise.

Quels sont les objectifs prioritaires ? Quelles sont les grandes lignes stratégiques qui permettront de réaliser ces objectifs ? Toutes ces questions concernent à la fois la position de l'entreprise sur le marché, et les qualités et caractéristiques intrinsèques de l'organisation.

Le plan marketing encore appelé plan d'action est une synthèse d'opérations planifiées pour une période donnée, visant à offrir et promouvoir sur un marché une gamme de produits ou services. C'est donc la mise en œuvre programmée des ressources du marketing pour atteindre ses objectifs

Le plan apparait comme une simple séquence logique et une série d'actions qui conduisent à fixer des objectifs marketings et à mettre en forme des programmes pour les atteindre. Objectifs et stratégie jumelés forment un socle au plan marketing. Pour trouver l'adhésion de son équipe, le promoteur doit impérativement impliquer ses associés encore plus s'ils font partie de l'équipe de direction. La séquence de l'élaboration du plan marketing est la suivante<sup>1</sup> :

1. Faire un résumé de la mission de l'entreprise
2. Fixer les objectifs
3. Préciser les hypothèses
4. Définir les objectifs et stratégies marketings

---

<sup>1</sup> BANCEL F et ALBAN R, « les choix d'un investissement : méthode traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique », Paris, economica, 1995, p58.

## **B- Etude technique**

### **a- Principe d'une étude technique**

L'étude technologique se fait sur la base de la première approche de l'évaluation des besoins . L'étude technologique peut à présent débiter. Cette étude est menée sur deux fronts:

- ❖ Dans un premier temps, le créateur doit étudier la manière dont il peut fabriquer ses produits de la meilleure manière (appelée également analyse fonctionnelle).
- ❖ Dans un deuxième temps, il doit adapter ses moyens de production (nécessaires à la production définie préalablement)

### **b- Pratique d'une étude technique en création d'entreprise**

Le recensement de moyen est une étape cruciale qu'il convient d'aborder avec soin. Il est important de ne rien oublier, car il est toujours délicat lorsque l'on se trouve en phase démarrage d'exploitation de revenir vers son banquier solliciter à nouveau un crédit.

## **C- Etude financière**

### **a- Hypothèses et prévisions financières**

Les préalables à l'élaboration de tableaux financiers résident dans la définition du type d'investissement (propre ou leasing) et le recensement des différentes charges (fixes, variables, patronales).<sup>1</sup>.

- ❖ la part de marché et son évolution
- ❖ Les délais de paiement clients/fournisseurs
- ❖ Les apports en capital et répartition du capital
- ❖ Les frais d'établissement
- ❖ Les immobilisations et amortissements
- ❖ Les consommables (fournitures de bureau et autres...)
- ❖ Les dépenses d'entretien
- ❖ Les primes d'assurance pour les risques liées à l'activité professionnelle
- ❖ Les dépenses de publicité, de déplacement et de réception
- ❖ Les salaires et charge sociales
- ❖ Les amortissements

---

<sup>1</sup> GRANDGUILLO B, GRANDUILLLO F., «Analyse financier : les outils du diagnostic financier», 6e éd. Paris : GUALINO, 2002, p68.

#### **I-1- 4- présentation de la Zone d'étude:**

Sidi Ameer est une commune de la wilaya de M'Sila, située à 70 km au sud-ouest de M'Sila et à 30 km. au ouest de commune de Bou Saâda à 210 km au sud-est d'Alger

Notre entreprise au territoire de la commune de Sidi Ameer wilaya de M'Sila

Le choix de cette zone se justifie pour plusieurs raisons

- ✓ l'existence de la main d'œuvre abondante
- ✓ l'existence d'un grand potentiel de production agricole Elmaadher de Boussaâda zone de Elkharza commune de Sidi Ameer
- ✓ Existence d'un excellent cadre environnemental jouissant de toutes les commodités d'une unité de Transformation et de Conservation des fruits et Légumes.

## **I -2- Méthodes :**

### **I -2-1 – l'enquête et le questionnaire:**

Pour réaliser l' étude marché, et l'étude financière ; On a fait recours aux trois outils suivants :

- La recherche documentaire via les sources et canaux d'informations : contact direct, ouvrages, sites internet.
- L'étude qualitative visant l'obtention d'informations de qualité sur le secteur agroalimentaire : entretiens semi-directs.
- la fixation de prix de vente: des entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès de clients potentiels, pour étudier le prix psychologique.

Afin de déterminer les prix appropriés pour le produit de l'entreprise de JAWAD qui produit le transformation et de conservation des fruits et légumes dans la commune de Sidi Aneur et, en même temps, l'étendue de la satisfaction des consommateurs à l'égard de notre produit, nous avons mené une enquête auprès de 40 personnes sur tous âges VOIRE ANNXE 1.

Une enquête a été menée sur une institution concurrente ELKANAA dans la commune de BOUSSAADA , où nous avons présenté plusieurs questions au propriétaire de l'établissement afin de connaître de nombreux points liés à la création de l'entreprise.

VOIRE ANNXE 2.

Au cours de la troisième phase, nous avons visité ENSEJ pour nous informer sur la manière de soutenir le projet. Et quels sont les documents nécessaires .



## **I -2-2 – technique d'analyse:**

### **I -2-2- 1- l'EXCEL, outils statistiques**

l'EXCEL a été utilisé pour faciliter les travaux statistiques et financiers et dessin les figures ;

- L'évolution de la production
- L'évolution de la production et recette
- les amortissement
- Les Comptes des résultats d'exploitation d'entreprise
- Compte de trésorerie
- Cumul de CAF
- Les Bilans d'ouverture
- Bilan en grande masse

Intégration de la base de données dans l'EXCEL à l'aide des règles d'analyse financière :

**L'évolution de la production de l'année;** (une Unité de produit \*6h\*22journes\*12mois)

**L'évolution de la production et recette;** (prix d' une unité \*6h\*22journes\*12mois)

**les amortissement;** voir annexe 4

**Le résultat d'exploitation** (chiffre d'affaires + autres produits - achats d'exploitation - charges externes - impôts et taxes - charges de personnel - amortissements )

**Valeur Actuelle Nette (VAN):** 
$$VAN = \sum_{p=1}^{p=n} T p (1 + i)^{-p} - I$$

(p: année T: CAF I: le coût de l'investissement initial i : taux d'escompte)

### **Délais de récupération du capital (D.R.C)**

D.R.C = Investissement / Moyenne des flux actualisés

### I -2-2- 2- Les méthodes et les étapes d' analyse financière :

A- Les méthodes d'analyse financière :

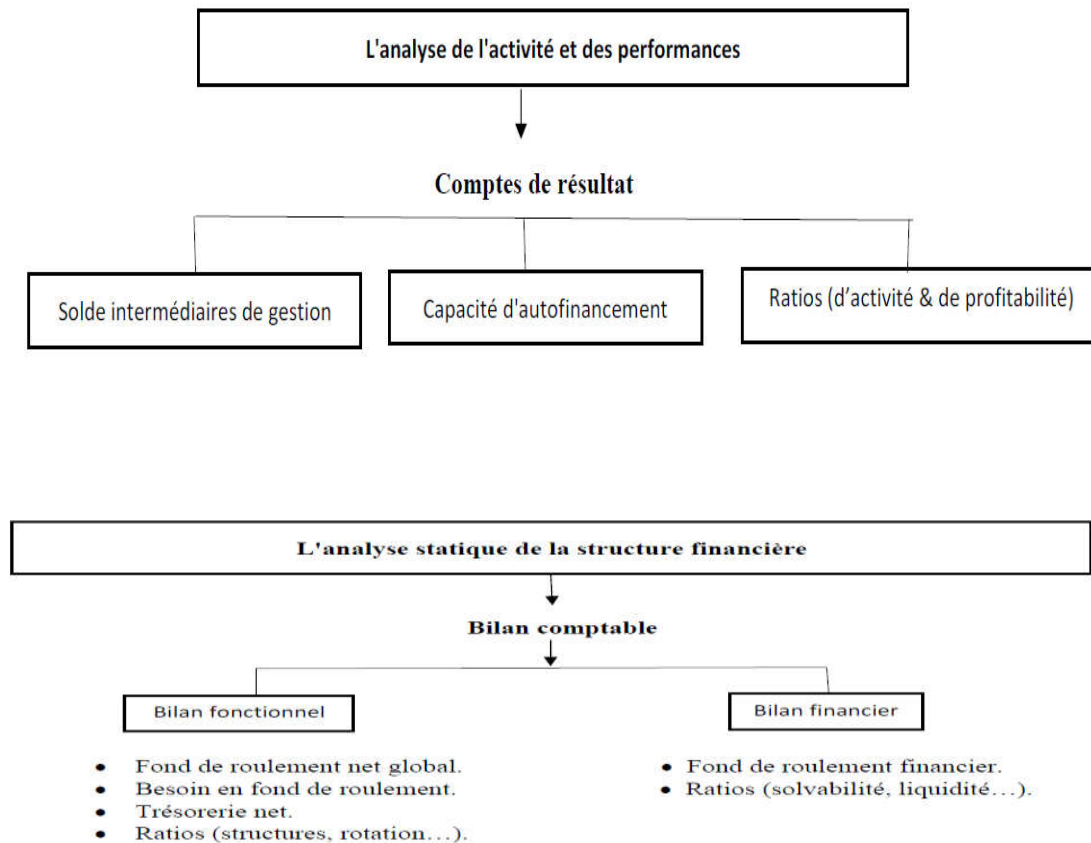
Les indicateurs de gestion utilisés pour réaliser le diagnostic sont variés de façon à répondre aux attentes des différents utilisateurs. Ils sont issus de deux méthodes d'analyse : <sup>1</sup>

L' analyse statique : Elle est basée, essentiellement, sur l'examen des comptes annuels à une date donnée.

L' analyse dynamique : Elle est fondée principalement sur l'étude des flux financiers pour une période donnée

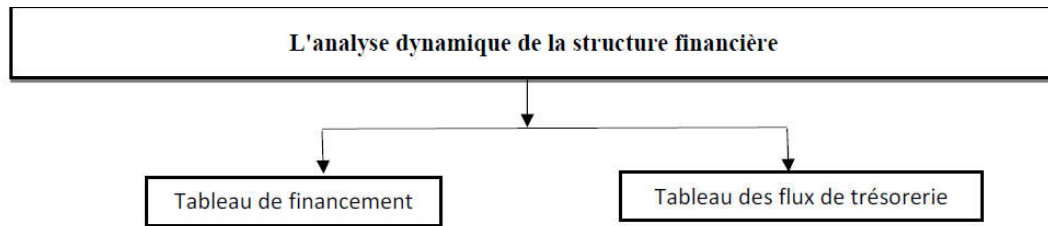
L'analyse financière de l'entreprise est menée au tour de trois pole principaux :

Figure N.2 : les trois pôles de l'analyse financière.



