



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

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

Installation et distribution de Chaînes de television câblées

**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	
1-2 Evolution possible	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché et des tendances	
2-2 La concurrence	4
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les marchés cibles	
3- Description des procédés de production	4
3-1 Saisonnalité	
3-2 La main-d'œuvre	5
3-3 Description des équipements et de leur mode d'utilisation	
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 matières premières et en équipements	
3-7-1 L'approvisionnement en matières premières	
3-7-2 L'achat d'équipements	7
4- Marketing et techniques de vente	7
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	8
5- Etude financière	8
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	9
5-3 Compte de résultat prévisionnel sur cinq ans	
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	12
6- Facteurs clés de succès	12
6-1 Avantages compétitifs	
6-2 Importance de l'innovation et de la qualité	
6-3 Importance de la formation	
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'installation dans les régions de retour des déplacés d'une station de câble télévisée avec des investissements financés par micro-crédit. La station devrait être implantée dans un bourg ou un grand village, de préférence entre deux villages, située dans une région défavorisée. Toutefois, il est nécessaire que ce village bénéficie d'une densité de population, à potentiel de croissance. La télédistribution par câble s'est largement développée les six dernières années au désavantage des câbles privés. Après la libération du Sud, plusieurs distributeurs de chaînes câblées se sont installés dans la région. Reste néanmoins quelques régions mal servies comme Kafra, Ansar, Tessine, etc...

Le distributeur n'aura pas besoin de louer un local et travaillera à partir de sa maison. Cependant, il doit être toujours disponible pour régler toute interruption d'émission ou pour résoudre les problèmes techniques.

Pour le démarrage, l'investissement de base requis en équipements et les besoins en fonds de roulement s'élèvent à environ 14 000 \$US desquels 9 000 \$US assurés à partir des fonds propres de l'investisseur et 5 000 \$US par un prêt bonifié remboursable en deux ans.

Compte tenu des investissements énormes requis durant la première année d'exploitation et faute d'intégration sur le marché, le bénéfice net dégagé par an ne saurait dépasser les 4 600 \$US. Avec des projections modérées, les bénéfices escomptés s'élèvent à 6 657 \$US la deuxième année, 9 878 \$US la troisième année, 11 970 \$US la quatrième année et 13 083 \$US à la fin de la cinquième année.

La première année, l'investisseur aura des difficultés à se forger une clientèle mais une fois intégré sur le marché, il pourra attirer une clientèle assez importante. La qualité du service offert, les relations publiques, l'aptitude à nouer des relations, les prix promotionnels accordés assureront la réussite de l'entreprise. L'effet "bouche à oreille" serait le moyen le plus efficace permettant de promouvoir l'entreprise.

Dans une seconde hypothèse, l'investisseur se consacrera à la revente et l'installation de câbles télévisés pour les sociétés de distribution officielles en cas de suspension de la distribution.