|  |  |
| --- | --- |
| **I. PRESENTATION DU PROJET** |  |
| **1.1. Titre du projet** | Projet d’appui à la transformation des noyaux des noix de palme en huile palmiste et la fabrication des savons. |
| **1.2. Objectifs du projet** | 1. Objectif global     **C**ontribuer au développement socioéconomique de la province du Kasaï oriental.     1. Objectifs spécifiques     1° Augmenter la production de l’huile palmiste et des savons à 50% par l’utilisation des petites machines motorisées.    2° Réduire l’indice de la pauvreté à 30% par la commercialisation de l’huile palmiste et les savons.    3° Diminuer le taux de chômage à 30% dans la zone du projet par l’utilisation de la main d’œuvre locale. |
| **1.3. Lieu d’exécution de projet** | RDC, Province du Kasaï oriental, Ville de Mbujimayi. |
| **1.4. Bénéficiaires du projet** | 500 000 ménages dont 2000 femmes, 1 800 jeunes et 1 200 hommes vivant dans la province du Kasaï oriental et dans les provinces voisines. |
| **1.5. Durée de projet** | Cinq ans. |
| **1.6. Nombre d’emploi créés** | 41 |
| **1.7. Coût total du projet** | 216 615 dollars USA |
| **1.8. Apport personnel en %** | 20% soit 43 323 dollars USA |
| **1.9. Subvention sollicité en %** | 80% soit 173 292 dollars USA |
| II.INFORMATION SUR L’ENTREPRISE | |
| **2.1. Dénomination de l’entreprise** | CENTRE CHRETIEN DE DEVELOPPEMENT « CCD » |
| **2.2. Domaine d’intervention** | * La transformation des noix de palme en huile palmiste. * Fabrication et commercialisation de savons. * Production des tourteaux comme. Aliment de volailles et de batailles. * Agropastoral. * Etc. |
| **1.3. Lieu d’implantation** | N° 36, AV université Q Mikela C Dibindi Ville de Mbujimayi, Province du Kasaï Oriental, RDC. |
| **1.4. Activités existantes** | * Transformation de noyaux de noix de palme en huile palmiste et vente. - Fabrication et vente des savons produits à la base d’huile palmiste. * Production et vente d’huile de palme. * Agriculture des palmerais. |
| **1.5. Moyens de production existante** | - 2 Presse à huiles palmiste motorisées. - 100 bidons vides. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | * 6 Bassin en plastique. * 10 Futs vides. * 2 Moteur diésel de 20 Chevaux marque AMEC. * Un groupe électrogène. * Un poste à soudure. * Trois tables. * 20 moules. * Etc. |
| **1.6. Les points forts du projet** | * La transformation des noyaux de noix de palme en d’huile palmiste. * La production de savons. - La vente d’huile palmiste et de savon. * La satisfaction des besoins hygiénique de la population kasaienne. * L’agriculture des palmerais. * Etc. |
| **III. PRESENTATION DU PROMOTEUR** | |
| **3.1. Nom et post nom** | 1. MBENGA LUFULUABU  2. IMULAJ MUSUNY |
| **3.2. Prénom** | 1. RAPHAEL  2. AUGUSTIN DANNY |
| **3.3. Date et lieu de naissance** | 1. 23/03/1999  2. 08/09/1985 |
| **3.4. Téléphone** | 1. +243899436370  2. +243853057839/854330210 |
| **3.5. E-mail** | 1. raphaelmbenga3@gmail.com  2. ajdpc63@gmail.com |
| **3.6. Etat- civile** | 1. Marié  2. Marié |
| **3.7. Etude faite** | 1. Diplomé  2. Gradué en Science Biomédicale |
| **3.8. Autres formation** | Formation sur :  - l’entreprenariat |

|  |  |
| --- | --- |
|  | * l’élaboration de projet banquable * la planification de projet * la gestion de projet * le suivi de projet * l’évaluation de projet * le cycle de projet * la gestion accès sur les résultats   (GAR)   * la matrice de cadre logique * l’entreprenariat * les techniques culturales améliorées- les techniques d’élevages améliorées - Etc. |
| **3.9. Situation professionnel** | Entrepreneur. |
| **3.10. Adresse** |  |

# 

# IV. JUSTIFICATION DU PROJET

La RDC a adopté son document des stratégies de croissance et la réduction de la pauvreté dans le souci de doter le Pays d’une Banque des données susceptibles des fournir les indicateurs objectivement vérifiables et à jour pour l’élaboration, gestion, suivi et évaluation des projets de développement et la politique sectoriel du pays. Par rapport à la crise économique qui bat record dans la province du Kasaï Oriental, nous avons constaté la hausse des prix des biens de première nécessité utilisés par la population en vue de satisfaire à leurs besoins.

