

FACULTE DES SCIENCES
ECONOMIQUES ET DE GESTION
B.P. 1365 - YAOUNDE
CAMEROUN
www.univ-yde2.org

Tél : (237) 22 06 26 98 / Fax : (237) 22 23 84 23



FACULTY OF ECONOMICS
AND MANAGEMENT
P.O. Box 1365 - YAOUNDE
CAMEROON
fseg@univ-yde2.org

Tél : (237) 22 06 26 98 / Fax : (237) 22 23 84 23

Examen : Session Juillet 2010

Niveau : L3

UE : Projet Professionnel

Durée : 3 heures

Enseignants : M. Tchomgouo N. J. Gédéon / M. Poné Isaac

Dossier 1 : Questions de cours 7 points

1. Présenter les différentes étapes d'élaboration d'un projet professionnel dans une approche d'intégration par l'emploi ; (4pts)
2. Quels sont les principaux critères d'évaluation d'un projet professionnel ? (3pts)

Dossier 2 : Projet professionnel auto emploi (création d'un restaurant dans la ville de Soa) 13 pts

Ce projet découle de l'interaction entre trois étudiants dynamique avec un sens entrepreneurial, qui ont décidé grâce à une opportunité de se lancer dans la création d'une activité économique.

L'idée principale est l'ouverture d'un restaurant ouvert au grand public donc les cibles principales sont les employés de bureau de la ville de Soa et les étudiants. Il a été constaté que peu de structure digne de ce nom existant à Soa étaient en croissance permanente ces dernières années, surfant sur la vague « Manger bien, manger vite ». Il a été donc décidé de créer ce type de restaurant avec le même concept mais avec un thème innovant, dynamique et attirant.

Le thème de notre restaurant se basera sur les plats africains et européens avec un accent sur les plats les plus consommés au Cameroun. Le but est d'offrir des mets (produits) de qualité à des prix raisonnables tout en ayant un service rapide et en plus la vente des boissons alcoolisées et non alcoolisées. Le restaurant, qui se situera dans les environs du campus universitaire aura une capacité de 50 (Cinquante couverts). Sa relative petite taille a été choisie dans le but de garder une ambiance chaleureuse, unique. Le service se fera à midi et le soir pour permettre aux étudiants et aux populations de Soa de se restaurer à toute heure.

Le restaurant sera une société à responsabilité limitée (SARL) pour des raisons de gestion, emploiera au départ six personnes à savoir, un gérant associé un chef de cuisine, un commis-assistant, un chef de salle et deux serveurs (ses). La carte des menus proposera un mélange de plats basiques revisités et innovants. Les recettes s'adapteront selon les saisons et seront renouvelées annuellement dans le but de fidéliser au maximum une clientèle très versatile dans le secteur.

Comme cela a été mentionné plus haut, le projet est le fruit de la concertation, le dynamisme et la sociabilité de trois étudiants en licence de la faculté des Sciences Economiques et de Gestion avec des compétences diverses et variées qui les emmènent à avoir des expériences sensiblement différentes :

- Le premier créateur-associé, détient un Diplôme Universitaire Technologique Gestion d'entreprise et Administration. Il s'est spécialisé dans le temps en finance grâce à des stages effectués au sein de diverses entreprises. Il travaille comme saisonnier dans un restaurant gastronomique.

Le deuxième créateur-associé est quant à lui titulaire d'un Diplôme Universitaire Technologique en Action Commercial. Il a par la suite continué ses études dans un cabinet spécialisé dans les formations en marketing tout en travaillant dans un restaurant en temps partiels.

- Le troisième créateur-associé, possède un Diplôme Universitaire Technologique en Comptabilité et Gestion d'Entreprise et a effectué des stages commerciaux dans différents secteurs.

Il faut noter que les trois associés sont entrain de préparer une Licence en Sciences Economique et de Gestion à la faculté des Sciences Economique et de Gestion.

Le marché de restauration à Soa est considéré comme un secteur qui connaît une véritable explosion contenue du nombre des étudiants et des cités universitaires qui augmentent chaque année. La population de Soa est estimée à 300.000 habitants qui représentent le marché total et est répartie de la manière suivante :

75% de Non Consommateurs Absolus (NCA) du marché total

85% de Non consommateurs Relatifs (NCR) du marché potentiel

80% de consommateur de la concurrence (CCE) du marché de la restauration.

