



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعي
Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development



هذه الدراسة ممولة من الإتحاد الأوروبي
Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Vente et réparation d'appareils de telephone cellulaire

**Etude de Faisabilité préparée par:
Farid Papadopoulos, financier.**

Jun 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Définition du téléphone cellulaire	3
2- Description du projet et son évolution	3
3- Analyse du marché	3
3-1 Explications relatives au marché et à la concurrence	
3-2 Possibilité et risques	
3-2-1 Possibilités	
3-2-2 Les risques	4
4- Description des étapes du projet	4
4-1 Les installations	
4-2 La main-d'oeuvre et la possibilité d'associer les membres de la famille	
4-3 La surface requise et l'emplacement	
4-4 Détermination de l'horaire	
4-5 Coût des installations et du stock de marchandise	
4-5-1 Coût des installations	
4-5-2 Coût du stock de marchandise	5
5- Marketing et techniques de vente	5
5-1 Techniques de vente	
5-2 Détermination du stock initial et prix de vente	
5-2-1 Stock de nouveaux appareils	
5-2-2 Stock des pièces de rechange	6
5-2-3 Stock des cartes de recharge	
5-2-4 Stock d'appareils usagés	
6- Dépenses annuelles	6
6-1 Coûts fixes	
6-2 Coûts variables	
7- Bilan de l'exploitation et du prêt	6
7-1 Tableau d'acquittement du prêt dans le cas d'une exécution complète du projet	7
8- Calcul du résultat prévu	7
8-1 Ventes de nouveaux appareils durant la première année	
8-2 Ventes de pièces de rechange pendant la première année	8
8-3 Ventes de cartes de recharge CLIC pendant la première année	
8-4 Ventes d'appareils usagés	
8-5 Les réparations	
9- Le budget prévu pour une période de cinq années	8
10- Rentrées d'argent prévues pour une période de cinq années	9
11- Détermination du seuil de rentabilité durant cinq ans	9
12- Conséquences sur le résultat dans le cas de changement de certaines données, (annexes no 1 et 2)	9
13- Facteurs de réussite	10
14- Conclusion	10

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

Sommaire

Cette étude porte sur le projet de l'établissement d'un magasin de vente d'appareils de téléphone cellulaire dans les régions de retour des déplacés et dans les villes libanaises.

Les éléments les plus importants cités dans ce rapport sont les suivants :

- Ce projet est essentiellement basé sur les talents de son propriétaire.
- Il est préférable de le situer sur une artère principale.
- Le coût d'installation du projet est estimé à 6 351 \$US
- Le Coût total d'exploitation est de 3 000 \$US
- Le volume annuel de travail du projet est de 35 835 \$US pouvant atteindre 57 236 \$US durant la cinquième année, avec l'augmentation annuelle de 20 % pour la première année et de 10 % de la deuxième à la cinquième année.
- Les charges fixes et variables du projet ont atteint 31 818 \$US environ durant la première année, pouvant atteindre 48 550 \$US, durant la cinquième année.
- Le résultat net du projet est de 3 817 \$US pour la 1ère année pouvant atteindre 8 686 \$US, pour les cinq années suivantes.
- Les liquidités nettes de la première année sont de 5 084 \$US
- Le projet évolue rapidement et proportionnellement aux changements touchant le secteur des communications. Le chef du projet doit se recycler continuellement et suivre cette évolution pour améliorer ses résultats. Les innovations prévues relativement au téléphone cellulaire, portable, permettront un lien plus important entre les communications et l'ordinateur.