Cette population étant pauvre n’arrive pas à faire face à la hausse des prix.

Ainsi, ce projet a pour but de contribuer à la lutte contre la pauvreté, la réduction de taux du chômage et l’amélioration du bien-être socio-économique de la population de la province du Kasaï oriental.

Eu égard à tous ces qui précèdent, la province du Kasaï Oriental fait partie de la plus petite contrée de toutes les provinces de la République Démocratique du Congo d’une part, et où les conditions de vie socio-économique des populations sont déplorables : à cause de manque d’emplois, de chômage et de la pauvreté qui touche à peu près 75% des jeunes d’autre part. Cette pauvreté est due au chômage sans cesse causé par la chute de la MIBA, la fermeture de la SENGAMINE, de la BRASIMBA, de la SOGAKOR, et par manque des initiatives de développement durable, des petites et moyennes entreprises ainsi que des partenaires techniques et financiers.

En effet, cette province présente plusieurs forces et opportunités à capitaliser pour booster son développement socio-économique et facilité ainsi l’accès de la population aux services sociaux de base, notamment : les ressources humaines (la main d’œuvre la plus abondante et la moins cher), le nombre important des superficies arables, la fertilité du sol, les conditions agro climatiques favorables aux activités agropastorale, l’existence des petites et moyennes unités des production, de transformation et de commercialisation des produits de première nécessités.

Néanmoins, les initiatives de développement misent sur pied, les petites et moyennes entreprises de production, de transformation et de commercialisation sont stagnantes à cause de faible investissement, manque des partenaires, des institutions d’octrois de crédit et des partenaires technique et financier.

# V. DESCRIPTION DES EQUIPEMENTS DU CCD

* 2 presses à huile palmiste motorisées fabrication locale avec une capacité de production de 1125 litre d’huile par jour et 250 kg de tourteaux palmiste.
* 1 concasseur motorisé avec une capacité de production d’une tonne par jour.
* 10 futs vides en plastique de 250 litres.
* 5 futs vides métalliques de 200 litres.
* 100 bidons de 25 litres.
* 6 bassins en plastique de 80 litres.
* Une concession de 20 hectares contenant 850 palmerait à l’âge de production.
* 5 tables.
* 10 moules.
* Etc.

# VI. JUSTIFICATION SOCIO-ECONOMIQUE DU PROJET

Ce projet une fois financé, contribuera à l’amélioration du bien-être sociale en répondant aux besoins des ménages par le fait de mettre à leurs dispositions les savons des meilleures qualités à moindre coût, la réduction du taux de chômage par le recrutement local pour les travaux de transformation (production de l’huile de palme, l’huile palmiste), la production des tourteaux (comme aliment des volailles et des bétails),Assistance aux vulnérables, fabrication des savons, etc.

Il permettra à l’entrepreneur de bien organiser son travail, de disponibiliser les matières premières nécessaires, d’augmenter la production mensuelle, de répondre aux multiples demandes de la population, de dégager une marge bénéficiaire importante, de réduire le taux de la pauvreté, d’améliorer ses conditions de vie et de contribuer ainsi au développement durable de la province du Kasaï oriental en réduisant le pourcentage d’importation des certains produits qui sont indispensable à la vie de l’homme.

Par rapport à la gestion de l’environnement et les perturbations climatiques, le projet mettra sur pied des principes, des techniques, des méthodes, des politiques et des stratégies de développement durable.

En effet, depuis la crise socio-économique qui sévit dans la province du Kasaï – Orientale avec l’arrêt de la MIBA, cette crise a laissé la population de la province du Kasaï – Oriental en extrême pauvreté.

Plusieurs personnes sont au chômage, ce qui entraine un exode urbain et rural de la population vers la province du haut Katanga. Afin de contribuer à la lutte contre cette crise, la fondation me voici a choisie l’agriculture de palmiers à huile comme porte de sortie de cette crise, afin de parvenir à la production de l’huile palmiste et à la fabrication de savons. Les palmiers à huile jouissent des performances agronomiques supérieures par rapport aux autres oléagineuses dans la zone de mise en œuvre du projet.