---

<sup>1</sup> Béatrice et Francis Grandguillot « Analyse financière », 4<sup>e</sup> édition Gualino, Paris France, 2006, page 23.



- Variation du fonds de roulement net global.
- Variation du besoin en fonds de roulement.
- Variation de la trésorerie nette.
- Flux de trésorerie liés à l'activité.
- Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissements
- Flux de trésorerie liés aux opérations de financements.

Source : Béatrice et Francis Grandguillot ( « Analyse financière » ,

En outre, l'analyse financière doit prendre en compte des éléments d'information extra-financiers tel que :

- ❖ Le cycle de vie de l'entreprise
- ❖ Sa forme juridique
- ❖ Son secteur d'activité
- ❖ Son potentiel technologique et humain
- ❖ L'évolution du marché
- ❖ Son appartenance à un groupe<sup>1</sup>

### **A- Les étapes de l' analyse financière:**

Pour être en mesure de porter un jugement sur la situation d'une entreprise, l'analyse doit tenir compte de l'ensemble d'informations disponibles, surtout celles publiées par la comptabilité ou par d'autres sources. Généralement plusieurs étapes doivent être suivies à savoir :

- 1) Préciser les objectifs de l'analyse ;
- 2) Procéder à l'examen global des états financiers, cet examen porte généralement sur les emplois (actifs), des ressources (passif), les ventes et les bénéfices
- 3) Analyser le rapport du vérificateur, l'énoncé des principes comptables, les notes aux états financiers et d'autres informations pertinentes ;
- 4) Appliquer les techniques d'analyse comme les ratios, l'étude du bilan en masse et autres ;
- 5) Enfin, porter un jugement sur la situation, formuler des recommandations et prendre des conclusions

---

<sup>1</sup> Béatrice et Francis Grandguillot ( « Analyse financière » , 4<sup>e</sup>édition Gualino, Paris France, 2006,page 23.

### **I -2-3- Approche analytique:**

#### **I -2-3 -1-notions d' analyse financier**

L'analyse financière recouvre les savoirs faire déployés pour exploiter l'information comptable. On peut définir l'analyse financière comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, méthode qui a pour Objet de porter un jugement globale sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière (actuelle et future).

De cette définition retenant l'objectif de globalité qui est assigné à l'analyse financière et qui doit donc conduire à apprécier l'entreprise dans ses nombreuses dimensions à partir de quelques points clefs

Plusieurs auteurs ont essayé de donner une définition de l'analyse financière ;

Selon Elie COHEN : « l'analyse financière constitue un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière de l'entreprise, aux risques qui l'affectent, aux niveaux et à la qualité de ses performances»<sup>1</sup>.

Selon Samira RIFKI : « l'analyse financière est la discipline « qui englobe les méthodes permettant d'apprécier les équilibres et les performances des entreprises»<sup>2</sup>

D'après PEYRARD J : « l'analyse financière est définie comme un ensemble des méthodes qui permettent de chercher dans qu'elle mesure une entreprise doit maintenir son équilibre financier à court, moyen et long terme .donc un jugement sur les prospectives d'avenir »<sup>3</sup>

En conclusion, L'analyse financière peut être définie comme une démarche, qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers ,ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion...), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers, capacité à faire face à ses engagements...), et enfin son patrimoine

---

<sup>1</sup> COHEN.E ; analyse financière et développement financier », édition EDICEF, Paris France, 2004, Page, 3.

<sup>2</sup> Mme. RIFKI Samira, SADQI M. Abd essadeq, ; Analyse Financière : Manuel pratique des fondements et méthodes », édition VOLUME 1, Oujda Maroc, 2007, page 1.

<sup>3</sup> PEYRARD J, (1998), « analyse financière », 7<sup>e</sup> édition Vuibert, paris France, page 1.

### **I -2-3 -2- notions d'analyse de gestion:**

#### **I -2-3 -2- 1-Analyse PESTEL:**

##### **A- Position de l' entreprise:**

Cette étude permet à une entreprise d'analyser les stratégies à utiliser afin de définir son positionnement sur un marché. A travers cette analyse vous examinerez tous les éléments susceptibles d'affecter l'activité de votre entreprise, et vous pourrez mesurer le potentiel et l'attractivité de votre société sur le marché.

##### **B- COMMENT FAIRE UNE ANALYSE PESTEL?**

**POLITIQUE** : toutes les législations, normes et autres facteurs politiques aussi bien au niveau national, qu'international, qui peuvent influencer sur le développement de votre activité et votre place sur le marché.

**ECONOMIQUE** : il correspond à la concurrence qui existe entre vous et vos principaux concurrents, mais aussi à la conjoncture économique actuelle qui peut entraîner des changements au sein de votre entreprise (fiscalité, prix des matières premières, emploi, pouvoir et comportement d'achat, crise, etc...)

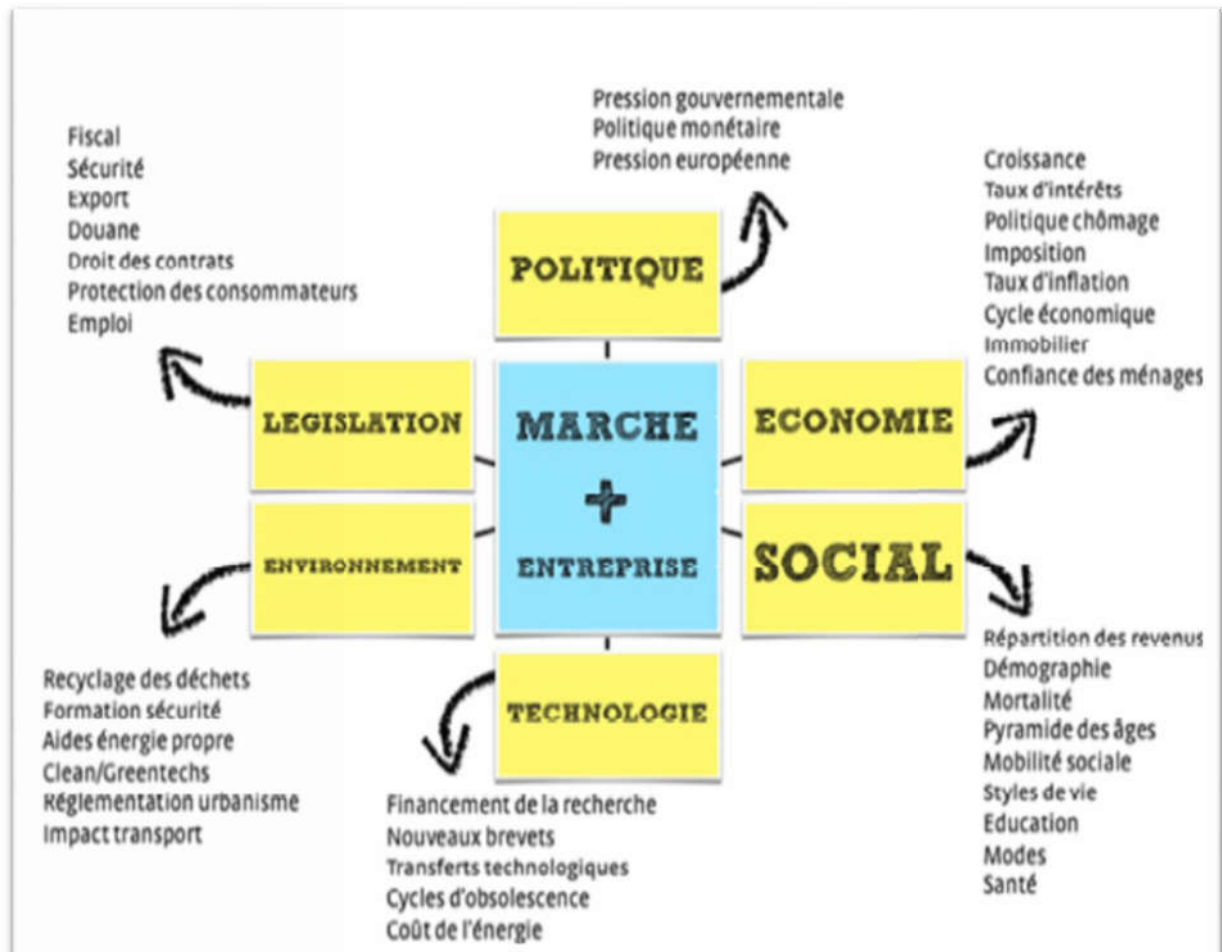
**SOCIOCULTUREL** : démographie, style de vie, habitude de consommation, revenu des ménages, niveau d'éducation, etc...

**TECHNOLOGIQUE** : afin d'être le plus compétitif et de pouvoir se démarquer des concurrents, vous devez vous assurer d'être présent sur un marché dans lequel l'innovation est une source de développement. Au sein de votre entreprise vous devez imaginer comment financer la recherche et le développement, pour permettre à votre entreprise d'être actrice du marché et pourquoi pas précurseur.

**ENVIRONNEMENT** : il prend en compte l'ensemble des ressources naturelles qui sont susceptibles d'avoir une influence positive ou négative sur votre activité (pénurie des matières premières, coût de l'énergie, pollution, etc...).

**LEGISLATIF** : il doit être pris en compte dans le déroulement et l'évolution de l'entreprise, puisqu'il a un impact direct sur l'organisation et les individus qui en font partie (droit du travail, propriété industrielle, réglementation sur l'emploi, etc...).<sup>1</sup>

Figure N.3. **Matrice PESTEL**



Source : <https://www.merkapt.com>

1 -Source : <https://www.merkapt.com>

### **I -2-3-2- 2-Analyse forces de Porter ( stratégique)**

Analyse forces de Porter est un des outils plus utilisé par le consultant marketing en général .Même sans consultant, vous pouvez très bien en tirer un grand bénéfice pour votre entreprise développement: votre position face à la concurrence.

Dans son modèle, appelé matrice de Porter , ce grand marché montre que 5 forces caractérisent l'environnement concurrente d'une entreprise, quelle qu'elle soit. Et que ce qui fait sa capacité à déposer ses concurrents, c'est son aptitude, plus ou moins grande, à maîtriser ces 5 forces

A- Les 5 forces de Porter pour analyste:  
Pour réaliser votre analyse concurrentielle , Porter vous propose de vous inscrire 5 maîtrise, par rapport à vos concurrents:

1. le pouvoir de négociation des clients
2. le pouvoir de négociation des fournisseurs
3. la menace des produits ou services de substitution
4. la menace d'entrants potentiels sur le marché
5. la concurrence entre les concurrents.

