



ÉTUDE DE FAISABILITE D'UN PROJET

- **ÉTUDE ECONOMIQUE**
- **ÉTUDE TECHNIQUE**
- **ÉTUDE FINANCIERE**

ETUDE ECONOMIQUE DU PROJET

Cette étape est fondamentale et décisive car elle vous fera représenter correctement le marché où vous allez évoluer au cours des 3 à 5 ans à venir.

1. LE SERVICE OU LE PRODUIT :

Faites apparaître les différentes caractéristiques de votre Service ou Produit, ses performances et surtout son utilisation ou utilité, autrement dit à quel (s) besoin (s) répond-il ?

2. LE MARCHE

Quel est votre marché ? Quelle est votre clientèle ?

A quels besoins comptez-vous répondre et, en conséquence, sur quel marché vous situez-vous ? (Exemple : rénovation des moteurs de moyenne puissance, entreprise de travaux d'électricité).

Pour plus de précisions, vous êtes tenus de spécifier davantage votre domaine d'activité, étant donné qu'il est utopique pour un professionnel de chercher à couvrir tous les besoins d'un marché. Cette spécialisation du projet peut aller très loin. Prenons le cas de l'électricien d'entretien : il peut choisir d'exercer son activité que dans certaines des missions qu'il est capable d'assumer, par exemple : la réparation, l'entretien et le contrôle sans l'installation et; à l'intérieur de ces différentes missions, il peut choisir de n'assurer la maintenance que de certains parcs de machines.

Seule une analyse approfondie des besoins ou du marché permettra de connaître, pour chaque métier, la clientèle potentielle et les besoins insatisfaits et donc de spécialiser de façon adéquate le projet.

Ensuite, vous devez préciser si le marché que vous visez est local (quartier, ville ...), régional (provinces), national ou même international.

QUEL TYPE DE CLIENTELE ?

Quelle est la clientèle de ce marché ? (Consommateurs individuels, collectivités, petites et moyennes entreprises, grandes entreprises ...).

Précisez ce que chaque type de clientèle représente dans le marché en pourcentage des ventes et, si possible, en nombre de clients.

Autres points importants sur la Consommation :

Indiquez et détaillez ici les points clés de votre marché sur le plan de la consommation. Exemple : saisonnalité de la demande, motivation des acheteurs... Ne raisonnez que sur le marché choisi.

CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE ET DE LA CONSOMMATION :

Avez-vous des indications précises sur la quantité et la valeur de la demande de votre marché ou celui que vous visez ? (En chiffre d'affaires ou en nombre de produits ou d'heures de service, etc.

Quelle a été l'évolution ces dernières années (3 à 4 ans) du volume demandé pour ce marché ? Quelle est son évolution prévisible ? S'agit-il d'un marché en déclin, en stagnation, ou en progression ? Quel est le taux de croissance annuel en pourcentage ? (Préciser s'il s'agit d'une croissance en volume ou en valeur).

Pour avoir ces renseignements, vous pouvez vous baser sur des statistiques fiables et disponibles (les Chambres de Commerce et d'Industrie, Préfectures, l'ODI, CMPE, OFPPT, Banque, CGEM ...).

Au cas où ces statistiques ne seraient pas disponibles, vous aurez à faire votre petite enquête sur le terrain en vous faisant assister par les organismes ci-dessus.

CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE :

CONNAISSEZ-VOUS L'OFFRE ET LA CONCURRENCE SUR VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE ?

Vous avez peu de chance d'être seul sur votre marché et de détenir un monopole. Au contraire, vous devrez prendre place parmi les entreprises déjà installées sur le secteur.

ALORS, QUI SONT VOS CONCURRENTS ?

- Combien sont-ils ?
- Quelle est leur taille ? leur capacité ?
- Qu'est ce qu'ils vendent et comment font-ils pour le vendre ?
- A quel prix le vendent-ils ?

⇒ Précisez ensuite quels sont vos 2 ou 3 principaux concurrents et indiquez pour chacun : taille et chiffre d'affaires, part de marché, caractéristiques du service ou du produit.

⇒ Comment a été satisfaite, durant les 2 ou 3 années passées, la demande et, compte tenu de la concurrence et des prévisions de l'évolution de l'offre et de la demande, dégagez la part prévisionnelle et la demande non satisfaite par l'offre prévisionnelle. C'est cette part qui représente les possibilités futures de vente de votre projet.

ÉTUDE TECHNIQUE DU PROJET

L'étape précédente a montré que le produit tient la route et que le marché existe malgré la concurrence. Pour parvenir à votre objectif de ventes (votre chiffre d'affaires), il vous faut réunir tous les moyens nécessaires.