Le Centre chrétien de développement « CCD » ambitionne la diversification de l’économie formulée dans le cadre du Document de Stratégie pour la Croissance, l’Emploi et la Réduction de la Pauvreté (DSCERP) à travers des politiques d’ouvertures de marché, l’élargissement de sa concession, l’amélioration des conditions de travail, et le développement de l’industrie. D’après la perception faite par le CCD dans la communauté cela prouve qu’en dépit d’une croissance relativement satisfaisante, la pauvreté demeure élevée, Le plus grand défi pour la ville de Mbujimayi est de parachever la transition socio-économique afin de créer les conditions nécessaires à un développement durable et inclusif.

# VII. APPORT PERSONNEL DU CCD DANS LE PROJET

|  |  |
| --- | --- |
| Rubrique | Montant en dollars USA |
| Argent en main | 10 500 $ |
| Terrain (valeur) | 22 000 $ |
| Bâtiment (valeur) | 1000$ |
| Matériels et outils (valeur) | 9 823 $ |
| Montant total | 43 323$ |

# VIII. SCHEMA DE FINANCEMENT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Désignation** | **Montant en** |  |
|  | **dollars** | **Pourcentage** |
| **Apport personnel** | **43 323** | **20%** |
| **Subvention (aide)** | **173 292** | **80%** |
| **Total** | **216 615** | **100%** |

# IX. ETUDE DU MARCHE

Pour bien arriver à une bonne étude de marché, nous sommes passé par six grandes étapes que voici : l’analyse de l’environnement, étude des besoins des clients, positionnement du produit, choix des fournisseurs, des collaborateurs, suivis des activités et de service markéting.

En effet, avec la crise économique qui bat record dans la province du Kasaï Oriental, la population se trouve en difficulté d’accéder aux biens de première nécessité afin de satisfaire leur besoin. Ceci est dû à la hausse des prix sur le marché, le chômage et la pauvreté reste les deux grands blocages pour le développement de la population.

Vu cette situation, notre projet consiste à l’extraction de l’huile de palme, extraction de l’huile palmiste, production des tourteaux comme aliment des bétails ainsi que des volailles, fabrication de savon. Les produits finis de la fondation me voici, seront vendus aux grossistes et revendeurs. Des points de vente seront créés afin d’augmenter la commercialisation de nos produits aux consommateurs et revendeurs.

Dans le contexte actuel de cette contrée de la RDC, ce projet constitue en grande partie une solution palliative pour le développement de la population en création d’emploi, **C**ontribution à la lutte contre la pauvreté et la réduction de taux du chômage dans la province du Kasaï oriental.

Avec ce projet, bon nombre des besoins insatisfait de la population trouverons des solutions car les méthodes, les stratégiques et les technique d’une économie d’envergure serons utilisé dans cet établissement, ainsi la rareté et la disparition des certains produits trouverons des solutions valables.

# a. Demande : offre-concurrence-prix pratiqué-tendance du marché

La demande est un socle de motivation pour notre établissement, car nous avons constatés les besoins non résolus sur le marché des produits de première nécessité, ceci dû au fait que les demandeurs ou les consommateurs se trouvent en difficulté de faire face à la hausse des prix ainsi que la qualité qui ne réponde pas à leur exigence. Notre établissement trouve sa place en ce sens que les besoins sur le marché seront grandement satisfait grâce à la création des points de ventes, en disponibilisant des produits en quantité considérable et au prix abordable.

Comme dans chaque secteur d’activité la concurrence ne manque pas, comme remède pour faire face à la concurrence sur le marché, nous avons prévis les stratégies que voici pour l’évolution des activités : la politique produit, la segmentation du marché, le diagnostic sur la commercialisation des produits et le markéting de contenu. La qualité de nos produits fera la différence sur le marché, et le prix jouera lui seul le service marketing.

La tendance du marché reste toujours notre socle d’information sur les besoins du consommateur car son comportement influe grandement sur la production au sein de l’établissement. Comme ce dernier reste toujours infidèle à ces préférences, ainsi les innovations et techniques de production serons d’application dans notre établissement afin de produire selon ses préférences.

**b. Circuit de distribution**

La distribution des produits s’effectue à partir du site de production aux points de vente. Nos produits seront vendus en gros et en détail pour permettre à tout le monde d’y accéder.

# c*.* Approvisionnement

Pour l’approvisionnement elle se fait localement pour les matières premières (noyaux de noix palmiste), soude caustique, les mazoutes, les lubrifiants, les petits équipements et outillages.

# d. Le produits/service

* Transformation de noyaux de noix de palme en huile palmiste et commercialisation.
* Fabrication et vente des savons à base d’huile palmiste et commercialisation.
* Production et commercialisation des tourteaux palmiste comme aliment de bétails et de volailles.

