



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعي
**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

Entreprise de Nettoyage

Etude de faisabilité préparée par:
Pour la partie économique: Fabienne Balaa, économiste.

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du service	3
1-1 Description du service	
1-1-1 Description des variétés de services	
1-1-2 Evolution possible	
2- Analyse du marché	4
2-1 Description du marché et des tendances	
2-2 La concurrence	
2-3 Les opportunités et les risques	5
2-4 Les marchés cibles	
2-4-1 Les clients en générales	
2-4-2 Les clients dans les régions de retour	6
3- Description des procédés de production	6
3-1 Saisonnalité	
3-2 La main-d'œuvre	7
3-3 Description des équipements et de leur mode d'utilisation	
3-4 L'espace de travail requis	
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	8
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	9
4- Marketing et Techniques de vente	10
4-1 Techniques de marketing	
4-2 Tarification	
5- Etude Financière	11
5-1 Calcul du capital total à investir : investissement en équipements et besoin en fonds de roulement	
5-2 Montant de l'emprunt bonifié et montant des autres apports personnels	12
5-3 Compte de résultat prévisionnel sur 5 ans	
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels des 5 ans	15
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des 5 ans	
5-6 Calcul des points morts en valeur	16
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Facteurs clés de succès	17
6-1 Avantages compétitifs	
6-2 Importance de l'innovation et de la qualité	18
6-3 Importance de la formation	
7- Conclusion	18

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

Sommaire

Ce projet étudie la rentabilité d'un investissement dans une entreprise de nettoyage implantée dans les régions de retour des déplacés. Le projet est facilité par l'octroi d'un micro-crédit afin d'inciter le bénéficiaire à investir dans son village ou sa ville d'origine.

Les activités du prestataire ne sont pas limitées à un secteur bien déterminé mais englobent différents services de nettoyage. Les activités principales étant le nettoyage ordinaire des bureaux, l'entretien des sols, le shampooinage des moquettes et des tapis, la cristallisation du marbre, la désinsectisation ainsi que le nettoyage d'ameublements et de sièges de voitures.

L'emplacement géographique de l'entreprise n'influe pas sur le volume de travail. L'investisseur se déplace régulièrement pour contrôler le travail ou pour rencontrer ses clients.

La clientèle est constituée aussi bien de particuliers que d'entreprises, de banques, d'hôpitaux, de restaurants ou d'écoles. Le prestataire aurait l'avantage d'opérer seul sur le marché dans une région mal desservie et d'attirer la clientèle du village et des villes avoisinantes avec l'introduction d'un service presque inexistant auparavant. Le développement de l'entreprise est directement lié à la croissance de la région, d'où l'importance de s'implanter à proximité d'une ville ou d'une région commerciale ou industrielle.

Pour le démarrage, l'investissement de base en équipements et besoins en fonds de roulement s'élève à environ 12 142 \$US desquels 7 142 \$US assurés à partir des fonds propres de l'investisseur et 5 000 \$US par un prêt bonifié remboursable en deux ans.

L'analyse financière du projet montre que cette entreprise est très rentable dès la 2^{ème} année ; la première année, l'investisseur ayant des difficultés à se forger une clientèle. La qualité du service offert, l'aptitude à nouer des relations, les prix promotionnels accordés ainsi que la campagne de sensibilisation adoptée assureront la réussite de l'entreprise. L'effet "bouche à oreille" serait le moyen le plus efficace permettant de promouvoir l'entreprise. Avec des projections modérées, les bénéfices escomptés s'élèvent à 7 100 \$US pour le premier exercice et passent à 10 267 \$US la deuxième année, 11 956 \$US la troisième année, 14 278 \$US la quatrième année et 14 278 \$US à la fin de la 5^{ème} année.

Dans une seconde hypothèse, les résultats escomptés sont plus pessimistes avec le développement de la concurrence. La croissance sur les 4 années étudiées ne dépassera pas les 5% et permettra de dégager des bénéfices annuels de 8 605 \$US la 2^{ème} année pour atteindre 10 741 \$US la 5^{ème} année.

La bonne gestion des moyens disponibles, le dynamisme au travail et une qualité à la hauteur des exigences de la clientèle demeurent les conditions clés de succès de l'entreprise.