Dans l'étude technique du projet, nous vous proposons de détailler l'ensemble des moyens en hommes, en locaux, en matériels ... qui vous sont nécessaires pour assurer la production correspondant à vos objectifs commerciaux. Ceci est particulièrement important, car l'ensemble des moyens dont vous disposez constitue pour vous, de toute manière, des frais, des dépenses, dont le total représentera l'enveloppe de l'investissement physique de votre projet.

Quel outil de production, quel local pour l'exploitation, quels moyens en personnel, quels moyens de fonctionnement sont nécessaires pour le démarrage de votre future entreprise ?

ALORS, UN CONSEIL AVANT DE DEFINIR VOS MOYENS :

Soyez souple et prudent. Inutile de se lancer dans des achats de bureaux et machines, avant même d'avoir démarré. Ils immobiliseront inutilement vos capitaux propres : être entreprenant, ce n'est pas privilégier l'improductif ; c'est investir dans les hommes, dans le commercial, dans le matériel indispensable ...

Pensez donc à des solutions pas trop chères et pratiques.

QUEL OUTIL DE PRODUCTION ?

Petite ou moyenne, votre entreprise aura besoin de matériels pour produire et vendre.

Alors, de quels matériels devez-vous disposer pour produire et vendre ?

Quel est le coût global de ces moyens et de leur implantation ?

POUR PRODUIRE :

Déterminez vos besoins en moyens matériels de production en procédant de la façon suivante :

- ⇒ Vous partirez du mode d'élaboration du produit ou du service, et vous déterminerez exactement le matériel, les équipements et l'outillage nécessaires.
- ⇒ Mais pensez également aux besoins en moyens de raccordement et d'installations particulières, aux moyens nécessaires à la gestion des stocks de matières et aux moyens en matériels pour l'administration de votre future entreprise

POUR VENDRE :

De quels moyens devrez-vous disposer pour vendre votre produit (échantillon, prototype, publicité, relations, véhicules, etc ...).

PROCEDURES DE CHOIX :

Vous devez consulter les divers fournisseurs pour chaque type de machine ou d'équipement. Parfois, vous devez faire appel à des fournisseurs installés à l'étranger. Dans ce cas, vous devez importer votre matériel ; sachez alors que le code des investissements et la loi 16/87 prévoit une exonération des droits et taxes à l'importation.

A la réception des factures, devis et prospectus techniques de chaque machine ou type d'équipement, vous comparez entre les différentes offres et vous ferez votre choix en fonction des critères suivants :

- Qualité ;
- Prix (hors taxes) ;
- Fiabilité du matériel et ses performances ;
- Possibilités d'emploi et d'entretien ;
- Service après vente ;
- Etc.

QUEL LOCAL :

Petite ou moyenne, votre future entreprise aura également besoin de se loger. Alors, avez-vous besoin d'acheter ou de louer un local ?

- Quel est son coût global ?
- Où faut-il vous installer ?
- Quelle est sa superficie ?
- Comment faire l'analyse de votre implantation ?

POUR REPONDRE A CES QUESTIONS, IL FAUT :

- Rechercher la localisation la plus favorable à l'exploitation de votre entreprise ...
- Choisir votre local en fonction de votre activité, de l'étude de marché et de la dimension de l'outil de production.
- Chiffrer la charge financière de votre installation...

QUEL MOYEN EN PERSONNEL ?

Votre entreprise ne peut fonctionner qu'avec et par des hommes.

Alors, construisez votre « équipe » de sorte que toutes les tâches à réaliser puissent être réparties sans en oublier : serez-vous seul, avec d'autres associés ou aurez-vous des salariés ? Combien ? A partir de quelle date ? Quelles seront leurs tâches ? Fabrication ? Vente ? Gestion ? Quelles seront votre rémunération et celle des autres ? Que pourriez-vous sous-traiter à l'extérieur ? (Cela pourrait alléger vos charges).

VOTRE ROLE : OPTIMISER L'INVESTISSEMENT

Au terme de cette démarche et, compte tenu de votre programme d'investissement, vous calculerez le volume de production maximal possible de votre projet qui doit être cohérent.

En cas de discordance, vous limiterez vos investissements à l'indispensable, sinon il faut les rentabiliser en trouvant d'autres débouchés commerciaux.

L 'étude financière permet à tout entrepreneur de savoir si le projet envisagé peut sécréter des bénéfices suffisants à même de rémunérer suffisamment le capital investi et de rembourser les dettes contractées.

Il appartient à tout entrepreneur de faire une évaluation de son programme d'investissement et de faire des projections avec le maximum de prudence possible afin d'examiner la faisabilité de son projet.