Pour lui, ces 5 axes stratégiques représentent vos facteurs clés de succès. Mieux vous maîtrisez ces éléments, plus forte sera votre position sur votre marché.

#### **B- Détails de la matrice de Porter:**

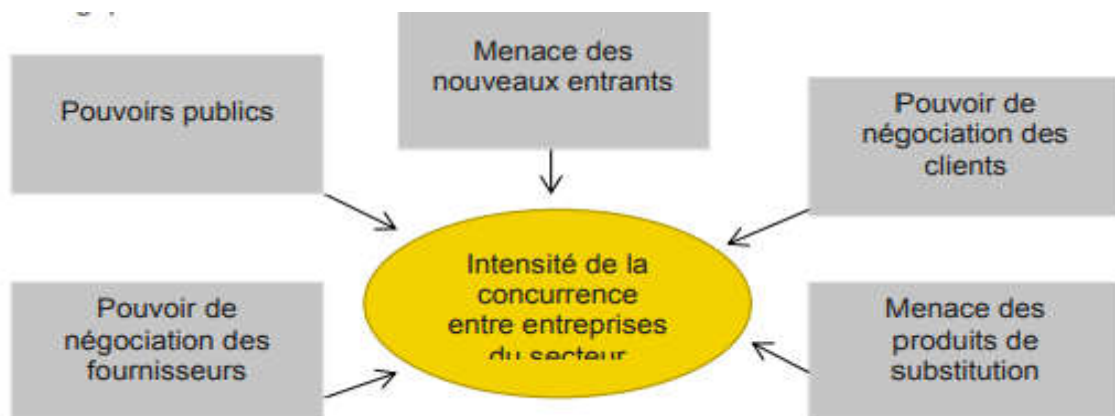
Pour entrer plus dans les détails des 5 forces que proposer Porter, imaginez qu'elles sont toutes interconnectées entre elles. Et c'est là la magie de son outil: si vous vous focalisez sur la maîtrise d'un des aspects les plus importants, vous risquez que vos concurrents vous débordent Porter vous incite donc, à la recherche de votre analyse actuelle de manière globale.

Concrètement, que signifient les 5 forces dont Porter parle:

1. le pouvoir de négociation des clients: quelle influence sur vos clients sur le marché? Ont-ils la capacité de mettre la pression sur votre entreprise, par exemple pour vous faire revoir vos prix à la baisse?
2. le pouvoir de négociation des fournisseurs: idem les clients. Vos fournisseurs contrôlent-ils le marché? Sont-ils organisé entre eux ou avez-vous une grande marge de manœuvre?
3. la menace des produits ou services de substitution: quels sont les risques pour vous?
4. la menace des agents potentiels sur le marché: un secteur qui connaît des entrées de réduction de la rentabilité potentielle des entreprises. Quid de votre domaine d'activité: facilitation d'entre-t-sur votre marché ou pas?
5. la concurrence entre les concurrents: comment se passe la concurrence entre vous et vos concurrents?

Vous avez déjà compris avec ce petit résumé, les forces ne parlent pas, peuvent être des «menaces» pour vous. Je vous propose de prendre en compte ces questions avec les forces logiques / faiblesses de votre entreprise face à la concurrence<sup>1</sup>.

Figure N.4. **Matrice de Porter:**



SOURCE : <https://www.cibleus.com-marche-analyse-5-forces-porter>.

---

<http://www.cibleus.com-marche.analyse-5-forces-porter>.<sup>1</sup>





# **RÉSULTAT ET DISCUSSION**



## II-1- résultat:

### II-1-1- présentation de l'entreprise

Tableau.2. présentation de l'entreprise

<b>Nom de l'entreprise</b>	<b>DJWAD</b>
<b>Projet</b>	<b>Unité de transformation et de conservation des fruits et légumes</b>
<b>Forme juridique</b>	<b>Entreprise Individuelle</b>
<b>Activités</b>	<b>industrie alimentaire agro-alimentaire</b>
<b>Localisation</b>	<b>Commune de Sidi Ameer wilaya de M'sila</b>
<b>Promoteur</b>	<b>Saad Ahmed</b>
<b>chiffre d'affaire</b>	<b>CF = 95040000 DA</b>
<b>Statut Juridique</b>	<b>Personne morale</b>
<b>Téléphone</b>	<b>0658084681</b>
<b>E-mail</b>	<b><a href="mailto:jawadinds28@yahoo.fr">jawadinds28@yahoo.fr</a></b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

### **A- L'objectif de l'entreprise :**

L'objectif de cette industrie est de valoriser les produits alimentaires et d'étendre la durée de conservation des matières premières.

Les principales caractéristiques de ces techniques :

- ✓ elles sont efficaces du point de vue énergétique (indépendantes de la chaîne du froid)
- ✓ elles ne nécessitent pas un matériel sophistiqué (peu d'investissements de capitaux)
- ✓ elles sont utilisables pour la transformation près des lieux de récolte
- ✓ elles contribuent à surmonter les difficultés liées aux productions saisonnières
- ✓ enfin, elles contribuent à réduire les pertes après récolte

## **II-2- l' aspect d'analyse technico-économique du Business Plan:**

### **II-2- 1- l' aspect d'analyse technique du Business Plan:**

#### **B- Equipements utilise dans l'entreprise :**

- ✓ Des containers de stockage.
- ✓ Matériel de lavage à l'eau chlorée
- ✓ Convoyeur au niveau d'un plan de triage (le triage se ferait manuellement)
- ✓ Machine de découpe (rouleaux d'alimentation, couteaux transversaux et couteaux circulaires pour sorties en tranches ou en cubes)
- ✓ Chambres à froides
- ✓ Raffinage – tamisage
- ✓ Echangeurs à faisceaux tubulaires
- ✓ Stérilisateur
- ✓ Remplisseuse
- ✓ Elévateur, trémies, pompes et tuyauterie de circulation
- ✓ Une chaudière
- ✓ Un chariot élévateur et des transpalettes.
- ✓ Un transformateur électrique.
- ✓ Une bascule.
- ✓ Matériel informatique
- ✓ Matériel roulant utilitaire.

### **C- Matières premières et consommables :**

Pour la fabrication de confiture de fruits et légumes doit être trouvé :

- ✓ Agrumes, pommes, , carottes, concombres, Les figes .
- ✓ Eau chlorée (lavage)
- ✓ Acide ascorbique (anti-oxydant).
- ✓ Contenants en carton, verre, plastique .
- ✓ Eau, énergie électrique et vapeur.

### **D- Processus de transformation et de conservation des fruits**

Concernant les fruits, sont ressorties les confitures (de fruits à noyaux ou sans noyaux), les gelées et les compotes, ainsi que les boissons (jus, nectar)) et les produits séchés.

Concernant les légumes, sont ressortis la ratatouille, les sauces, les conserves et semi-conserve.

La période de production de l'ensemble de ces fruits et légumes n'est pas linéaire, il faut gérer les pics de production des matières premières.

Le suivi d'une réglementation très stricte afin de gérer les risques du processus de transformation : contrôles à effectuer en matière d'hygiène, de sécurité... Outre ces aspects sanitaires, la fabrication en elle-même demande la mise en en place d'un protocole par la construction d'un diagramme de fabrication.

### **E- l'équipement de production:**

Equipement de transformation et de conservation des fruits et légumes :l'ensemble des machines entrant dans le procès de transformation et de conservation de fruits et légumes ; d'une capacité de 500 à 700 kg /h. a trois gamme 50g,1Kg,2Kg

### **F- Le matériel de contrôle de la qualité des produits :**

Pour des raisons d'ordre sanitaire et de qualité.

**G- Matériels roulant :**Nous avons besoin de deux camions dont le prix est déterminé par le site officiel<sup>1</sup>

- ✓ Camion frigo
- ✓ Camion plateau

---

<sup>1</sup> <https://www.ouedkniss.com/vehicules/camion?lang=ar>

## H- Les ressources humaines de l'entreprise

Tableau N .3. Les ressources humaines de l'entreprise

Personnels par Catégorie	nombres	Leurs Fonctions
Gérant	1	Surveiller entreprise de tous les côtés
Technicien	1	Maintenances des machines
Magasinier	1	Gérer le stock
Ouvrier	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ pour l'alimentation des machines.</li> <li>✓ pour le triage.</li> <li>✓ Pour calibrage.</li> <li>✓ pour l'emballage.</li> <li>✓ Chargement et déchargement des produits et autres...</li> </ul>

Source : Tableau élaboré par nous même.

## K- L'infrastructure :

### a. Le terrain:

l'entreprise aménagé sur un terrain d'une superficie de 1000 M<sup>2</sup>

### b. Les bâtiments de production et d'administration:

La superficie totale de l'entreprise est de 200m<sup>2</sup> à deux étages  
Divisé comme suite :

étage 1	étage 2
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ l'unité de transformation</li> <li>✓ l'unité conservation des fruits et légumes</li> <li>✓ local de réception de matières premières</li> <li>✓ local de l'emballage</li> <li>✓ les vestiaires et sanitaires</li> <li>✓ groupe électrogène</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administratif</li> <li>✓ commercial</li> <li>✓ laboratoire de contrôle de qualité</li> </ul>

Source : élaboré par nous même.



## **II-2- 3- l' aspect d'analyse économique de l'entreprise "Jawad"**

### **A- Etude de marché:**

La demande nationale en produits alimentaires conservés ou transformés est constituée principalement par la consommation nationale et les exportations, compte tenu de fait que l'Algérie est importatrice des produits alimentaires donc la composante « exportation » est minime.

L'offre nationale en produits alimentaires conservés ou transformés: Aussi bien au Algérie que dans les autres principaux centres urbains, la place des produits alimentaires industriels est très importante.

Toutefois, l'offre des produits comporte deux (2) principales composantes :

- ✓ L'offre extérieure ou importation ;
- ✓ L'offre national ou production local : issue de la production des unités de transformation locales.

#### **a. Le plan marketing de l'entreprise :**

La mission essentielle du projet se résume à l'approvisionnement régulier du marché avec des produits au bon rapport qualité/prix.

##### **✓ Les caractéristiques des produits :**

stratégie de production avec qualité .

##### **✓ Le prix des produits :**

Pour pénétrer le marché, notre stratégie « du prix bas » mise en œuvre.

##### **✓ La distribution des produits:**

Une stratégie de couverture du marché repose sur l'application d'une méthode de proximité des points de vente au niveau des marchés et des grands axes de communication.

