



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية  
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

# Montage d'ordinateur

**Etude de faisabilité préparée par:  
Carole Zakhia, économiste.**

Mai 2001- Jal el Dib - Liban

## Table des matières

<b>Sommaire</b>	<b>3</b>
<b>1- Description du projet</b>	<b>3</b>
1-1 Description du produit ou service	
1-1-1 Description des variétés de produits ou services	
1-1-2 Evolution possible	
<b>2- Analyse du marché</b>	<b>4</b>
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	5
<b>3- Equipements et montage</b>	<b>5</b>
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 requis	
3-5 Le lieu d'implantation	
3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	6
3-7 L'approvisionnement en matières premières et en équipements	
3-7-1 Les matières premières, leurs fournisseurs et leurs coûts	
3-7-2 Les équipements, leurs fournisseurs et leurs coûts	7
3-8 Les risques de pollution	
<b>4- Marketing et techniques de vente</b>	<b>7</b>
4-1 Technique de vente	
4-2 Fixation du prix de vente	
<b>5- Etude financière</b>	<b>8</b>
5-1 Calcul du capital total à investir	
5-2 Montant de l'emprunt ILDES et montant des apports personnels	
5-3 Tableau de remboursement de l'emprunt ILDES	9
5-4 Résultats prévisionnels sur cinq ans	
5-5 Bilan prévisionnel sur cinq ans	10
5-6 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	
5-7 Calcul des points morts en valeur	
5-8 Analyse de sensibilité	11
5-9 Commentaires	13
<b>6- Facteurs clés de succès</b>	<b>13</b>
6-1 Avantages compétitifs	
6-2 Importance de l'innovation et de la qualité	
6-3 Importance de la formation	
<b>7- Conclusion</b>	<b>14</b>
Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.	

## Sommaire

Le projet sous étude, consiste en l'implantation d'un commerce pour la vente d'ordinateurs montés localement, et la vente de périphériques et d'accessoires indispensables au travail informatique. Le commerce devrait être implanté dans un bourg ou un grand village voire dans de petites villes où la population est relativement dense.

L'investissement total requis pour le démarrage est de 5 963 \$USUS financé partiellement par l'ILDES. Le montant du prêt s'élève à 3 000 \$USUS, le reste étant assuré par le propriétaire, 2 963 \$USUS.

Le marché des ordinateurs, très concurrentiel évolue rapidement. C'est pourquoi l'emprunteur devrait être continuellement informé des derniers développements technologiques afin d'être capable d'offrir les meilleurs produits et services à sa clientèle.

Dès la première année, les ventes sont estimées à trente six ordinateurs, à raison de trois unités par mois en moyenne. Les ventes du mois de décembre seront les plus importantes, environ 20 % du chiffre d'affaires annuel.

La rentabilité au cours des cinq exercices étudiés est en constante progression même si au cours des deux premières années, elle n'est pas très importante. De 2 883 \$US la première année, le profit net avant impôt passe à 6 475 \$US la deuxième année, pour atteindre 15 242 \$US à la fin de la cinquième.

La trésorerie au cours des exercices est toujours positive et en évolution, et aucun emprunt supplémentaire n'est requis. Elle commence à être significative à moyen terme, à partir de la troisième année, elle est de 3 071 \$US, ce qui assure à l'emprunteur une situation confortable.

Pour le premier exercice, le seuil de rentabilité, point mort, est de vingt deux ordinateurs, auxquels s'ajoutent les périphériques et les accessoires vendus parallèlement, soit 60 % des ventes potentielles. A ce niveau, l'emprunteur ne réalise ni pertes ni bénéfices; cette vente lui permettra de couvrir les frais fixes et les frais variables.

Notons qu'une des évolutions possibles pour ce genre de commerce est l'exploitation du réseau Internet à partir de la quatrième année. Le coût de l'équipement supplémentaire s'élèvera à 3 980 \$US et l'investisseur verra alors son profit augmenter d'environ 20 %.

Ainsi, contrairement à la plupart des cas, le projet est profitable dès la première année. A long terme, la rentabilité est très importante.

Toutefois une bonne situation exige de l'emprunteur un bon sens de responsabilité et un bon marketing.