# e. A quel besoin répond-il

En ces temps difficiles et particuliers ou la crise économique bat record, bien manger est important mais aussi l’hygiène occupe la première place pour aboutir à la bonne santé.

Ainsi les produits d’hygiène comme le savon et l’huile palmiste répondent à un besoin de bien-être plus exacerbé aujourd’hui. Le savon répond parfaitement aux besoins en matière d’hygiène, par son action détergente, il sert au nettoyage et au blanchissement. L’huile palmiste est un produit d’hygiène et d’embellissement qui reste superficiels dans son action.

# f.Gestion de l’emballage

Notre établissement va mettre en place des emballages plus vertueux, plus écologique conçus manière à réduire l’impact sur l’environnement. Et prendre en compte la fin de vie de ses emballages pour nous permettre de produire moins de déchets. L’objectif ne pas seulement d’emballer moins, mais d’emballer mieux avec des matériaux moins polluants. Comme le savon est un produit particulièrement sensible, il demande une vigilance très particulière dans la qualité de son conditionnement et la fabrication de son emballage.

Pour une bonne gestion de l’environnement, l’emballage de ce dernier doit être fait en carton car il est totalement recyclable. Le CCD utilisera des cartons recyclés pour aboutir à une solution pure simple, écologique et économique accessible.

# X. ANALYSE SWOT DU CCD

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | * La concession (50 hectares) ;      * Les sols et climat favorable à la culture des palmerais ;      * L’existence de plus de 850 palmerait à l’âge de production ;      * L’existence de la main d’œuvre locale ;      * L’existence des PTF dans la zone de mise en œuvre du projet ;      * les équipements, matériels roulant, meubles, le siège social, les documents légales ;     -Notre vaste réseau de distribution et bien sûr, notre excellente culture du service client compterons également comme une force solide pour la fondation me voici, etc. |
| Faiblesses | -Importation de la soude caustique et autres matières premières ;    -Une autre faiblesse majeure qui peut nous nuire est le fait que nous sommes un nouvel établissement et nous n’avons pas une capacité financière permettant de nous engager dans les genres de publicités que nous avons l’intention de donner à l’entreprise ;    - Manque de financement pouvant nous permettre d’organiser efficacement nos activités et faire face à la concurrence. |
| Opportunités | -Disponibilité de la matière première ;    -Disponibilité des outils et matériels de production ;    -Demande très élevé de la part de la population (des acheteurs) ; |

|  |  |
| --- | --- |
|  | -Les opportunités sont énormes. Cela est dû au fait que nos produits comme huile palmiste, huile de palme, ainsi que savon, sont utilisés presque dans tous les ménages. Grace à cela nous avons pu mener une étude de marché approfondie et des études de faisabilités afin de positionner notre établissement pour tirer parti du marché existant de nos produits et également pour créer notre propre nouveau marché. |
| Menaces | -Nous sommes tout à fait conscient que comme tout autre établissement, l’une des principales menaces auxquelles nous allons probablement être confrontés est le ralentissement économique et les politiques gouvernementales défavorable ainsi que la concurrence. |

**XI.**

**STRATEGIES DE VENTE**

Les stratégies de vente sont des stratégies commerciales qui désignent l’ensemble des moyens markétings et commerciaux mis en œuvre pour atteindre les objectifs qu’une entreprise se fixés. Ainsi dit, notre établissement utilise comme techniques ou stratégies de vente :

* Stratégie de domination par les coûts ;
* Identification d’un client idéal en éclairant ses problèmes à résoudre et en dressant une liste de tous les avantages qu’il bénéficiera en utilisant nos produits ;
* Développement de l’avantage concurrentiel en baissant le prix par rapport aux prix des concurrents : Ici nous définissons l’avantage concurrentiel, la raison de l’achat de nos produits en terme d’avantages, de résultats ou de retombés dont notre client bénéficiera en achetant nos produits et dont il ne bénéficiera pas pleinement en achetant chez nos concurrents ;
* Pratique de négociation des prix appropriés ;
* Mise en pratique des techniques des concentrations sur la conservation de notre clientèle à vue en nous montrant utiles : une fois qu’un client a acheté notre produit, notre relation avec lui ne s’arrête pas là. Nous nous concentrons sur le maintien d’une relation solide avec lui, cela permet de créer plus de confiance et ajouter de la valeur à nos produits.
* Parfois nous sommes appelées à faire un appel à froid avec nos clients. C’est-à-dire nous allons joindre nos clients par téléphone afin de réchauffer leur besoin à consommer nos produits.