Le présent «canevas», qui ne prétend pas à l'exhaustivité, est une méthode d'évaluation qui vous permettra de porter une réponse à la question de savoir si votre projet sera-t-il rentable ou non.

Il est remis à titre d'information et ne prétend aucunement remplacer les documents établis à cet effet par les différents établissements bancaires.

Il va sans dire que son contenu (essentiellement l'exploitation prévisionnelle) sera modifié en fonction des données propres à la nature d'activité de chaque affaire.

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude économique vous a permis de connaître quelles sont les possibilités futures de vente de votre projet, l'étude technique vous a permis de savoir quel est votre outil de production ou de travail et comment vous allez l'utiliser, la dernière étape avant de vous prononcer sur l'intérêt de votre projet est celle qui concerne l'étude financière qui vous permettra de voir si votre activité vous laissera des bénéfices.

En effet, s'il est intéressant de produire et de vendre, il est indispensable de dégager suffisamment de bénéfices sinon le projet ne pourra pas continuer à exister.

La première des choses à faire est de décider, en fonction des résultats de l'étude économique, de l'outil de production ou de travail et des choix que vous faites pour la commercialisation de votre produit ou service, et des difficultés que vous risquez de rencontrer, de l'évolution de la production effective, en effet, en raison de démarrage de votre projet et du fait que vous ne connaissez pas encore bien le marché et que vous même et votre personnel n'êtes pas encore habitués aux machines et installations, il est nécessaire de ne prévoir comme production effective que 40 ou 50% de votre capacité de production à faire évoluer légèrement d'année en année pour se limiter à 80 ou 90% de la capacité (pannes, entretien, etc. .)

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES PREVISIONNELLES :

Connaissant votre production prévisionnelle et les différents coûts d'achats de matières et de charges (étude technique) calculons le compte de produits et charges prévisionnelles (sur 3 ans).

1. CHIFFRES D'AFFAIRES (C.A) :

C'est le montant (hors taxes) de vos ventes pour les prochaines années. Pour le calculer, il suffit de multiplier le prix de vente unitaire (HT et qui sera gardé constant sur les trois années) par la quantité produite annuellement.

2. ACHATS

Connaissant la composition de votre produit ou service et des coûts d'achat de chaque matière et les quantités nécessaires pour réaliser la production prévue, le calcul des achats se fait par une opération de multiplication des éléments ci-dessus.

3. FRAIS DE PERSONNEL (F.P.)

Dans l'étude technique, vous avez déterminé l'effectif que vous allez utiliser dans votre projet ainsi que son évolution au cours des trois années à venir, et vous avez aussi fixé les salaires que vous comptez attribuer à vos agents. Par la multiplication de chaque salaire annuel (12 mois) par le nombre d'agents correspondant et en ajoutant au total des

résultats obtenus, des charges sociales (CNSS, Assurances, etc. ...) de l'ordre de 20% vous aurez calculé les F.P.

4. AUTRES CHARGES EXTERNES :

- Etant locataire, vous payez pour votre local un loyer annuel de tant.
- Avec l'utilisation de votre outil de production ou de travail, vous allez consommer de l'eau de l'électricité (voir étude technique) qui nécessitera une dépense à calculer.
- Votre matériel aura besoin d'entretien qui coûtera une somme d'argent à calculer.
- Il faudra penser à assurer votre projet contre l'incendie, le vol, etc.... d'où une dépense à estimer.
- Pour tenir votre comptabilité, vous aurez besoin d'une fiduciaire qui vous fera payer ses services à évaluer.
- TRANSPORT & DEPLACEMENT :
Pour chercher les matières premières ou pour livrer ses produits, pour transporter éventuellement son personnel, le projet payera des frais de transport qu'il faut estimer entre 2 et 5 % du C.A. en fonction de la nature du projet.
- FRAIS DIVERS DE GESTION : Là aussi une estimation entre 1 et 3 % du C.A. est à faire pour faire face aux frais de téléphone, publicité, etc. ...

5. IMPOTS ET TAXES (I & T)

A évaluer en fonction de la valeur locative de votre local et de votre investissement.

6. FRAIS FINANCIERS (F.F.) :

Le projet pourrait disposer de deux genres de crédits :

- **Des crédits court terme** : qui servent pour participer dans le financement des Besoins en Fonds de Roulement (BFR) et qui sont la facilité de caisse, l'escompte, le crédit de campagne, etc....
Leur taux étant connu le calcul de ces frais financiers, est simple
- **Des crédits moyens ou long terme** : qui servent pour participer dans le financement de l'investissement.

En fonction de la durée de remboursement et connaissant les taux de ces crédits, ces frais financiers sont calculés.

7. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS :

Pour faire supporter à chaque année d'exploitation une part de l'investissement initial, une somme d'argent est déduite des résultats sans pour autant qu'elle représente une sortie d'argent de l'entreprise. Cette déduction a un avantage important en ce sens qu'elle réduit le résultat sur lequel sera calculé le montant de l'impôt à payer (IR ou Impôt sur les Sociétés IS).

C'est pour cette raison que les montants à déduire sont réglementés par l'administration fiscale et calculés annuellement sur la dépense investie.

- | | |
|--|-----------|
| • Les aménagements | 10% |
| • Le matériel lourd | 10% |
| • Le matériel léger, matériel de transport | 20 à 25 % |

- Les frais d'établissement 25 %

8. RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (RBE)

Pour le calculer, il suffit de faire l'opération suivante :

$$\text{Chiffre d'affaires} - \text{Achats} - \text{Total des charges d'exploitation} - \text{Amortissement} = \text{RBE}$$

9. IMPOTS A PAYER :

Suivant l'implantation choisie par le promoteur, la forme de son entreprise et de la réglementation en vigueur, le jeune promoteur peut bénéficier des exonérations éventuelles accordées par les différents codes. En tout état de cause, il aura à payer l'Impôt sur les Sociétés (I.S) : 30% du bénéfice réalisé ou l'Impôt sur le Revenu (I.R.) dont les taux actuellement varie entre 12 et 40% .

10. RESULTAT NET :

Pour le calcul, il suffit de soustraire du RBE les sommes calculées pour l'impôt.

C'est le bénéfice (ou la perte) enregistré par le projet au cours de chaque exercice.

11. AUTOFINANCEMENT (CASH – FLOW) :

Comme nous l'avons dit plus haut, les amortissements n'étant pas une charge réelle de l'exercice qui a nécessité une sortie d'argent, le projet aura en réalité dégagé le résultat net plus les amortissements qui est appelé autofinancement ou Cash-Flow. Et c'est ce cash-flow qui devra servir pour :

- Rembourser les crédits d'investissement ;
- Financer l'accroissement des Besoins en Fonds de Roulement (BFR) ;
- Vous rémunérer convenablement en vous permettant de faire des économies pour d'éventuelles extensions d'investissement.

12. CALCUL DES BESOINS EN FOND DE ROULEMENT :

Pour fonctionner, chaque entreprise a besoin :

- a) d'un stock de matières premières pour avoir une production régulière et pour se protéger contre tous les incidents extérieurs qui peuvent arriver. Il est calculé par rapport aux achats annuels de l'entreprise, soit 15 jours, 1,2 ou 3 mois.
- b) de stock de produits finis pour que ses livraisons à sa clientèle soient régulières sans subir les conséquences de difficultés intérieures qui peuvent arriver (panne machine, grève, etc...), il est calculé par rapport aux ventes de l'entreprise soit, là encore, 15 jours, 1 ou 2 mois.
- c) de vendre dans certains cas en accordant à sa clientèle des délais pour la payer. Elle fera donc crédit à ses clients d'une partie ou de la totalité de son chiffre d'affaires sur une période de 15 jours, 1 mois ou même 2 mois.

Est calculé donc par rapport au C.A.

- d) d'une somme d'argent suffisante (1 mois) pour payer son personnel, ses fournisseurs d'électricité, eau et petites dépenses, le transport, téléphone, etc. ...

Est calculée en divisant par 12 la somme des charges d'exploitation (3 + 4 + 5 + 6 + 7).

Par ailleurs, l'entreprise pourra éventuellement disposer de la part de ses fournisseurs de matières premières de crédits sur 1 ou 2 mois. Ils sont donc calculés par rapport aux achats annuels.

Pour déterminer le BFR de chaque exercice, il suffira donc de faire la somme des montants calculés en a, b, c et d et d'en soustraire le crédit fournisseur éventuel.

Le résultat est le BFR de démarrage et l'accroissement de ce résultat d'une année à l'autre est le BFR additionnel qui devra être financé (en grande partie) entre autre par l'autofinancement en cash-flow.

Vous êtes donc maintenant en possession des résultats chiffrés de votre étude globale du projet et vous savez combien vous allez pouvoir vendre à l'avenir, vous savez comment et avec quoi vous pouvez fabriquer ce que vous voulez vendre, et vous savez que votre travail sera récompensé correctement puisque les résultats financiers vous permettront de rembourser vos dettes, de faire des bénéfices qui serviront à l'accroissement de votre activité et de vivre convenablement.

C'est à ce moment là que vous devez vous mettre à la recherche du financement (l'argent) de votre projet.