#### **b. Méthode de distribution :**

L'entreprise vendre aux:

- ❖ Particuliers.
- ❖ Grossistes"
- ❖ Détaillants

**c . La communication du projet:**

La stratégie adoptée par le projet est de procéder à la publicité sur les supports médiatiques audiovisuels, sur les lieux de vente. En plus, le projet va engager une opération de promotion tout les six (6) mois sur les lieux de ventes.

**B- Etude financier:**

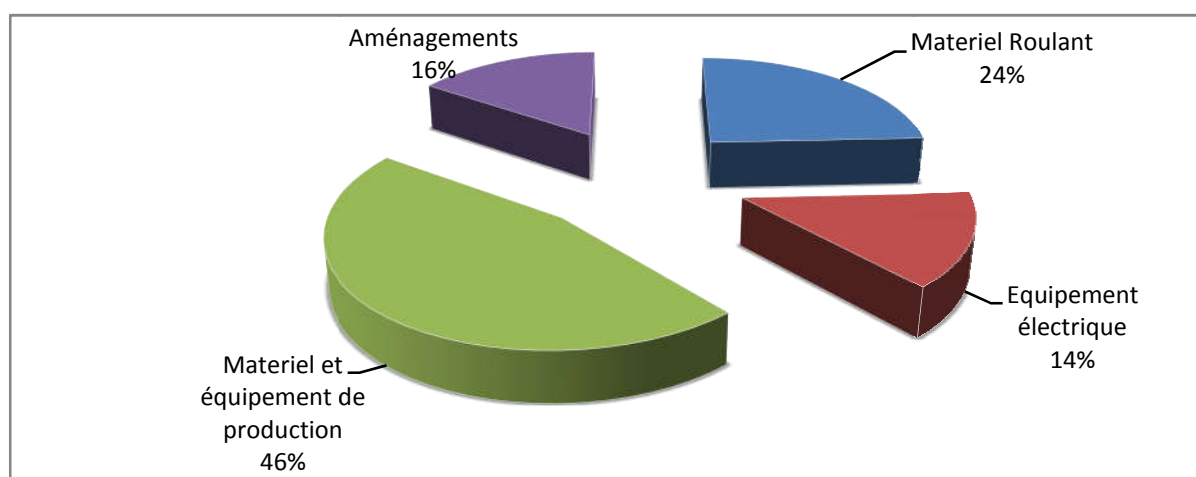
**a. Les investissements:**

Les investissements de l'entreprise " **Jawad**" comme suivants.

Tableau N.4.. : Les investissements:

<b>Désignation</b>	<b>Montant en DA</b>
Batiment de production de l'usine	3500000,00
<b>Aménagements</b>	<b>3500000,00</b>
Equipement de production de l'usine	8 100 000,00
chariot élévateur 3 tonnes	1 399 000,00
Equipment de Bureau	967 590,00
<b>Matériels et équipement de production</b>	<b>10 466 590,00</b>
Groupe électrogène	3 189 419,78
<b>Equipment électrique</b>	<b>3 189 419,78</b>
Camion	2 500 000,00
camion frigo	3 000 000,00
<b>Materiel Roulant</b>	<b>5 500 000,00</b>
<b>Total</b>	<b>2 2 656 009,78</b>

Figure N.4. Les investissements



Source : Tableau élaboré par nous même.

### Commentaire:

- ❖ Aménagements: présente 16% de les investissements
- ❖ Equipement électrique présente 14% de les investissements
- ❖ Matériels Roulant présente 24% de les investissements
- ❖ Matériel et équipement de production: 46% de es investissements

### C- Les charges d'exploitation :

Les charges de l'activité de production ce sont

- ✓ Le coût de la main d'œuvre
- ✓ les frais des matières premières: fruits et légumes, additifs, Frais de service: Gaz – Electricité – Téléphone; Frais d'Assurance; Frais financier; Frais divers etc... ;

**a. Frais du personnel:**

Tableau N.5. : Frais du personnel:

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>Salaire /mois DA</b>	<b>Salaire annuel DA</b>
Gérant	1	40000	920000
Technicien	1	35000	420000
Magasinier	1	28000	336000
Ouvrier	8	160000	1920000
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>263000</b>	<b>3596000</b>

Source: Établie par nos soins

**b. Autre frais :**

Une évolution des frais est calculée à hauteur de 2% au courant des années suivantes.

Tableau N .6. : Autre frais

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
d charges 'entretien	100 000,00	202 000,00	204 000,00	206 000,00	208 000,00
frais matières premières	8 000 000,00	8 160 000,00	8 320 000,00	8 480 000,00	8 640 000,00
frais de service	1 500 000,00	1 530 000,00	1 560 000,00	1 590 000,00	1 620 000,00
frais divers	150 000,00	153 000,00	156 000,00	159 000,00	162 000,00
Assurances	1 000 000,00	1 020 000,00	1 040 000,00	1 060 000,00	1 080 000,00
<b>Total</b>	<b>10 750 000,00</b>	<b>11 065 002,00</b>	<b>11 280 003,00</b>	<b>11 495 004,00</b>	<b>11 710 005,00</b>

Source: Établie par nos soins

### D- Les Recettes du projet :

Les prix des gammes après l'enquête :

**50g=70DA,      1Kg=100DA,      2Kg=130DA**

pour un prix moyen toutes gammes confondus de 100,00 DA / Kg,

Pour une production moyenne journalière (600 kg/h x 6 heures /jour) et

la recette total annuelle est estimée à tableaux suivants :

Tableau N.7. : L'évolution de la production

Unité		Heure	Jour	Mois	année	2%
unité Kg	1	600	3600	79200	950400	19008
unité DA	100	60000	360000	7920000	95040000	1900800

Source Établie par nos soins

Une évolution de la production est calculée à hauteur de 2% au courant des années suivantes.

Tableau N. 8. : L'évolution de la production et recette de "5 années "

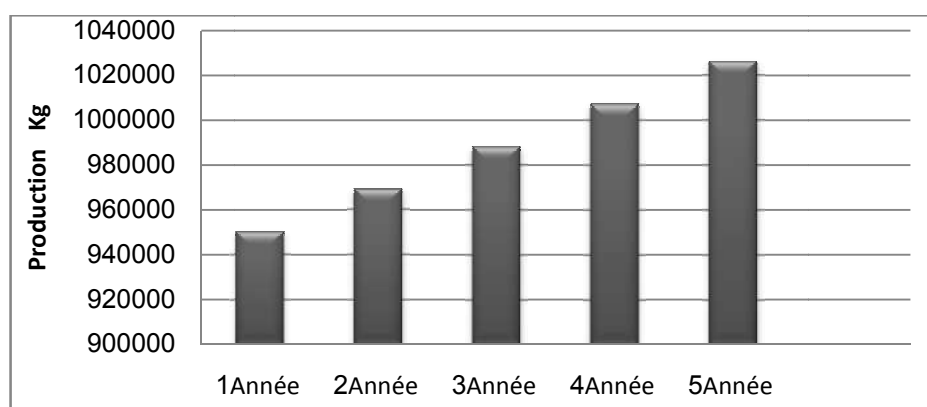
Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Production Kg	950400	969408	988 416,00	1 007 424,00	1 026 432,00
Recette DA	95040000	96940800	98841600	100742400	102643200

Source :Établie par nos soins

**Observation** : le recette est présente le chiffre d'affaire de l'entreprise

**CA = 95040000DA**

Figure N.5. L'évolution de la production de "5 années

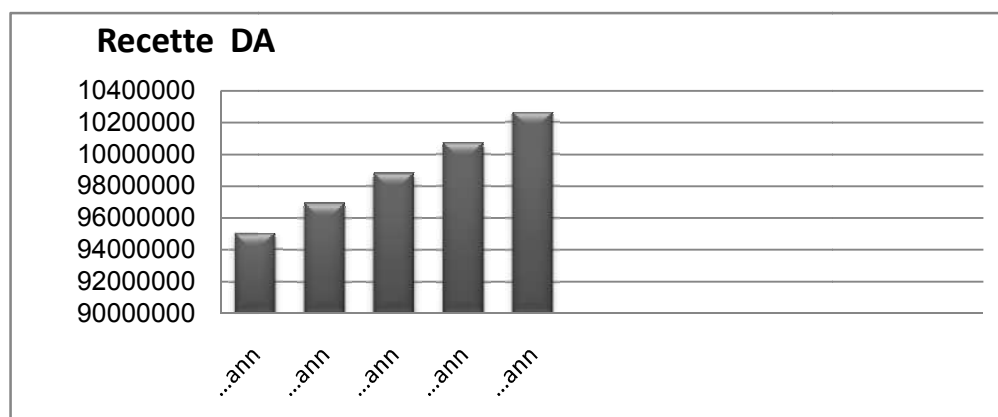


Source Établie par nos soins d'après les données fournies par de( tableau de L'évolution de production )

**Commentaire:**

le Colonnes graphiques précédent nous permettent d'évaluer de production de l'entreprise a cinq années qui augmentation de est prévue de 2% chaque année de 950400Kg en "Année 1" a 1 026 432 en "Année 5"

Figure N.6. L'évolution de recette de "5 années



Source Établie par nos soins d'après les données fournies par de( tableau de L'évolution de recette ):

**Commentaire:**

le Colonnes graphiques précédent nous permettent d'évaluer du Recette ou bien le chiffre d'affaire de l'entreprise a cinq an qui augmentation de est prévue de 2% chaque Exercice de 950400000Kg en "Année 1" a 1 026 43200,00 en "Année 5"

### E- Les amortissements:

L'amortissement technique sur la base de la durée de vie des équipements.

Tableau N .9. :l' Amortissement d' équipement électrique:

Exercice	valeur d'origine	Annuité d'amortissement	Cumul	Val nette cpte
Exer	3 189 419,78	637883,956	637883,956	2 551 535,82
Exer	3 189 419,78	637883,956	1275767,912	1 913 651,87
Exer	3 189 419,78	637883,956	1913651,868	1 275 767,91
Exer	3 189 419,78	637883,956	2551535,824	637 883,96
Exer	3 189 419,78	637883,956	3189419,78	0,00

Source : Tableau élaboré par nous même.

Tableau N .10. :l' Amortissement de Matériel roulant :

Exercice	valeur d'origine	Annuité d'amortissement	Cumul	Val nette cpte
Exer	5 500 000,00	1 100 000,00	1 100 000,00	4 400 000,00
Exer	5 500 000,00	1 100 000,00	2 200 000,00	3 300 000,00
Exer	5 500 000,00	1 100 000,00	3 300 000,00	2 200 000,00
Exer	5 500 000,00	1 100 000,00	4 400 000,00	1 100 000,00
Exer	5 500 000,00	1 100 000,00	5 500 000,00	0,00

Source : Tableau élaboré par nous même.