# XII. ETUDE TECHNIQUE

# • Description du processus de production

Le concassage des noyaux de noix de palme, séchage, broyage, soutirage d’huile palmiste, décantation d’huile palmiste, le mélange d’eau avec soude caustique, refroidissement pendant 24 heures y mélangé avec d’huile palmiste, faire le malaxage jusqu’à obtenir une patte à verser dans des moules pendant 24 heures encore, morcèlement, emballage, conditionnement et commercialisation.

# • Matières premières ou intrants

Nous utilisons comme matière première : l’huile palmiste, le soude caustique, l’eau, le parfum et le colorent.

• **Organisation du travail. Qui fait quoi et cela coute combien**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Poste | Nombre |  | Qualification | Coût  unitaire/mois | Montant  total |
| 01 | Gérant |  | 1 | Licencié | 250 x 12 | 2 400 |
| 02 | Comptable |  | 1 | Licencié | 150 x 12 | 1 600 |
| 03 | Caissier |  | 1 | Gradué | 100 x 12 | 1 200 |
| 04 | Meuniers |  | 6 | D4 | 120 x 12 | 5 400 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| 05 | Vendeuse | 5 | Diplômé | 100 x 12 | 4 200 |
| 06 | Magasinier | 1 | Diplômé | 80 x 12 | 720 |
| 07 | Main tenancier | 1 | D4 | 50 x 12 | 600 |
| 08 | Réceptionniste | 1 | Diplômé | 80 x 12 | 780 |
| 09 | Sentinelle | 2 | - | 60 x 12 | 600 |
| 10 | Femme de ménage | 2 | - | 50 x 12 | 480 |
| 11 | Ouvriers | 20 | - | 50 x 12 | 600 |
|  | Total personnels | 41 |  |  | 18 580$ |

1. **LE BILAN D’OUVERTURE DE L’ASSOCIATION**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actif | Montant | Passif | Montant |
| Loyer    Terrain    Matériels roulant    Outillages    Mobilier de bureau    Banque    Caisse | 200 $    22 000 $    10 000 $    10 000 $    1 000 $    1 800 $    500 $ | Capital | 47 300 $ |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Palmerais | 3 600 $ |  |  |
| Total actif | 47 300 $ | Total passif | 47 300 $ |

