



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

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

Auto - Ecole

**Etude de faisabilité préparée par
Fabienne Balaa, Économiste.**

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du service	3
1-1 Description du service	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché et des tendances	
2-2 La concurrence	
2-3 Les opportunités et les risques	4
2-4 Les marchés cibles	
3- Description des conditions d'apprentissage	5
3-1 Saisonnalité	
3-2 La main-d'oeuvre	
3-3 Déroulement de la formation à l'école de conduite	
3-4 L'espace de travail requis	6
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	
3-7 L'approvisionnement en équipements	
4- Marketing et techniques de vente	6
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	7
5- Etude financière	7
5-1 Calcul du capital total à investir : investissement en équipement et besoin en fonds de roulement	
5-2 montant de l'emprunt bonifié et montant des autres apports personnels	8
5-3 Compte de résultat prévisionnel sur cinq ans	9
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels des cinq ans	10
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	11
5-6 Calcul des points morts en valeur	
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Facteurs clés de succès	12
7- Conclusion	12

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

Sommaire

La présente étude explore la possibilité d'ouvrir une école de conduite dans les régions de retour des déplacés.

L'école, dirigée par un formateur qualifié, doit être implantée dans un bourg ou un grand village situé dans une région défavorisée. Toutefois, il est nécessaire que ce village bénéficie d'une densité de population à potentiel de croissance.

Pour le démarrage, l'investissement de base requis en voitures et en besoins de fond de roulement s'élève à environ 8 425 \$US desquels 4 425 \$US assurés à partir des fonds propres de l'investisseur et 4 000 \$US par un prêt bonifié remboursable sur deux ans.

Cette activité est de nature saisonnière étant donné que l'auto-école est implantée dans un village.

La rentabilité du projet est testée dans deux hypothèses : la première se veut réaliste, basée sur un nombre de clients plausible et un prix aligné avec la concurrence. La seconde, plus pessimiste, suppose un développement de la concurrence, avec un taux de croissance du chiffre d'affaires de 5 % tout au long des années.

Partant de l'hypothèse réaliste, les bénéfices escomptés s'élèvent à environ 5 800 \$US pour le premier exercice pour croître à 8 100 \$US la deuxième année, 10 000 \$US la troisième année, 11 400 \$US la quatrième année et 12 200 \$US à la fin de la cinquième année.

Dans la seconde hypothèse pessimiste, le développement de la concurrence empêche le formateur d'augmenter sa part de marché. La croissance du volume de travail se limiterait à 5 % tout au long des quatre années étudiées. Les bénéfices escomptés s'élèvent à 5 800 la première année, 6 400 \$US la deuxième, 7 000 \$US la troisième, 7 400 \$US la quatrième pour atteindre 7 900 \$US la cinquième année.

Ces revenus permettront quand même à l'emprunteur de vivre décemment dans une région de retour des déplacés.

Ces résultats demeurent tributaires de la qualité et du niveau du service offert moyennant des tarifs concurrentiels. En effet, le professionnalisme, la patience et la convivialité du formateur et les prix promotionnels adoptés seront les facteurs clés qui permettront la réussite de l'école.