Tableau N.11. : l'Amortissement d' Equipement de production

Exercice	valeur d'origine	Annuité d'amortissement	Cumul	Val nette cpte
Exer	10 466 590,00	4186636	4 186 636,00	6 279 954,00
Exer	6 279 954,00	2511981,6	6 698 617,60	3 767 972,40
Exer	3 767 972,40	1507188,96	8 205 806,56	2 260 783,44
Exer	2 260 783,44	904313,376	9 110 119,94	1 356 470,06
Exer	1 356 470,06	542588,0256	9 652 707,96	813 882,04
Exer	813 882,04	325552,8154	9 978 260,78	488 329,22
Exer	488 329,22	244164,6115	10 222 425,39	244 164,61
Exer	244 164,61	122082,3058	10 344 507,69	122 082,31
Exer	122 082,31	61041,15288	10 405 548,85	61 041,15
Exer	61 041,15	30520,57644	10 436 069,42	30 520,58
Exer	30 520,58	30 520,58	10 466 590,00	0,00

Source : Tableau élaboré par nous même.

Tableau N.12. : l' Amortissement des bâtiments et aménagement :

Exercice	valeur d'origine	Annuité d'amortissement	Cumul	Val nette cpte
Exercice	3 500 000,00	175000	175 000,00	3 325 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	350 000,00	3 150 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	525 000,00	2 975 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	700 000,00	2 800 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	875 000,00	2 625 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 050 000,00	2 450 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 225 000,00	2 275 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 400 000,00	2 100 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 575 000,00	1 925 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 750 000,00	1 750 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	1 925 000,00	1 575 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 100 000,00	1 400 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 275 000,00	1 225 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 450 000,00	1 050 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 625 000,00	875 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 800 000,00	700 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	2 975 000,00	525 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	3 150 000,00	350 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	3 325 000,00	175 000,00
Exercice	3 500 000,00	175000	3 500 000,00	0,00

Source : Établie par nos soins

Tableau N.13. : Total d' amortissement:

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total amortis	6 099 519,96	4 424 865,56	3 420 072,92	2 817 197,33	2 455 471,98

Source : Établie par nos soins



## F- Les résultats prévisionnels de l'exploitation:

Le compte de résultat prévisionnel est un des tableaux du prévisionnel financier ; il nécessite une grande attention dans son élaboration:

❖ **Le résultat d'exploitation** (chiffre d'affaires + autres produits - achats d'exploitation - charges externes - impôts et taxes - charges de personnel - amortissements)

❖ **Utilisation de la CAF**

La CAF apparaît dans les tableaux de flux de trésorerie. C'est souvent la principale source de financement pour l'entreprise.

Elle est comparée au montant des dettes financières à rembourser et au montant des investissements nécessaires.<sup>1</sup>

Tableau N .14. : comptes des résultats d'exploitation d'entrepris

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Chiffre d'affaire total</b>	<b>95 040 000,00</b>	<b>96 940 800,00</b>	<b>98 841 600,00</b>	<b>100 742 400</b>	<b>102 643 200,00</b>
frais matières premières	8 000 000,00	8 160 000,00	8 320 000,00	8 480 000	8 640 000,00
charges d'entretien	100 000,00	102 000,00	104 000,00	106 000	108 000,00
frais de service	1 500 000,00	1 530 000,00	1 560 000,00	1 590 000	1 620 000,00
frais de main d'œuvre	3 596 000,00	3 596 000,00	3 596 000,00	3 596 000	3 596 000,00
frais divers	150 000,00	153 000,00	156 000,00	159 000	162 000,00
Assurances	1 000 000,00	1 020 000,00	1 040 000,00	1 060 000	1 080 000,00
<b>charges</b>	<b>14 346 000,00</b>	<b>14 561 000,00</b>	<b>14 776 000,00</b>	<b>14 991 000</b>	<b>15 206 000,00</b>
<b>Amortissement</b>	<b>7 630 444,56</b>	<b>5537126,556</b>	<b>4699799,356</b>	<b>4197403</b>	<b>3895965,244</b>
<b>total charges</b>	<b>21 976 444,56</b>	<b>20 098 126,56</b>	<b>19 475 799,36</b>	<b>19 188 403</b>	<b>19 101 965,24</b>
<b>Results brut</b>	<b>73 063 555,44</b>	<b>76 842 673,44</b>	<b>79 365 800,64</b>	<b>81 553 996</b>	<b>83 541 234,76</b>
<b>impots 25%</b>	<b>18 265 888,86</b>	<b>19210668,36</b>	<b>19841450,16</b>	<b>20388499</b>	<b>20885308,69</b>
<b>Result net exploitation</b>	<b>54 797 666,58</b>	<b>57 632 005,08</b>	<b>59 524 350,48</b>	<b>61 165 497</b>	<b>62 655 926,07</b>
<b>Caf</b>	<b>62 428 111,14</b>	<b>63 169 131,64</b>	<b>64 224 149,84</b>	<b>65 362 900</b>	<b>66 551 891,31</b>

Source : Établie par nos soins

<sup>1</sup> عماد بوشطيط، دور مخطط الاعمال في اعداد ملف مشروع صناعي، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد

خيضر بسكرة، 2013

### G- Compte de trésorerie:

Les comptes de trésorerie (sur 05 ans) indiquent une certaine flexibilité de manœuvre par rapport aux fonds disponibles

dettes à travers banc BADR estimer Dix millions DA remboursement en dix ans, la charge du bénéficiaire au taux de 1% de la 2<sup>ème</sup> à la 11<sup>ème</sup> année,

Tableau N .15. ; Compte de trésorerie:

Annee	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF	62045379,99	62891066,39	63904218,23	65017849,3	66191768
reimbursements dettes	0	1666666,667	1666666,667	1666666,67	1666666,667
Trésorerie residuals	62045379,99	61224399,72	62237551,56	63351182,7	64 525 101,33
Report trésorerie	62045379,99	123269779,7	185507331,3	248858514	313 383 615,27

Source : Établie par nos soins

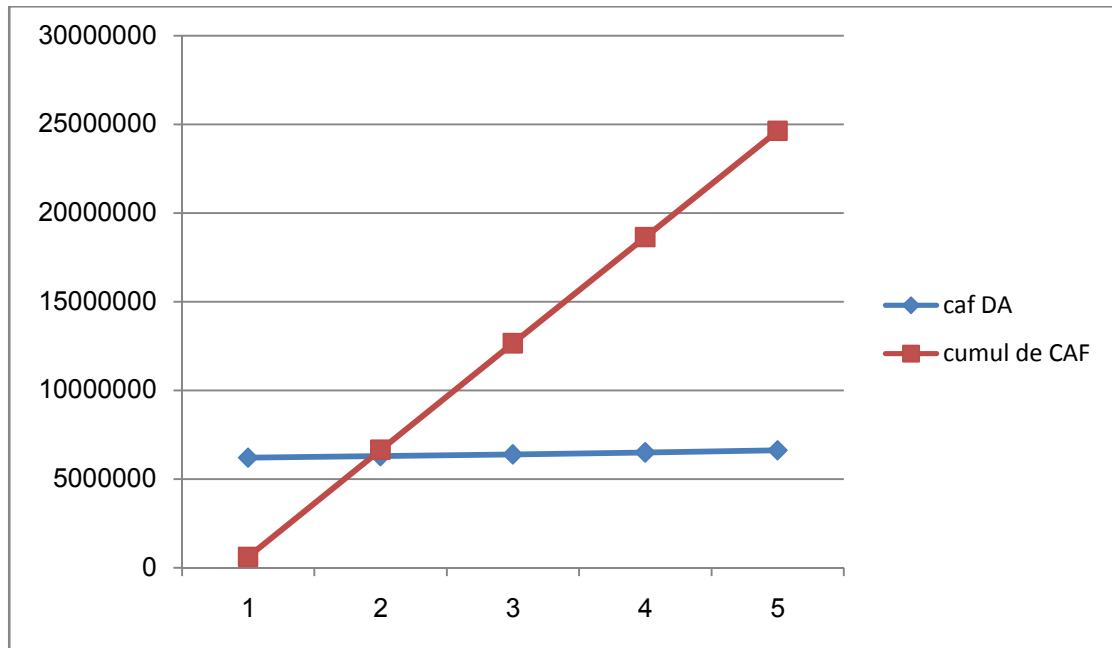
### H- Valeur Actuelle Nette (VAN) et Délais de récupération du capital (D.R.C) et le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Tableau N.16 . Cumul de CAF

année(p)	1	2	3	4	5
caf(T) DA	6204538	6289106	6390421,2	6501784,3	6619177
$T^*(1+i) - p$	608044,72	6037542	6006996	5981641,6	5990355,2
cumul de CAF	608044,72	6645587	12652583	18634224	24624580

Source : Établie par nos soins

Figure N.7. Evolution des Cash-flows et le cumul des Cash-flows



Source : Établie par nos soins d'après les données fournies par de tableau de cumule de caf

### Commentaire:

A la lecture des données contenues dans le tableau ci-dessus, nous pouvons signaler que la Cash-flows actualisés du projet évolue d'une manière satisfaisante durant les cinq années projetées. L'importance des Cash-flows dans ce projet est telle qu'ils rassurent l'entreprise quant à la capacité de remboursement de ses dettes à long et moyen terme.

### G. 1. Valeur Actuelle Nette (VAN):

$$VAN = \sum_{p=1}^{p=n} T_p (1 + i)^{-p} - I$$

$p$ : année

$T$ : CAF

$I$ : le coût de l'investissement initial = 22656009,78 DA

$i$  : taux d'escompte de 2%

$$VAN = 1968569,799 \text{ DA}$$

VAN est Positive donc, l'investissement à une rentabilité

## **G.2. Délais de récupération du capital (D.R.C)**

D.R.C. Calculer a deux méthodes

**M1:** de tableau de cumul de CAF

D.R.C et entre 4ème année et 5ème année

**M2:**

D.R.C = Investissement / Moyenne des flux actualisés

D.R.C = 22656009,78 / 36432056,56 = 4,60, soit au fin de la 4ème année

## **G.3. Taux de Rentabilité Interne (TRI):**

Le TRI permet d'évaluer le taux de rentabilité interne de notre projet<sup>1</sup>.

**TRI** = Résultat brut / Chiffre d'affaire x 100

**TRI** = (74594480,04 / 95040000) x 100 = 78,48%

**TRI** = 78,48%

---

<sup>1</sup> هادفي خالد، تسيير المحاسبي والمالي، اختيار المشاريع الاستثمارية، دار البدر، 2014.

