



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

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

Atelier de cuivre

Etude de faisabilité préparée par
Carole Zakhia, économiste.

Jun 2001- Jul el Dib - Liban

Tables 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, des variétés, des volumes et des tendances | |
| 2-2 La concurrence | |
| 2-3 Les opportunités et les risques | |
| 2-4 Les marchés cibles | 4 |
| 3- Equipements | 4 |
| 3-1 Description des équipements et de leur mode d'utilisation | |
| 3-2 La main-d'œuvre | |
| 3-3 Les possibilités de participation de membres de la famille | |
| 3-4 L'espace de travail | |
| 3-5 Le lieu d'implantation | |
| 3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail | 5 |
| 3-7 L'approvisionnement en matières premières et en équipements | |
| 3-7-1 Les matières premières, et leurs coûts | |
| 3-7-2 Les équipements, leurs fournisseurs et leurs coûts | |
| 4- Marketing et techniques de vente | 5 |
| 4-1 Technique de vente | |
| 4-2 Fixation du prix de vente | |
| 5- Etude financière | 6 |
| 5-1 Calcul du capital total à investir | |
| 5-2 Montant de l'emprunt et montant des apports personnels | |
| 5-3 Tableau de remboursement de l'emprunt | |
| 5-4 Résultats prévisionnels sur cinq ans | 7 |
| 5-5 Bilan prévisionnel sur cinq ans | |
| 5-6 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans | |
| 5-7 Calcul des points morts en valeur | 8 |
| 5-8 Analyse de sensibilité | |
| 5-9 Commentaires | |
| 6- Facteurs clés de succès | 9 |
| 6-1 Importance de l'innovation et de la qualité | |
| 6-2 Importance de la formation | |
| 7- Conclusion | 9 |

Les points de vues exposées dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur

Sommaire

Le projet sous étude consiste en l'implantation d'une entreprise artisanale pour la fabrication et la vente d'objets en cuivre. Le lieu d'implantation du commerce n'est pas un critère essentiel pour la bonne marche de l'entreprise étant donné que toute personne désirant acheter une pièce artisanale se rendra dans l'endroit approprié.

La clientèle potentielle de ce genre de commerce est constituée aussi bien de particuliers, de touristes que de boutiques artisanales, d'orfèvreries, de restaurants et d'hôtels.

Le savoir-faire du propriétaire et d'une personne supplémentaire est le critère indispensable pour la réussite de l'atelier. L'entreprise artisanale comprend nécessairement des personnes appartenant à la famille du chef d'entreprise, ainsi l'investisseur verra ses coûts fixes diminuer considérablement.

Un atelier de cuivre ne nécessite pas un investissement initial important. L'investissement total s'élève à 5 409 \$US. Le montant du prêt bonifié est de 2 000 \$US, le reste provenant des ressources propres de l'investisseur 3 409 \$US. Le remboursement du prêt est échelonné sur deux années, à raison de 24 paiements mensuels égaux de 91 \$US chacun.

Le profit net de l'entrepreneur reste modeste mais ne cesse d'augmenter tout le long des cinq exercices étudiés. Il est de 1 364 \$US la première année soit 9% du chiffre d'affaires-et atteint 8 928 \$US au bout de cinq ans soit 35% du chiffre d'affaires.

L'indice de bonne santé du commerce repose sur la trésorerie. Dans le cas de l'investisseur, elle est positive dès la première année et augmente progressivement, évitant à l'investisseur de recourir à des apports personnels ou des emprunts supplémentaires.

Néanmoins, le montant de la trésorerie reste relativement bas au cours des cinq années. Elle passe de 369 \$US, le premier exercice à 8 973 \$US la cinquième année. La bonne gestion de la trésorerie est primordiale pour assurer à l'emprunteur une situation confortable.

Par ailleurs, les dividendes générés sont en progression constante, ainsi que les bénéfices non distribués. Cette situation permet à l'entrepreneur de réinvestir et de développer son commerce.

Finalement, l'investisseur devra offrir la meilleure qualité et un choix décoratif très varié à sa clientèle afin de profiter du « bouche à oreille » de la région.