1. **BUDGET PREVISIONNEL DU PROJET EN DOLLARS USA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Désignation | Unité | Quantité | P U en  $ | P T en $ | Durée de vie | | | | Amorti en  $ |
| I.C ONSTRUCTION ET OUTILLAGE | | | | | | | | | |  |
| 01 | Dépôt | Nbre | 1 | 20 000 | 20 000 | 20 ans | | | | 1 000 |
| 02 | Hangar | Nbre | 1 | 10 000 | 10 000 | 15 ans | | | | 666,66 |
| 03 | Entrepôt | Nbre | 1 | 23 590 | 23 590 | 20 ans | | | | 1179,5 |
| 04 | Points de vente | Nbre | 5 | 500 | 2 500 | 5 ans | | | | 500 |
| 05 | Boudineuse motorisé | Pce | 2 | 10 000 | 20 000 | 10 ans | | | | 2 000 |
| 06 | Presse à huile palmiste motorisé | Pce | 4 | 5 000 | 20 000 | 10 ans | | | | 2 000 |
| 07 | Clarificateur | Pce | 2 | 2 000 | 4 000 | 5 ans | | | | 800 |
| 08 | Mélangeur | Pce | 2 | 2 500 | 5 000 | 5 ans | | | | 1 000 |
| 09 | Concasseur séparateur motorisé | Pce | 4 | 3 200 | 12 800 | 5 ans | | | | 2 560 |
| 10 | Foyer amélioré | Pce | 3 | 500 | 1 500 | 5 ans | | | | 300 |
| So us total 1 | | | | | 119390 |  | | | | 12006,16 |
| II. MATIERES PREMIERES | | | | | | | | | |  |
| 01 | Soude caustique | Kg | 10 000 | 2 | 20 000 | 3 ans | | | | 6 666,66 |
| 02 | Noyaux de noix de palmes | Kg | 80 000 | 0.3 | 24 000 | 6 mois |  | | | 3 999,99 |
| 03 | Titane | Kg | - | Ff | 1000 | 1 a n |  | | | 1000 |
| 04 | Emballage | Kg | - | Ff | 1100 | 1 a n |  | | | 1 100 |
| 05 | Colorant | Kg | - | Ff | 2 140 | 2 ans |  | | | 1 070 |
| 06 | Parfum | Litre | - | Ff | 500 | 2 ans |  | | | 250 |
| So us total 2 | | | |  | 48740 |  |  | | | 14 086,65 |
| III .CULTURE DES PAL MERAIS | | | |  |  | |  | | | |
| 01 | Palmerais | Pied | 1000 | 5 | 5 000 | 25 ans | 200 | | | |
| 02 | Entretien | Ha | 1000 | 3 | 3 000 | - | - | | | |
| Sous total 3 | | | |  | 8 000 |  | 200 | | | |
| IV. MATERIELS D E BUREAU | | | |  |  | |  | | | |
| 01 | Lap top | Nbre | 2 | 600 | 1 200 | 5 ans | 240 | | | |
| 02 | Tables | Nbre | 4 | 350 | 1 400 | 5 ans | 280 | | | |
| 03 | Chaises de bureau | Nbre | 8 | 100 | 800 | 3 ans | 266,66 | | | |
| 04 | Chaises en plastique | Nbre | 15 | 15 | 225 | 2 ans | 112,5 | | | |
| 05 | Armoire | Nbre | 3 | 300 | 900 | 5 ans | 180 | | | |
| 06 | Imprimante | Nbre | 1 | 500 | 500 | 2 ans | 250 | | | |
| 07 | Panneaux 250 w | Nbre | 3 | 300 | 900 | 5 ans | 180 | | | |
| 08 | Batterie 200 A | Nbre | 3 | 200 | 600 | 5 ans | | 120 | | |
| 09 | Convertisseur | Nbre | 1 | 200 | 200 | 5 ans | | 40 | | |
| 10 | Câble électrique | M | 100 | 0.3 | 30 | 1 an | | 20 | | |
| So us total 4 | | | |  | 6 755 |  | | 1 689,16 | | |
| V. FOURNITURES DE BUREAU | | | |  | | | |  | | |
| 01 | Papiers duplicateurs | Ram | 10 | 17 | 170 | - | | - | | |
| 02 | Classeurs | Nbre | 10 | 10 | 100 | - | | - | | |
| 03 | Stylos | Boite | 10 | 7 | 70 | - | | - | | |
| 04 | Crayons | Boite | 5 | 4 | 20 | - | | - | | |
| 05 | Farde | Nbre | 50 | 0.3 | 15 | - | | - | | |
| 06 | Agrafeuse | Nbre | 3 | 5 | 15 | - | | - | | |
| 07 | Agrafe | Boite | 5 | 4 | 20 | - | | - | | |
| 08 | Marqueur | Boite | 10 | 8 | 80 | - | | - | | |
| 09 | Perforateur | Nbre | 5 | 6 | 30 | - | | - | | |
| 10 | Calculatrice | Nbre | 5 | 10 | 50 | - | | - | | |
| 11 | Registre | Nbre | 10 | 10 | 100 | - | | - | | |
| Sous total 5 | | | |  | 670 |  | |  | | |
| VI.RESSOURCES HUMAINES | | | |  | | | |  | | |
| 01 | Gérant | Pers | 1 | 200 x 12 | 2 400 | - | | | - | |
| 02 | Comptable | Pers | 1 | 140 x 12 | 1 680 | - | | | - | |
| 03 | Caissière | Pers | 1 | 100 x 12 | 1 200 | - | | | - | |
| 04 | Meuniers | Pers | 6 | 75 x 12 | 5 400 | - | | | - | |
| 05 | Vendeuse | Pers | 5 | 70 x 12 | 4200 | - | | | - | |
| 06 | Magasinier | Pers | 1 | 60 x 12 | 720 | - | | | - | |
| 07 | Main  tenancier | Pers | 1 | 50 x 12 | 600 | - | | | - | |
| 08 | Réceptionniste | Pers | 1 | 65 x 12 | 780 | - | | | - | |
| 09 | Sentinelle | Pers | 2 | 50 x 12 | 600 | - | | | - | |
| 10 | Femme de  ménage | Pers | 1 | 40 x 12 | 480 | - | | | - | |
| 11 | Ouvriers | Pers | 20 | 25 x 12 | 6 000 | - | | | - | |
| Sous total 6 | | |  |  | 24 060 |  | | |  | |
| VI I. FRAIS GENEREAU X | | |  |  |  |  | | |  | |
| 01 | Location bureau |  | - |  | 2 400 | - | | | - | |
| 02 | Transport | - | - | Ff | 2 100 | - | | | - | |
| 03 | Frais banquer | - | - | Ff | 2000 | - | | | - | |
| 04 | Taxe et impôt | - | - | Ff | 2 500 | - | | | - | |
| Sous total 7 | | |  |  | 9 000 |  | | |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| TOTAL GENERAL | 216615 |  | 27 981,97 |

N.B : Nous disons Deux cents seize mille six cents quinze dollars Américain.