## K- Bilan d'ouverture et bilan prévisionnel:

Le bilan prévisionnel représente une photographie du patrimoine de l'entreprise à chaque étape du développement de celle-ci. Il récapitule donc ce que possède l'entreprise (ses actifs) et ce qu'elle doit (son passif) à la clôture de son exercice. Citons, par exemple, au titre des actifs : les immobilisations, les créances clients, les stocks, les comptes bancaires. Les passifs.

### a. Bilan d'ouverture

Tableau N.17. Bilan d'ouverture:

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Rubrique	montant
Materiel Roulant	5500000	00	5500000	<b>Fonds propres</b> Apporte personnel	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	00	3189419,78		
Materiel et équipement de production	10466590	00	10466590	<b>Dette</b> Crédit long terme	10000000
Aménagements	3500000	00	3500000		
<b>Total</b>	<b>22656009,78</b>	<b>00</b>	<b>22656009,78</b>		<b>22656009,78</b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

### b. Bilan Prévisionnel: Premier Exercice

Tableau N .18. Bilan Prévisionnel: Premier Exercice

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Rubrique	Montant
Materiel Roulant	5500000	1 100 000	4 400 000	<b>Fonds propres</b> Apporte personnel	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	637883,9	2551535		
Materiel et équipement de production	10466590	4186636	6279954	<b>Dette</b> Crédit long terme	10000000
Aménagements	3500000	175000	3325000		
Disponibilité	62045379,99		62045379	<b>Résultat Exercice</b>	55 945 860,03
<b>Total</b>	<b>84701389,77</b>	<b>6 099 519,96</b>	<b>78 601 869</b>		<b>78 601 869</b>

### c. Bilan Prévisionnel: deuxième Exercice

Tableau N.19. Bilan Prévisionnel: deuxième Exercice

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Rubrique	Montant
matériels Roulant	5500000	1 100 000	3 300 000,00	<b>Fonds propres</b> Apporte personne l	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	637883,956	1 913 651,87	Résultat net exploitati on	58466200,83
Matériels et équipement de production	954,00 279 6	2511981,6	3 767 972,40	<b>Dette</b> Crédit long terme	8333333,333
Aménagements	3500000	175000	3 150 000,00	<b>Résultat Exercice</b>	55945860,03
Disponibilité	123269779,7		123269779,7		
<b>Total</b>	<b>141739153,5</b>	4 424 865,56	<b>135 401 403,97</b>		<b>135 401 403,97</b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

### d. Bilan Prévisionnel: troisième Exercice

Tableau N .20. Bilan Prévisionnel: troisième Exercice

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Rubrique	Montant
matériels Roulant	5500000	1 100 000	000,00 200 2	<b>Fonds propres</b> Apporte personnel	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	637883,956	1 275 767,91	Résultat net	114412060,9
matériels et équipement de production	3767972,4	1507188,96	2 260 783,44	<b>Dette</b> Crédit long terme	6666666,667
Aménagements	3500000	175000	2 975 000,00	<b>Résultat Exercice</b>	60484145,31
Disponibilité	185507331,3		185507331,3		
<b>Total</b>	<b>53 274 501,78</b>	3 420 072,92	<b>194218882,6</b>		<b>194218882,6</b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

### e. Bilan Prévisionnel: quatrième Exercice

Tableau N.21. Bilan Prévisionnel: quatrième Exercice

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	rubrique	Montant
matériels Roulant	5500000	1 100 000,00	1 100 000	<b>Fonds propres</b>	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	637883,956	637 883,96	Apporte personnel	
matériels et équipement de production	2260783,44	904313,376	1 356 470,06	Résultat net	174896206,2
Aménagements	3500000	175000	2 800 000,00	<b>Dette</b>	5000000
Disponibilité	248858514		248858514	Crédit long terme	
				<b>Résultat Exercice</b>	62200652
<b>Total</b>	<b>53 274 501,78</b>	<b>2 817 197,33</b>	<b>254 752 868</b>		<b>254752868</b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

### f. Bilan Prévisionnel: cinquième Exercice

Tableau N.22. Bilan Prévisionnel: cinquième Exercice

ACTIF			PASSIF		
Rubrique	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Rubrique	Montant
matériels Roulant	5500000	1 100 000	0,00	<b>Fonds propres</b>	12656009,78
Equipement électrique	3189419,78	637883,956	0,00	Apporte personnel	
matériels et équipement de production	1356470,064	542588,0256	813 882,04	Résultat net	237096858,2
Aménagements	3500000	175000	2 625 000,00	<b>Dette</b>	3333333,333
Disponibilité	313 383 615,27		313 383 615,27	Crédit long terme	
				<b>Résultat Exercice</b>	63736296,01
<b>Total</b>	<b>53 274 501,78</b>	<b>2 455 471,98</b>	<b>316822497,3</b>		<b>316822497,3</b>

Source : Tableau élaboré par nous même.

Tableau N° 23 : Bilan en grande masse Premier Exercice

<b>Actif</b>	<b>montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>%</b>	<b>Montant</b>
<b>Valeurs Immobilises</b>	13,231,489.82	16.83	<b>Capitaux permanents</b>	28.83	12656010
<b>Actif circulant</b>	65370379.99	83.16	<b>Dettes</b>	71.17	65945860
<b>Total</b>	135401404	100		100	135401404

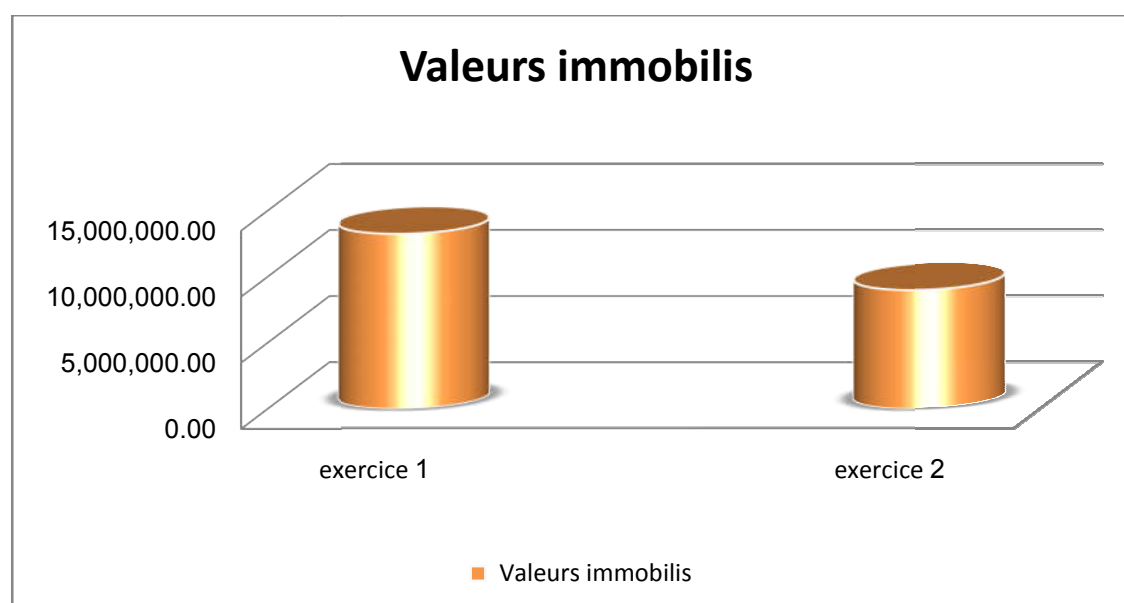
Source : Tableau élaboré par nous même.

Tableau N° .24. : Bilan en grande masse deuxième Exercice

<b>Actif</b>	<b>montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>%</b>	<b>Montant</b>
<b>Valeurs Immobilis</b>	8,981,624.27	6.63	<b>Capitaux permanents</b>	53	71122211
<b>Actif circulant</b>	126,419,779.70	93.37	<b>Dettes</b>	47	64279193
<b>Total</b>	78,601,869.81	100		100	78,601,869.81

Source : Tableau élaboré par nous même.

Figure N.8. La représentation graphique de bilan en grand masse: valeur immobilisée



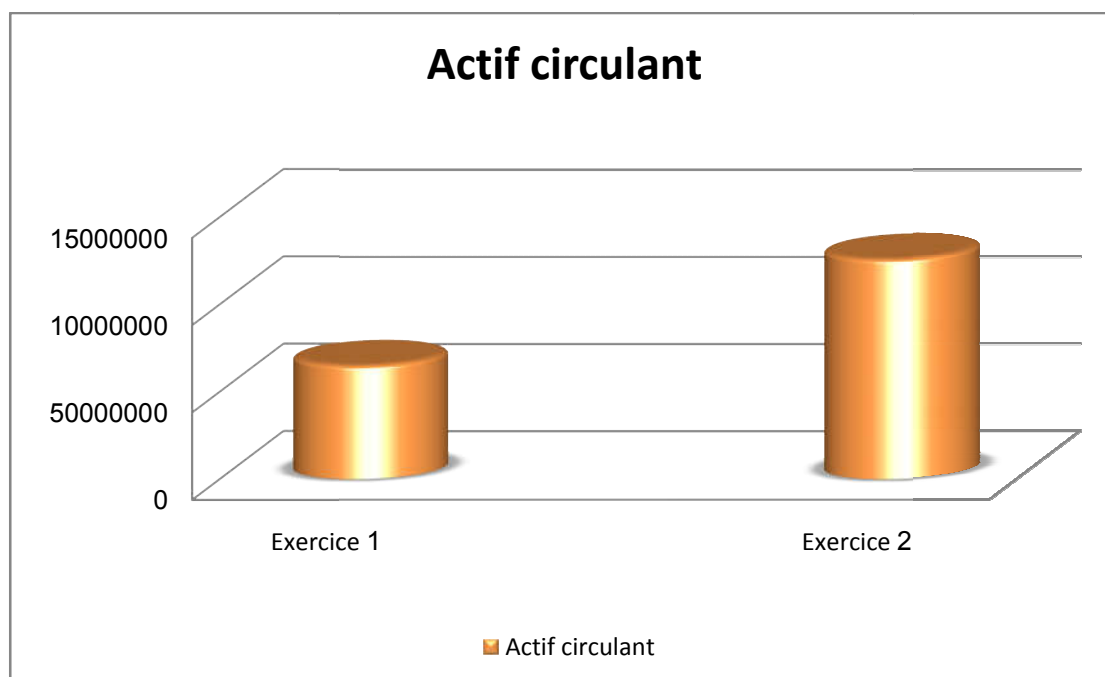
Source : élaboré par nous même.



**Commentaire :**

A partir des résultats obtenu on trouve que la valeur de l'actif immobilisé est diminuée de 10,2 % de Premier Exercice par apport à deuxième Exercice.

Figure N.9. La représentation graphique de bilan en grand masse : actif circulant



Source : Tableau élaboré par nous même.

