



Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development

Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Laboratoire Dentaire

**Etude de faisabilité préparée par
Fabienne Balaa, économiste**

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du projet	3
1-1 Description du service	
1-2 Evolution possible	
2- Analyse du marché	4
2-1 Description du marché et des tendances	
2-1-1 Tendances du marché	
2-1-2 Tendances des prix	
2-2 La concurrence	5
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les marchés cibles	
3- Description des procédés de production	6
3-1 Saisonnalité	
3-2 La main-d'œuvre	
3-3 Description des équipements et du processus de production	
3-4 L'espace de travail requis	7
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	8
3-7 L'achat d'équipements et l'approvisionnement en matières premières	
3-7-1 L'achat d'équipements	
3-7-2 L'approvisionnement en matières premières	
4- Marketing et techniques de vente	9
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	
5- Etude financière	10
5-1 Calcul du capital total à investir : investissement en équipements et besoin en fonds de roulement	11
5-2 Montant de l'emprunt bonifié et montant des autres apports personnels	
5-3 Compte de résultat prévisionnel sur cinq ans	
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels des cinq ans	13
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	14
5-6 Calcul des points morts en valeur	
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Facteurs clés de succès	15
7- Conclusion	15

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

Sommaire

Ce projet étudie la possibilité d'ouverture d'un laboratoire dentaire dans les régions de retour des déplacés. Le laboratoire sera dirigé par un prothésiste licencié, membre de l'Ordre des Prothésistes du Liban.

Le prothésiste doit s'implanter à proximité d'une ville ou même dans une zone urbaine, où le taux de concentration des dentistes est assez important.

Pour le démarrage, l'investissement de base requis en équipements, instruments et besoins en fond de roulement s'élève à environ 12 700 \$US desquels 6 700 \$US assurés à partir des fonds propres de l'investisseur et 6 000 \$US par un prêt bonifié remboursable sur deux ans.

Dès la première année, le profit net avant impôt est significatif. Il démarre à 7 000 \$US pour atteindre 15 000 \$US à la fin de la cinquième année. Ce profit constitue alors 54 % du chiffre d'affaires.

La trésorerie au cours des cinq exercices étudiés est toujours positive et atteint 7 600 \$US à la cinquième année. La situation du nouveau laboratoire est alors bonne et évite à l'investisseur un prêt supplémentaire ou un nouvel apport en capitaux.

Quant au seuil de rentabilité pour la première année, il est de 7 200 \$US et constitue environ 42 % du chiffre d'affaires.

Si on considère que le prothésiste possède le local où son laboratoire sera implanté, il économisera le loyer et ses coûts fixes diminueront de 1 200 \$US. Ainsi, le seuil de rentabilité ne représentera plus que 32 % du chiffre d'affaires la première année.

Ces résultats dépendent de la capacité du prothésiste à remporter des contrats et à trouver de nouveaux clients, donc de la qualité et du niveau du service offert moyennant des tarifs concurrentiels. La flexibilité des prix appliqués par l'investisseur et le respect des délais fixés, sont également des conditions importantes de réussite du laboratoire.