



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 de réparation automobile, tôlerie et peinture

Etude de faisabilité préparée par
Nadine Abou Khaled, économiste.

Mai 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	1
1- Description du projet	3
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché	
2-2 La concurrence	4
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les marchés cibles	
3- Description de l'offre du service	4
3-1 Les équipements et leur utilisation	
3-2 La main-d'œuvre	5
3-3 Les possibilités de participation de la famille	
3-4 L'espace de travail	
3-5 Le lieu d'implantation	6
3-6 Gestion horaire	
3-7 L'approvisionnement en équipements	
4- Les techniques de marketing	6
4-1 Techniques de marketing	
4-2 La tarification	
5- Le plan de financement	7
5-1 Investissement et crédit	
5-2 Remboursement du prêt	8
5-3 Compte de résultat prévisionnel	
5-4 Bilan prévisionnel	9
5-5 Trésorerie prévisionnelle	
5-6 Analyse du point mort	10
5-7 Analyse de sensibilité	
6- Recommandations et facteurs clés de succès	11
7- Conclusion	12

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

Sommaire

L'ouverture d'un atelier de réparation d'automobile dans un village est une entreprise rentable, surtout si l'on se base sur une augmentation du nombre des habitants dans ces villages.

L'avantage d'ouvrir un garage dans les régions de retour de déplacés repose sur de faibles coûts de location ou d'achat d'un local, ainsi que d'une main-d'œuvre meilleure marché qu'en ville. En respectant un bon niveau de qualité du travail, le rapport qualité prix d'un garage situé dans ces régions devient plus intéressant que dans les régions où les loyers et la main-d'œuvre sont chères.

En considérant que le garagiste répare 192 voitures la première année, il en résulte une marge brute de profit de 14 400 \$US qui couvre largement les frais fixes et les intérêts 5 850 \$US. Avec une augmentation de dix pour cent par an, le nombre de voitures à réparer atteint au bout de cinq ans les 281 voitures, et la marge brute de profit s'élève à 21 083 \$US

Le rapport résultat net sur chiffre d'affaires montre que l'entreprise est rentable depuis la première année. Il est égal à 30% la première année et augmente jusqu'à atteindre les 37% à la cinquième année. Ainsi, le profit du garagiste qui doit se situer autour de 33%, selon la tarification, est respecté.

Les résultats financiers d'un tel projet assure, à partir de la troisième année d'activité, un niveau moyen de vie pour une famille habitant la région. Soit un revenu annuel qui peut varier entre 12 000 \$US et 15 000 \$US. Bien entendu, ce chiffre est avancé sur la base de nos prévisions. Si le volume de travail augmente, le revenu annuel augmentera forcément.

L'analyse du point mort nous montre que l'entreprise n'est pas très risquée. Ainsi, le niveau point mort du nombre de voitures à réparer est de 94 voitures pour la première année.

Si l'on tient compte de l'hypothèse de réduction des coûts fixes en supposant que le propriétaire du garage a un local qui lui appartient et ne paie donc pas de loyer, le niveau point mort du nombre de voitures à réparer se situe entre 67 et 82 voitures par an. En annulant les dépenses de loyer, le revenu annuel sera encore plus important, et cela même à partir de la deuxième année d'activité. Le propriétaire pourra retirer 10 500 \$US à la deuxième année et stabiliser son revenu annuel à 15 000 \$US minimum à partir de la troisième année.

Cependant, le facteur clé de succès d'un tel projet repose sur la qualification et le dynamisme au travail du garagiste propriétaire. C'est là où réside les opportunités de gains.