**Commentaire :**

A partir des résultats obtenu on trouve que la valeur de l'actif immobilisé est augmenté de 10,2 % de Premier Exercice par apport à deuxième Exercice.

## **II-2- 4- Stratégies et les points forts et faibles de l'entreprise**

### **A- Stratégie ressources humaines :**

La politique de Ressources Humaines de l'entreprise s'articule autour de 5objectifs principaux:

- ❖ créer un dialogue social permanent et riche entre salariés, managers, ressources humaines et direction,
- ❖ valoriser la cohésion et l'esprit d'équipe entre individus,
- ❖ favoriser la mobilité interne, la flexibilité et la rapidité d'adaptation aux changements,
- ❖ développer les compétences et l'expertise de chacun afin de favoriser le développement individuel, ainsi que la performance de l'entreprise et la satisfaction optimale de clients,
- ❖ améliorer sans cesse la qualité des conditions de travail et de sécurité des salariés par des investissements matériels importants, des actions de formation et une implication de chacun au quotidien

### **B- Stratégie de commercialisation :**

stratégie de commercialisation cible le marché de consommations :

- ❖ Plupart les marchés des Gros voisins
- ❖ Restaurants, les hôtels ( Krdada, ..... )
- ❖ les cités universitaires (Mohamed Boudiaf M'sila , Djelfa...)
- ❖ Casernes militaires (Boussaâda , Romana, Djlfa .....)

### **C- Stratégie d'approvisionnement:**

- ❖ Acheter directement de chez les agriculteurs.
- ❖ Négocier le prix au moindre cout possible .
- ❖ Construire un réseau d'achat auprès des producteurs

## II-2- discussion :

Notre BP a donc au moins quatre aspects pour un projet agroalimentaire : financier, concurrentiel, organisationnel ou technologique. Ils étaient objet d'analyse, avec les Idées directrices du business plan suivantes:

- **Le projet;** « On a une idée rentable » « money machine » « retour sur investissement » ,il s'agit de la production alimentaire.
- **la concurrence;** « On a trouvé la niche de marché » « compétitive avantage » « avantage concurrentiel » dans le secteur agroalimentaire.
- **La structure;** « On est une équipe à toute épreuve » « dream team » « équipe de rêve »
- **Technologies et Systems d'information;** « On a l'innovation qui tue » « killer app » « innovation radicale », nous avons imité l'idée des autres entrepreneurs dans le même secteur, avec presque les parties prenantes similaires (Banque , l'administration de registrar de commerce, ..)

D'un point de vue théorique, la dynamique d'utilisation du BP varie en fonction du cadre adopté. Le nombre, la nature des fonctions attendues et l'utilisation du BP sont différents selon que l'on se place d'un point de vue analytique ou interprétatif. Nous avons intéressé au cadre le plus répandu en sciences de gestion, le cadre analytique.

Notre BP présente la plupart des fonctions analytique développé par Dondé ( 2008) comme suit :

- Description en détail le projet ;
- Description de l'avenir et projection du futur.
- Description de la méthode pour gérer l'entreprise ;
- Structuration du projet ;
- Support à la décision et réduction de l'incertitude ;
- Plan à exécuter ;
- Plan d'action détaillé et d'estimation de la rentabilité futur ;
- Vérification et viabilité ;
- Plan de travail et feuille de route.

- Evaluation du projet ;
- Représentation du projet.<sup>1</sup>

Notre projet est très rentable, et connaît un démarrage favorable avec une rentabilité très marquée, malgré l'ampleur des investissements.

Grâce à l'étude de la pratique , nous avons constaté que plan d'affaire est efficace pour crie une projet et aussi est celui qui fait apparaître à l'entreprise une évaluation financière de projets d'investissements c'est-à-dire une synthèse entre l'approche planificatrice et la gestion prévisionnelle. Elle correspond à un besoin particulier de prévision, centré sur le concept de produit et repose sur une modélisation réaliser à partir des études techniques et commerciales et financières et c'est en dépit de son importance que c'est développé les méthodes de l'évaluation, ce qui confirme notre premier hypothèse concernant l'évaluation d'investissement projetés.

Les informations continues dans le plan d'affaire puisent leurs sources dans différentes études menées. Nous devons faire trois grandes études à réaliser, il s'agit de l'étude de marché, de l'étude technique et l'étude financière qui sert de socle au montage du dossier financier. Ces différentes études sont importantes indépendamment de la taille et de la complexité du projet. Elles servent à mettre à nu les idées et théories retenues, permettant ainsi de valider un modèle économique et orienter la stratégie de notre l'entreprise, et cela confirme notre deuxième hypothèse

---

<sup>1</sup> DONDI J. « Le plan d'affaires d'un projet de création d'entreprise : quelques rappels issus de la littérature et problèmes posés par son emploi », 2008, pp. 61-77.

## **Conclusion:**

La vision la plus répandue du BP – et des outils de gestion en général semble trouver ses racines dans le paradigme analytique. Fondé sur des modèles mathématiques d'aide à la prise de décisions, ce paradigme analytique comprend les cadres rationalistes et cognitivistes. Dans le cadre rationaliste, un outil de gestion est considéré comme une représentation objective de l'environnement et ses fonctions sont stables et déterminées, le tout dans un univers considéré comme déterministe. Le BP est alors considéré comme un modèle d'action rationnel, une projection dans le futur. Déterminé par les données réelles de l'activité, il produit de façon prédictible et déterministe les conséquences pratiques, notamment sur les décisions des acteurs en présence (créateurs, investisseurs...). Dans une telle perspective, le BP est considéré comme une image fidèle et objective des attributs économiques de l'activité future de l'entreprise en création. L'efficacité de cet outil dépend alors de son exactitude.

Parmi les fonctions analytiques, on retrouve notamment les fonctions de projection, de support à la décision, de réduction de l'incertitude, de plan d'action détaillé, d'estimation de la rentabilité future. Ainsi, le BP structurerait le projet, par la mise en place des objectifs. Il servirait à décrire, quantifier et planifier le déploiement d'une stratégie de création ou de reprise d'entreprise, cette planification assisterait les entrepreneurs dans leur entreprise complexe et très incertaine. Cette représentation formalisée du projet « permettrait d'éviter à l'entrepreneur des erreurs très coûteuses ». En amont, le BP peut être considéré comme un outil incarnant l'activité de collecte et de synthèse d'informations pertinentes. De ce point de vue, il devrait accroître l'efficacité, à travers la réduction de l'incertitude et permettre ainsi un processus de prise de décisions plus fiable.

L'élaboration du plan d'affaires doit permettre au porteur de projet de faire mûrir son projet tout en lui offrant un guide de réflexion pour

l'action. Ainsi, le plan d'affaire devient un moyen de repérer les obstacles et les risques liés à sa mise en œuvre, permettant de les anticiper ou tout du moins de les contourner.

Il permet non seulement de relier la conception et la réalisation, mais aussi d'aborder la complexité de la réalité entrepreneuriale et professionnelle (prise de décisions, réseaux, recherche d'information pertinente, travail collectif et individuel, mise en place de stratégie ...)

Toutefois, la littérature regorge de remises en cause des fonctions analytiques du BP . Et si les plans des entrepreneurs sont rarement vérifiés dans les faits, cela s'explique par l'incertitude de l'environnement, par une incapacité de l'individu à considérer tous les futurs possibles ou par une utilisation inadéquate du BP. Il existe d'ailleurs des études dont l'objet est, en dépassant ces limites, de renforcer la précision des prévisions du BP.

Ce cadre considère le BP comme une représentation pertinente, plus ou moins parfaite du réel. L'individu fait certes partie du cadre analytique mais uniquement pour mettre en cause ses capacités de traitement de l'information et non pas pour ses capacités d'interprétation et d'action. Cette approche permet d'appréhender les fonctions analytiques du BP, notamment du point de vue de leur efficacité. Toutefois, en évacuant toute forme d'interprétation de l'individu, cette approche ne permet pas d'appréhender la multitude de fonctions du BP. Les fonctions analytiques sont alors perçues comme des utilisations normales. Malgré ses évolutions (notamment avec le cognitivisme), ce cadre reste ancré dans une vision mécaniste de l'outil et ne se prête pas à l'analyse des utilisations effectives du BP, c'est-à-dire aux pratiques.

Le cadre analytique ne permet pas de concevoir le BP comme un outil interprétatif dont les fonctions sont aussi diverses que la persuasion, le questionnement, la recherche de partenaires et la communication, la conviction, l'initiation aux pratiques des investisseurs, la reconnaissance,

l'extériorisation et la formation , la quête de légitimité et de crédibilité , la narration .

Là encore, nos développements remettent en cause un abandon des BP dans le cadre de l'enseignement de l'entrepreneuriat et vont dans le sens d'une nouvelle orientation pédagogique . Cette orientation se concrétise notamment par l'utilisation d'autres outils d'aide à la création d'entreprise, par l'utilisation de plans d'affaires allégés et plus encore à l'utilisation du BP dans sa dimension rhétorique d'outil de communication. Nous suggérons d'ailleurs que les enseignements en entrepreneuriat questionnent davantage les prescriptions d'utilisations analytiques des BP et fassent une place à leurs fonctions interprétatives.

En définitive, notre étude de faisabilité technico-économique à portée sur l'installation d'une usine de transformation et de conservation des fruits et légumes moderne, comme activité principale la production de plusieurs type de conserves, semi-conserve et confitures au niveau de la Wilaya de M'Sila.

Pour ce faire, notre étude a été axée dans une première partie sur la revue documentaire présentant ainsi la notion de projet, une seconde partie a permis de présenter les différents aspect techniques et financiers du projet.

Notre Business plan est appui sur l'analyse des perspectives agricoles, du contexte rural favorable et des motivations des parties prenantes. et l'analyse du fonctionnement interne et externe en intégrant des critères financiers et non financiers , de court terme et de long terme , qualitatifs et quantitatifs, rétrospectifs, et prospectifs fournit une vision équilibre du projet de l'usine.

