



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

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

Traiteur

**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 Évolution possible	
2- Analyse du marché	4
2-1 Les marchés cibles	
2-2 Description du marché et des tendances	6
2-3 La concurrence	8
2-4 Les opportunités et les risques	9
3- Description des procédés de production	10
3-1 Saisonnalité	
3-2 La main-d'œuvre et possibilité de participation des membres de la famille	
3-3 Description des équipements et de leur mode d'utilisation	
3-4 L'espace de travail requis	
3-5 Le lieu d'implantation	11
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	
4- Marketing et techniques de vente	12
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	13
5- Étude financière	14
5-1 Calcul du capital total à investir : investissement en équipements et besoin en fonds de roulement	15
5-2 Montant de l'emprunt bonifié et montant des autres apports personnels	
5-3 Compte de résultat prévisionnel sur cinq ans	
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur cinq ans	17
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	
5-6 Calcul des points morts en valeur	18
6- Facteurs clés de succès	19
7- Conclusion	20

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

Sommaire

La présente étude explore la possibilité d'exploitation dans les régions de retour des déplacés d'une nouvelle entreprise de catering désireuse de se lancer sur ce marché. Le projet est une entreprise familiale de faible taille, implanté près d'une ville, avec des investissements financés par micro-crédit.

Cette société est spécialisée dans la préparation des plats cuisinés pour les réceptions et peut ultérieurement développer ses activités pour englober la livraison des plats cuisinés aux maisons et aux bureaux.

Le projet reflète les nouvelles tendances du marché de la restauration au Liban qui est en train de suivre l'évolution des marchés occidentaux en dépit des habitudes alimentaires des libanais en général. En effet, au Liban ces habitudes sont amenées à se modifier de plus en plus au fil des années et cela pour différentes raisons structurelles et sociales.

Ainsi, le rôle croissant de la femme dans l'activité économique l'éloigne de son foyer et des fourneaux et contribue à une augmentation sensible de la demande pour la restauration rapide et pour le catering.

L'entreprise bénéficie d'un environnement favorable : déjà, plusieurs restaurants, traiteurs, snacks et pizzerias implantés dans les régions de retour des déplacés cherchent à répondre à cette demande certes encore à l'état embryonnaire mais qui est appelée à se développer très rapidement.

Pour le démarrage, l'investissement de base requis en équipements et en besoins de fonds de roulement s'élève à environ 15 200 \$US desquels 8 200 \$US assurés à partir des fonds propres de l'investisseur et 7 000 \$US par un prêt bonifié remboursable en deux ans.

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. Néanmoins, à cause d'une concurrence plus ou moins développée sur ces deux marchés, la réussite d'une nouvelle société passe nécessairement par l'élaboration d'un concept bien défini et parfaitement ciblé, par la qualité du service offert, par l'aptitude à nouer des relations et par les prix promotionnels accordés. L'effet "bouche à oreille" serait le moyen le plus efficace permettant de promouvoir le traiteur.

Avec des projections modérées, les bénéfices escomptés s'élèvent à 6 300 \$US pour le premier exercice pour croître à 9 500 \$US la deuxième année, 12 400 \$US la troisième année, 14 800 \$US la quatrième année et 15 200 \$US à la fin de la cinquième année.

Dans une deuxième hypothèse considérée être pessimiste, le chiffre d'affaires est de 10% inférieur à celui du cas précédent la première année. La mauvaise gérance du traiteur, le développement de la concurrence et la mauvaise qualité des plats cuisinés vont nuire au développement de l'entreprise. La croissance est de 10% uniquement la première année, de 7% la deuxième et de 5% le reste des années. Les bénéfices escomptés sont de 4 500 \$US la première année et n'atteignent que 7 000 \$US à la fin de la cinquième année.

Même si le marché de la restauration est saturé, il existe de réelles opportunités de marché dans le domaine de l'organisation de réceptions et dans la livraison de plats cuisinés. En effet, ces deux marchés sont assez prometteurs dans les régions de retour des déplacés.