# XV. CALCUL DE RENTABILITE DU PROJET

# 1° VOLET PRODUCTION HUILE PALMISTES POUR 5 ANS

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Production** | **Nbre de litres**  **Produits / mois** | **Qté annuelle** | **Prix /Kg $** | **Prix Total $/AN** |
| 01 | Huile palmiste | 279,6 litre x20jx12mois | 67 100 | 1 | 67 100 |
|  | **TOTAL** |  |  |  | 67 100 |

# 2° VOLET FABRICATION DE SAVONS POUR 5 ANS

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Production** | **Qté** | **Qté annuelle** | **Prix ($)** | **Total en $** |
| 01 | savons |  |  |  |  |
|  | **TOTAL** |  |  |  | 50 000 |

# 3° VOLET PRODUCTION DES TOURTEAUX PALMISTES POUR 5 ANS

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Production** | **Nbre de**  **KgProduits / mois** | **Qté annuelle** | **Prix /Kg $** | **Prix Total $/AN** |
| 01 | Tourteaux | 84.3kg x 20j x 12mois | 20 232 | 0.2 | 4 048 |
|  | **TOTAL** |  |  |  | **4 048** |

# XVl. COMPTE DE RESULTAT APRES LE FINANCEMENT

Le tableau ci-dessous présente la totalité des charges ainsi que produits sur le coût d’investissement du projet pour la durée de cinq ans :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CHARGES** |  | **PRODUITS** | |
| **INTITULE** | **MONTANT** | **INTITULE** | **MONTANT** |
| construction et outillages | 119390$ | Huile palmiste | 335 500$ |
| matières premières | 48 740$ | Savons | 250 000$ |
| culture palmerais | 8 000$ | Tourteaux | 20 240$ |
| matériels de bureau | 6 755$ |  |  |
| Fournitures de |  |
| bureau | 670$ |  |  |
| ressources humaine | 24 060$ |
| frais généraux | 9000$ |
| TOTAL | 216 615$ | TOTAL | 605 740$ |

# • Evaluation de la rentabilité du projet

TOTAL CHARGE : 216 615 $

TOTAL PRODUIT : 605 740 $

Résultat = PRODUITS–CHARGES

# Résultat Global du projet : 605 740 $ - 216 615 $ = 389 125 $

Résultat = 389 125 $

**Résultat moyen annuel : 77 825** $. Sur un budget total de **216 615$;** lorsque nous le répartissons sur la durée totale de notre projet qui est de 5 ans ; nous trouvons **43 323** $ comme investissement annuel ; et le budget total de **216 615$** nous a donnés un résultat global de **389 125 $** que nous avons divisé par 5 pour trouver un résultat moyenne de **77 825**$.

Comme de logique, un projet est rentable si le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d’actualisation. Notre taux de rendement pour Ce projet est évalué à **64,7%** ce qui est notre taux de croissance potentiel nous permettant de régénéré le flux.

# • Calcul de la Valeur Actuelle Nette (VAN)

Pour être assuré de la faisabilité et la rentabilité de ce projet, nous vous présentons l’évaluation ci-après avec la méthode de la Valeur Actuelle Nette (VAN) en considérant le Cash-flows (CF), tout en précisant que les recettes annuelles sont constantes.

Hypothèse : le projet est rentable si la VAN est positive :

Investissement (I) : 216 615$

Cash-flow = Produits encaissés – Charges décaissables

Cash-flow = 83 060$ – 25 180w = 57 880$

• Nous utilisons probablement un taux de réalisation de 10%

VAN = CF1 (1+t) -1 + CF2 (1+t) -2 + CF3 (1+t) -3 + … + CFn (1+t) -n – I

VAN = 77 825$ (1,1)-1 + 77 825$ (1,1)-2 + 77 825$ (1,1)-3 + 77 825$ (1,1)-4 + 77 825$

(1,1)-5

VAN=77 825$(0,90)+77 825$(0,82644628099174) + 77 825$ (0,75131480090158+

77 825$ (0,68301345536507) + 77 825$ (0,62092132305916)

VAN = 700 42.5 + 64 318.1818 + 58 471.0743 + 53 155.5221 + 48 323.2019

VAN= 294 310.4803 $ - 216 615$

# VAN= 77 695.4803$

La positivité de la VAN implique que le projet est rentable. Comme tout projet rentable doit avoir la sommation des cash-flows actualisés supérieur à l’investissement. Ainsi, notre projet répond aussi à ce critère de rentabilité des projets banquable.