## Référence bibliographie:

1. Abdellah Boughaba, Analyse et évaluation de projets, BERTI éditions, 2005.
2. Alexandre Bougerol, Créer son entreprise pas à pas : les étapes pour y parvenir, l'économie demain, France, 27/08/13, page 8.
3. Aminir Allal, Economie Financière, Edition OPU 1995.
4. Aziza LAGUECIR ; Hervé COLAS ; Marie-Laure MASSUE , Des modes d'utilisation du plan d'affaires ,apports de la théorie de l'activité , revue de l'entrepreneuriat, 2010.P :22.
5. Bancel F et Alban R, les choix d'un investissement : méthode traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique, Paris, economica, 1995.
6. Barneto P., Gregorio G., Finance – manuel et applications, Dunod, 2007, p 53.
7. Béatrice et Francis Grandguillot « Analyse financière », 4édition Gualino, Paris France, 2006, page 23
8. Berreziga Amina, La culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs Algériens, université kasdi merbah ouargla faculte des sciences économiques, 2012, page 7.
9. Béatrice et Francis Grandguillot « Analyse financière », 4édition Gualino, Paris France, 2006, page 23.
10. C Horau , Maitriser le diagnostic financière, Ed Groupe revue fiduciaire, Paris 1997.
11. COHEN.E ; analyse financière et développement financier », édition EDICEF, Paris France, 2004, Page, 3.
12. Conson P , Hamissi F, gestion financière des entreprises, ed. dunod, Paris, 2002.
13. C. Crutzen, C. Dehalle « cours d'économie politique », Vuibert, 2004, P75,77.
14. DONDI J. « Le plan d'affaires d'un projet de création d'entreprise : quelques rappels issus de la littérature et problèmes posés par son emploi », 2008, pp. 61-77.
15. G.Michel, Stratégie de l'entreprise, Ed. Economica, Paris, 2003.
16. Granguillo B ,Granduillo F, Analyse financier : les outils du diagnostic financier, 6e éd. Paris : GUALINO, 2002.
17. Hayek Alexandre. , Les business model pour réussir,Paris, 2008.



18. Helfer J-P, Kalika M., ORSONI, J., Management, stratégies et organisation, 4eme édition,2002.
19. Honore L, gestion financière, ed. Nathan, Paris, 2008.
20. M Lecointe, Les enjeux de l'évaluation, Le harmattan, Paris, 1997.
21. Maire Claude., Méthodologie du business plan, Pari, ed. Organisation, 2002.
22. Michel Coster ,Entrepreneuriat ,Pearson éducation ,paris ,France ,2009.
23. Mme. RIFKI Samira, SADQI M. Abd essadeq, ; Analyse Financière : Manuel pratique des fondements et méthodes », édition VOMUME 1, Oujda Maroc, 2007, page 1.
24. Monod E., le business plan dans tous ses états, Paris, ed. d'organisation, 2002.
25. Moschetto B-L., le business plan, 3ème ed. economical, Paris.
26. Ngossanga M.B., Approche méthodologique d'élaboration d'un BP, ed. Dunod, 2011.
27. Ngossanga M-B., Approche méthodologique d'élaboration d'un BP, ed. Dunod,Paris, 2009.
28. Nguyen P., La gestion des risques de taux pour les entreprises, Paris, economica, 1999.
29. J PEYRARD , (1998), « analyse financière », 7e édition Vuibert, paris France, page
30. P. Rachid Zammar, Conférence « Initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Rabat, 2009, page 5,
31. Sion Michel, réussir son business plan, Paris, Dunod, 2007.
32. Solvay ,Business school, » Le Business plan » Fascicule explicatif réalisé pour les séances de travaux pratiques en contrôle de gestion , C. DEREUME Décembre 2006 p :5
33. Thierry Verstraet et Bertrand saporta , création d'entreprise et entrepreneuriat, les éditions de l'adreg (PDF), charger à l'adresse:
34. Verstraet T, Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Paris : Editions Management et Société, 2000, page22.

### **Sites web**

35. Source : <https://www.merkapt.com>
36. [http//;www.cibleus.com-marche.analyse-5-forces-porter](http://www.cibleus.com-marche.analyse-5-forces-porter).
37. <https://www.ouedkniss.com/vehicules/camion?lang=ar>

## باللغة العربية

38. عماد بوشطيظ، دور مخطط الاعمال في اعداد ملف مشروع صناعي، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013.
39. لطرش الطاهر؛ مخطط الاعمال عناصره الاساسية وحدود اهميته في مسار انشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر. الايام العلمية الدولية الثالثة حول المقاولاتية. بسكرة، 2012.
40. هادفي خالد، تسير المحاسبي والمالي، اختيار المشاريع الاستثمارية، دار البدر، 2014.

# **Les Annexes**

## Annexe .1.

enquête de questionnaire 40 personnes afin de déterminer le bon prix de tout les gammes pour entrer sur le marché

Nb de persants	prix de gamme 1kg	de gamme 50g	de gamme 2kg
1	80	60	13
2	100	60	14
3	120	50	13
4	120	80	13
5	120	70	14
6	80	70	12
7	120	70	12
8	80	70	13
9	100	60	14
10	100	60	12
11	100	60	13
13	100	70	13
14	100	70	14
15	80	70	14
16	120	80	12
17	100	70	13
18	80	70	13
19	80	80	14
20	80	60	12
21	120	60	14
22	120	80	14
23	80	80	12
24	120	80	13
25	100	80	13
26	100	70	13
27	120	70	14
28	80	70	12
29	100	80	14
30	80	60	12
31	120	60	14
32	120	80	13
33	100	70	14
34	100	70	13
35	100	80	12
36	100	80	14
37	100	60	13
38	80	60	14
39	80	80	12
40	100	80	14
<b>∑ des prix</b>	<b>3880</b>	<b>2730</b>	<b>512</b>
<b>prix moyenne DA</b>	<b>97</b>	<b>68,25</b>	<b>12,8</b>

**Annexe .2.**

NOM DE L'ENTREPRISE : Elkanaa

Nom de Gèrent AHMED KRBABI

Localisation : Boussaâda

Forme juridique : SARL

Date de création de l'entreprise : 03-05-2012

Chiffre d'affaire : 25 000 000 DA

Domaine d'activité : . industrie agro alimentaire

Type d'entreprise : Industrielle  commerciale  artisanale  service   
 PME-  Grande  Familiale

**Combien de salariés dans le groupe ?**

Réponse: 11 salariés

**Quelles sont les différentes fonctions présentes ?**

Recherche et Développement  Ressources humaines  Production   
 Marketing  Commercial  Logistique

**Combien de salariés dans le groupe ?**

Réponse: 11 salariés

**Quelles sont les différentes fonctions présentes ?**

Recherche et Développement  Ressources humaines  Production   
 Marketing  Commercial  Logistique

**Comment se répartissent les emplois en ?**

gérant .....1..... Employés .....8..... Techniciens .....2.....

En général, quels sont leurs diplômes

	Sans diplôme	BAC	License	Master	INGENIEURS Bac+4/5
gerent	-----		<input checked="" type="checkbox"/>		
Employés	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
Techniciens					<input checked="" type="checkbox"/>

**Pourriez-vous donner le prix de vente de ce même produit type ?**

R- 100 pour 1 unité de kg de confiture

**L'innovation tient elle une part importante dans votre secteur ?**

oui  non

**Comment voyez vous l'évolution de votre secteur d'activité ?**

R- Bon travail en augmentant la production et les bénéfices

**Suivre annexe 2**

## **AUTRES QUESTIONS EVENTUELLES**

### **Création de la structure :**

Comment avez vous découvert votre idée d'entreprise et comment avez vous décidé qu'elle valait la peine d'être exploitée? Dans quel but avez vous lancé cette entreprise ?

R- Mon père est un agriculteur qui m'a encouragé dans ce projet

**Combien de temps s'est écoulé entre le moment où vous avez découvert votre idée et le lancement de l'entreprise (ou la réalisation du projet)?**

R- Trois ans .

**Quelles ont été les principales étapes traversées pendant cette période?**

- ✓ Connaître les sources de financement
- ✓ Recette
- ✓ Achat d'équipement
- ✓ Être des ouvriers
- ✓ La production
- ✓ La publicité
- ✓ Distribution directe a les consommateurs
- ✓ **La réussite**
- ✓ **Avez vous l'impression d'avoir réussi ? Pourquoi ?**
- ✓ R- Oui . J'ai atteint mon objectif et je suis toujours en train de le faire
- ✓ **Carrière:**
- ✓ **Quel a été votre parcours, formation et expériences professionnelles ?**

R- Licence sciences économiques université de M'sila ✓

**Aujourd'hui, selon vous, pour un jeune diplômé, quel est le parcours de carrière à privilégier pour en arriver à votre situation actuelle ?** ✓

- ✓ R- Création de petits projets
- ✓ **Quels conseils donneriez vous à quelqu'un qui veut devenir entrepreneur ou intrapreneur ?**
- ✓ R- Pour croire en ses idées et faire un bon plan pour le développement de son proje

**Annexe 3: Les durées et taux les amortissements:**

<b>Type d'immobilisation</b>	<b>Durée d'amortissement</b>	<b>Taux d'amortissement</b>
bâtiments et aménagement	25 -50	2% - 4%
Equipement de production	5 -10	10% - 20%
Matériel roulant	4-5	20 % - 25 %

## Résumé:

La démarche rationnelle qui vise à élaborer un projet de création ou de reprise d'entreprise doit se traduire par l'élaboration d'un « Business Plan » (BP) ou Plan d'affaire. Sa conception donne à l'entrepreneur l'occasion de se construire en même temps qu'il trace le chemin vers l'élaboration d'une nouvelle entité économique. En effet, notre étude de portée sur l'installation d'une usine de transformation et de conservation des fruits et légumes moderne, comme activité principale la production de plusieurs types de conserves, semi-conserve et confitures au niveau de la Zone rurale de Sidi Ameer Wilaya de M' Sila, a été axée sur l'approche analytique du BP. Le mémoire propose une vision analytique des actions à mener. Il a été conçu comme un fil conducteur qui offre au créateur des repères pour ses prises de décisions.

## Mots clé :

Business plan, démarche entrepreneuriale, industrie alimentaire, étude de marché, étude technique, étude financière.

## المخلص :

يترجم النهج العقلاني الذي يستهدف إعداد مشروع لخلق مؤسسة أو إعادة إطلاقها في إعداد "مخطط أعمال" (BP). ويمنح تصميمه الفرصة للمقاول لبناء وخلق وحدة اقتصادية جديدة. وبالفعل، اعتمدت دراستنا التي تتناول إنشاء مصنع التحويل والتصبير العصيري للفواكه والخضروات، كنشاط رئيسي وإنتاج عدة أنواع من المربى وشبه المصبرة والمصبرة على مستوى المنطقة الريفية بسيدي. عامر بولاية المسيلة على المقاربة التحليلية للأعمال الواجب القيام بها. حيث تقترح المذكرة رؤية تحليلية للإجراءات التي سيتم تنفيذها. لقد تم تصميمه كوجه لإنشاء المؤسسة من خلال معايير مرجعية لاتخاذ القرارات.

## الكلمات الرئيسية :

مخطط الأعمال. نهج تنظيم المشاريع. صناعة الأغذية. الدراسة التقنية. الدراسة المالية.