Le calcul du marché de l'entreprise suivra les étapes suivantes :

- Marché potentiel = Marché total - NCA
- Marché de la restauration = Marché potentiel - NCR
- Marché de l'entreprise = Marché de restauration - CCE

La stratégie de fixation du prix se décompose en deux étapes, et à deux objectifs. Le premier objectif est de couvrir le coût de revient et de faire une marge, la deuxième étape est de trouver un prix qui corresponde à l'image qu'on veut donner.

L'implantation du restaurant a été choisit pour sa facilité d'accès notamment routier, et transport en commun.

En ce qui concerne la communication, nous allons utiliser la radio, les mailings et prospectus pour la promotion.

Sur le plan financier, la structure des besoins durables de financement est essentiellement basée sur les besoins d'infrastructures afin de proposer un service de qualité et se présente comme suit :

Intitulé	Montant
Actif immobilisé	20.500.000
Immobilisations incorporelle	500.000
Immobilisations corporelle	20.000.000

D'une part, les aménagements des bâtiments et autres ont été réalisé à hauteur de 1.000.000 FCFA. D'autre part, les BFR ont été estimé à 500.000 FCFA.

Les ressources financières durables quant elles, prendront seulement en compte le capital social et se présente comme suit :

Intitulé	Montant
Capitaux propres	10.000.000
Capital social	10.000.000
Résultat	0

Les dettes envers les établissements de crédits et les fournisseurs sont réparties de la manière suivante :

Dettes	14.000.000
Emprunts et dettes assimilées	12.000.000
Fournisseur	2.000.000

Il ressort des études de marché réalisées et des prévisions commerciales, la définition du nombre de couverts quotidien moyen pour les trois premières années d'exploitation :

	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre de couverts quotidien vendu	200	220	240
Prix moyen facturé pour un repas de midi	500	500	500
Prix moyen facturé pour un repas du soir	700	700	700
Nombre de jours effectifs de travail annuel	200	200	200

Il est à remarquer que les repas de midi représentent 60% des ventes et que ceux du soir représentent 40%. Le chiffre d'affaire prévisionnel annuel du restaurant se trouvera en multipliant le prix moyen facturé des repas et le nombre de jours effectifs de travail annuel + Les recettes liées à l'activité « bar » qui sont estimées à 15% des recettes des repas annuelle.

Les charges sont réparties comme suit :

	Année 1	Année 2	Année 3
Achat	16.000.000	17.600.000	19.400.000
Services extérieurs	1.050.000	1.050.000	1.050.000
Autres services extérieurs	150.000	155.000	165.000
Impôts et taxes	00	00	00
Charges du personnel	2.000.000	2.400.000	2.600.000
Charges financières	700.000	645.000	640.000
Dotations aux amortissements et provision	1.500.000	1.500.000	1.000.000

N.B : L'impôt sur le bénéfice représente 38,5% du résultat brut

T.A.F :

L'étudiant s'inspirera du texte ci-dessus et de ses connaissances du cours pour répondre aux questions suivantes :

1. Donner en deux phrases les objectifs de l'entreprise de restauration
2. Présenter l'entreprise de restauration
3. Quelles sont les compétences et les qualités principales des créateurs- associés

4. Quelles sont les stratégies de développement de l'entreprise de restauration (positionnement, produit, prix, d'implantation, communication).
5. Présenter le marché de restauration dans la ville de Soa en déterminant, le marché potentiel, les NCA, NCR et le marché de l'entreprise
6. Présenter le plan de financement de cette entreprise de restauration en complétant le tableau ci-dessous :

Emplois	Montant	Ressources	Montant
Immobilisation incorporelle		Emprunt sollicité	
Immobilisation corporelle		Capitaux propres	
Aménagements			
B.F.R			
Total		Total	

7. Calculer le chiffre d'affaire prévisionnel annuel pour les trois premières années
8. Etablissez le compte de résultat prévisionnel pour les trois premières années en vous servant des informations contenues dans le texte et du chiffre d'affaire prévisionnel annuel.
9. Après avoir compléter le tableau ci-dessous, calculer le seuil de rentabilité, le point mort, la marge de sécurité et l'indice de sécurité.

Eléments	Montant	%
Chiffre d'affaire	26.680.000	
Charges variables	16.000.000	
Marges sur coût variable		
Coût fixe	3.200.000	
Résultat		