



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية
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

Électricien d'automobile

**Etude de Faisabilité préparée par:
Nadine Abou Khaled, économiste.**

Mai 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du projet	3
1-1 Description du produit ou service	
1-1-1 Description des variétés de produits ou services	
1-1-2 Evolution possible	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché	
2-2 La concurrence	4
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les marchés cibles	
3- Description de l'offre du service	4
3-1 Les équipements et leur utilisation	
3-2 La main-d'œuvre	5
3-3 Les possibilités de participation de la famille	
3-4 L'espace de travail	
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire	
3-7 L'approvisionnement en équipements	6
4- Les techniques de marketing	6
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	
5- Le plan de financement	6
5-1 Investissement et crédit	7
5-2 Remboursement du prêt	8
5-3 Compte de résultat prévisionnel	
5-4 Bilan prévisionnel	9
5-5 Trésorerie prévisionnelle	
5-6 Analyse du point mort	10
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Recommandations et facteurs clés de succès	11
7- Conclusion	11

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

Sommaire

L'ouverture d'un atelier de réparation d'électricité d'automobile dans un village tel que Remhala ou Dfoun est une entreprise rentable, surtout si l'on se base sur une augmentation du nombre des habitants dans ces villages.

L'avantage d'ouvrir un garage dans les régions de déplacés repose sur de faibles coûts de location ou d'achat d'un local, ainsi que sur une main-d'oeuvre meilleure marché que dans les villes. En respectant un bon niveau de la qualité du travail, le rapport qualité prix d'un garage situé dans ces régions devient plus intéressant que dans les régions où les loyers et la main-d'oeuvre sont chers.

En considérant que l'électricien répare 750 voitures la première année, il en résulte une marge brute de profit de 14 250\$US qui couvre largement les frais fixes et les intérêts, 6 556 \$US. Avec une augmentation de 10 % par an, le nombre de voitures à réparer atteint au bout de cinq ans les 1 098 voitures, et la marge brute de profit s'élève à 20 863\$US pour des frais fixes constants.

Le rapport résultat net sur chiffre d'affaires montre que l'entreprise est rentable depuis la première année. Il est égal à 34 % la première année et augmente jusqu'à atteindre 41 % la cinquième année. Ainsi, le profit de l'électricien qui doit se situer autour de 39 %, selon la tarification, est respecté.

Les résultats financiers d'un tel projet assurent, à partir de la troisième année d'activité, un niveau moyen de vie pour une famille habitant la région. Soit un revenu annuel qui peut varier entre 9 000 \$US et 13 500 \$US. Bien entendu, ce chiffre est avancé sur la base de nos prévisions. Si le volume du travail augmente, le revenu annuel augmentera forcément.

L'analyse du point mort nous montre que l'entreprise n'est pas très risquée. Ainsi, le niveau point mort du nombre de voitures à réparer est de soixante sept voitures pour la première année.

Si l'on tient compte de l'hypothèse de réduction des coûts fixes en supposant que l'électricien a un local qui lui appartient et ne paie donc pas de loyer, le niveau point mort du nombre de voitures à réparer se situe entre cinquante quatre et soixante cinq voitures. Quant au revenu annuel, il sera encore plus important. L'électricien pourra retirer 8 500 \$US à la deuxième année et stabiliser son revenu annuel à 4 500 \$US minimum au bout de la quatrième année d'activité.

Cependant, le facteur clé de succès d'un tel projet repose sur la qualification et le dynamisme au travail du propriétaire. C'est là où résident les opportunités de gains.