



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

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

Atelier d'argenterie

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

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du projet	3
1-1 Description du produit	
1-1-1 Description des variétés de produits	
1-1-2 Evolution possible	4
2- Analyse du marché	4
2-1 Description du marché et des tendances	
2-2 La concurrence : les producteurs et les importateurs	
2-3 Les opportunités et les risques	5
2-4 Les marchés cibles	
3- Description des procédés de production	5
3-1 Description des équipements et du processus de production	
3-2 La main-d'œuvre et possibilités de participation de membres de la famille	9
3-3 L'espace de travail requis	
3-4 Le lieu d'implantation	10
3-5 Gestion d'horaire et flexibilité du temps de travail	
3-6 L'approvisionnement en matières premières et en équipements	
3-6-1 L'approvisionnement en matières premières	
3-6-2 L'achat d'équipements	11
4- Marketing et techniques de vente	12
4-1 Techniques de vente	
4-2 Fixation du prix de vente	
5- Etude financière	13
5-1 Calcul du calcul du capital total à investir: équipements et besoin en fonds de roulement	
5-2 Montant de l'emprunt et montant des autres apports personnels	14
5-3 Résultats prévisionnels sur cinq ans	
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels des cinq ans	16
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	
5-6 Calcul des points morts en valeur	17
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Facteurs clés de succès	18
6-1 Avantage compétitifs	
6-2 Importance de l'innovation et de la qualité	19
7- Conclusion	19

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

Sommaire

Le projet porte sur le montage, dans un village libanais, d'un atelier d'argenterie spécialisé dans la production d'articles en métal argenté. L'atelier proposé est un établissement individuel dirigé par le bénéficiaire du crédit. La clientèle potentielle est composée aussi bien de commerçants que de particuliers.

L'atelier démarre avec le polissage, le dégraissage et l'argenterie des objets cuivrés. En phase ultérieure, ses activités engloberont toutes les phases de la production tels que le repoussage et le guillochage. L'emprunteur devrait faire face à une concurrence locale et régionale assez acharnée en tablant sur une différenciation au niveau de la qualité offerte et sur des prix compétitifs. L'usine travaillera pour les commerces, supermarchés et particuliers sur commande ou sous contrats de sous-traitance mais il ne vendra pas en détail sur le marché.

L'analyse financière du projet, montre que ce projet serait assez rentable si l'investisseur, connaisseur en la matière, fabrique des pièces argentées de bonne qualité. Avec un investissement de base de 10 624 \$US, les bénéfices escomptés s'élèvent à 8 000 \$US la première année, pour atteindre 20 500 \$US à la fin de la cinquième année. Ces revenus permettront à l'investisseur de vivre décemment dans une région de retour des déplacés.

Dans une seconde hypothèse, qui tient compte d'un nouvel investissement à effectuer au début de la quatrième année d'exploitation, et qui permettra d'effectuer le repoussage des produits proposés sans avoir recours à d'autres ateliers, les résultats escomptés seront d'autant plus favorables, et assureront une croissance des bénéfices de 1200 \$US la première année de son acquisition, et de 3 500 \$US par la suite, par rapport aux résultats obtenus en l'absence d'un tel investissement.