# 3. Délai de la Récupération du Capital Investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital correspond au temps nécessaire pour récupérer le capital investi lors d’un investissement. Pour arriver à ce calcul, nous avons établi une ration entre le montant initial de l’investissement et le cumul des flux de trésorerie qu’il produira.

DRCi : (Cash-flow x 5) : Investissement

DRCi : (77 695.4803 x 5) : 216 615

DRCi : **1,7**

Ainsi dit, le capital investi sera récupéré à la deuxième année de mise en œuvre du projet. L’interpolation linéaire donne 1,7. Ceci implique que, le capital investi sera récupéré totalement au septième mois de la deuxième année d’exploitation.

Pour clore cette étude de rentabilité, notre projet avait comme objectif global : de contribuer au Développement socioéconomique de population Kasaienne, la lutte contre la pauvreté et la réduction de taux du chômage dans la province du Kasaï oriental. Pour y arriver, nous allons utiliser des presses motorisé pour la transformation, l’huile palmiste, la boudineuse pour la fabrication de savons de lessive, et de toilettes, l’augmentation et la commercialisation des de l’huiles palmiste et des savons. Dans le but :

* Réduire l’indice de la pauvreté à 30% par la commercialisation de l’huile palmiste, les tourteaux palmiste et les savons.
* Diminuer le taux de chômage à 30% dans la zone du projet par l’utilisation de la main d’œuvre locale.

Pour ce faire, nous allons utiliser la méthode HIMO (haute intensité d’utilisation de la main d’œuvre locale) lors de mise en œuvre du projet en vue d’améliorer les conditions de vie socio-économique personnel.

Sur un coût global de 216 615$ pour cinq, les paramètres linéaires déterminent une réalisation globale de 77 695.4803$.

En se référant aux données précédentes, l’indicateur de la Valeur Actuelle Nette détermine que le projet est rentable et que la durée de récupération est d’environ une année et sept mois sur cinq ans d’investissement.

# XVIl. TABLEAU D’EXPLOITATION PREVISIONNEL EN DOLLARS

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1ere année | 2è année | 3è année | 4è année | 5è année |
| -Chiffre d’affaire -Couts des produits vendus | 77 695,48    7 715 | 77  695,48  7 715 | 77  695,48  7 715 | 77  695,48  7 715 | 77  695,48  7 715 |
| Marge brute | 69 980,48 | 69  980,48 | 69  980,48 | 69  980,48 | 69  980,48 |
| Frais généraux | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 |
| EBE | 60 980,48 | 60  980,48 | 60  980,48 | 60  980,48 | 60  980,48 |
| Amortissement | 27 981,97 | 27  981,97 | 27  981,97 | 27  981,97 | 27  981,97 |
| Résultat d’exploitation | 32 998,51 | 32  998,51 | 32  998,51 | 32  998,51 | 32  998,51 |
| Charges financières | 4 332,3 | 4 332,3 | 4 332,3 | 4 332,3 | 4 332,3 |
| Résultat avant impôt | 28 666.21 | 28  666.21 | 28  666.21 | 28  666.21 | 28  666.21 |
| Taxe et impôt | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 |
| Résultat net | 26 266,21 | 26 266,21 | 26 266,21 | 26 266,21 | 26 266,21 |

# XVIIl. ETUDE FINANCIERE

# Tableau d’investissement

A cet instant, nous allons démontrer notre parcours d’investissement sur 5 ans et déterminer dans combien d’années le capital investi sera récupéré.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ANNE  E | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Capital investi** | 216 61  5$ | 43  323$ | 43 323$ | 43 323$ | 43 323$ | 43 323$ |
| **Cashflows annuels** | **-** | 77 695,4  8 | 77 695,48 | 77 695,48 | 77 695,48 | 77 695,48 |
| **Cashflows actualis és** | **-** | 70042  ,5 | 64318,1818  18 | 58471,074  38 | 53155,5221  63 | 48323,2019  663 |
| **Cashflows**  **cumulé**  **s** |  |  | 294 310,48 |  |  |  |

Fait à Mbujimayi, le 27 / 02/ 2025

Pour le CCD/RDC

Raphaël MBENGA LUFULUABU Augustin Danny IMULAJ MUSUNYI

Président Vice-Président