

Canevas de l'étude de faisabilité

Comment évaluer un projet ?

Créer de nouvelles richesses, satisfaire les besoins de consommation et d'équipement et créer de l'emploi dépend systématiquement de la promotion de l'investissement et au développement de la dynamique de l'entreprise.

Pour y contribuer, des mesures d'encouragement ont été mises en place et d'autres sont en cours d'élaboration ayant pour objectif la simplification des procédures.

Lancer un projet d'investissement et s'assurer qu'il ait ses chances de réussite rend indispensable l'évaluation préalable du projet (étude de faisabilité).

Trois étapes sont à aborder :

1. L'Etude Economique du projet

Cette étape de l'étude de votre projet est fondamentale et ce pour deux raisons :

D'une part, elle vous sera un outil pour convaincre les éventuels bailleurs de fonds que le produit ou le service de votre entreprise bénéficie d'un marché substantiel,

D'autre part, elle vous permettra de répondre aux 3 questions suivantes :

- Quelle est l'étendue du marché pour les produits ou services que vous allez vendre ?
- Quelle est son expansion probable ?
- Dans quelle mesure pouvez-vous vous assurer le contrôle d'une partie du marché ?

Concrètement, cela revient :

- à voir si le créneau de marché où vous allez exercer est porteur, déficitaire ou bouché. Autrement dit, s'agit-il d'un marché en croissance, en déclin ou en voie de saturation ?
- à indiquer quel type de clientèle est susceptible d'acheter votre produit ou votre service
- à dresser la liste des clients éventuels qui sont intéressés par votre produit ou service,

- à estimer votre chiffre d'affaire prévisionnel des 5 années à venir, en fonction des forces et faiblesses de votre produit, des opportunités et menaces du marché et des bons de commandes (récapitule vos estimations du chiffre d'affaire (CA) dans le tableau suivant):

CLIENT	QTE ESTIMEE	PRIX UNITAIRE	C.A PREVISIONNEL (QTE VENDUE * PX UNTAIRE)
1			
2			
3			
:			
:			
n			
TOTAL C.A ESTIME			

- à estimer le chiffre d'affaire qui peut être réaliser au travail de sous-traitance que vous pouvez réaliser avec des entreprises locales (Voir tableau suivant) :

ENTREPRISE DONNEUSES D'OUVRAGES	ACTIVITE	POSSIBILITE DE SOUS- TRAITANCE : COMBIEN ?
1		
2		
3		
:		
etc		
TOTAL C.A A SOUS-TRAITER		

- A voir les fluctuations des ventes de vos produits dans le marché au cours des 5 dernières années et de quelle façon fluctueront-elles au cours des 5 prochaines années.
- A vérifier l'existence et l'importance des concurrents (qui offrent le même type de produit) : leur nombre, leur taille, les prix pratiqués, leurs parts de marché et leur capacité de production.
- A résumer les atouts de votre produit face à la concurrence actuelle.

CONCLUSION :

Les informations que vous obtiendrez conditionneront la poursuite ou non de l'évaluation. En effet, si elles sont positives, cela devra conduire vers la seconde étape (l'étude technique). Si par contre elles sont négatives, il vous faut :

- Soit modifier un ou plusieurs des paramètres retenus (qualité, prix, promotion.....)
- Soit que le projet n'est pas intéressant sur le plan commercial (marché qualifié de non porteur) abandonner le projet.

2. L'Etude Technique

Cette partie de l'étude enseigne sur les dimensions de votre projet en termes d'implantation, d'outils de production et de moyens humains de l'entreprise.

Pratiquement, cela revient à :

- Bien choisir le lieu de votre local d'exploitation
- Réunir les données sur le local :

Surface, adresse, mode d'acquisition (propriété ou location) et son coût global.

- A évaluer sur la base de devis ou de factures pro forma, le coût du matériel sans oublier le coût d'installation.
- A identifier vos moyens en personnel : leur nombre, leur qualification, leurs fonctions et leur rémunération (récapitulez ces informations dans le tableau suivant) :

FONCTION / POSTE	NOMBRE	QUALIFICATION

3. Etude Financière

Cette étude permet de savoir si le projet envisagé peut secréter des bénéfices suffisants pour rembourser les dettes contractées et rémunérer suffisamment le capital investi.

Il s'agit précisément d'établir un Compte d'Exploitation Prévisionnelle sur 5 ans.

1. Chiffre d'affaire (CA) :

C'est le montant (hors taxe) de vos ventes de produits ou de services.

CA PREVISIONNEL = PRIX * QUANTITE

2. Achats :

Déterminer le coût d'achat de matières premières nécessaires à la fabrication de vos produits ou services.

3. Charges d'exploitation :

A/ Frais de personnel :

Salaire annuel + charges sociales (20% du salaire brut)

B/ Impôts et taxes :

La taxe urbaine et la taxe d'édilité sont évaluées sur la base de la valeur locative.

Calcul de la taxe d'édilité

1^{er} cas : location,

- assiette d'imposition : montant du loyer
- taux : 10%

2^{ème} cas : mise à la disposition de tiers à titre gratuit,

- assiette : valeur locative = moyenne des loyers pratiqués pour les habitations similaires situées dans le même quartier
- taux : 10%

3^{ème} cas : biens affectés par les propriétaires à leur activité professionnelle,

- assiette : valeur locative,
- Calcul de la valeur locative : appliquer au prix de revient les taux suivants :
3% pour les terrains
4% pour les constructions et agencements
4% pour les machines et appareils

Sommez les résultats, appliquer un taux de 10% et vous aurez la taxe à payer.

C/ Travaux, fournitures et services extérieurs (TFSE)

Désignation	Année1	A2	A 3	A4	A5
Loyer					
Eau					
Electricité					
Entretien					
Assurances					
Honoraires					

--	--	--	--	--	--

Les TFSE sont généralement estimés : 1 à 3 % du CA.

D/ Transport et déplacement

Désignation	Année1	A2	A3	A4	A5
Transport du personnel					
Transport de marchandises					
Transport de matières premières					

Les frais de transport et déplacement sont estimés : 2 à 5% du CA.

E / Frais divers de gestion (FDG)

Désignation	Année1	A2 A3	A4	A5
Téléphone				
Publicité				
Fournitures de bureau				
Les FDG sont estimés de 1 à 3% du CA				

F / Frais financiers

cas : crédit jeunes promoteurs

- Part de crédit financée par l'Etat :
tx : 7% différé : 2 ans
- part de crédit financé par la banque :
tx : 9% différé : 1 à 2 ans

Cas : crédit moyen terme réescomptable /PME

Taux : 12 % différé : 1 à 2 ans

4. les amortissements

Désignation	tx (%)	A1	A2	A3	A4	A5
Construction	5					
Aménagement		10				
Matériel lourd		10				
Matériel transport	20-25					
Frais établissement	25-35					

5. Résultat bruts d'exploitation (RBE) :

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

$$\text{RBE} = \text{CA} - \text{ACHATS} - \text{TOT.CH.EXPL.} - \text{AMT.}$$

CH.EXPL. : CHARGES D'EXPLOITATION

AMT. : AMORTISSEMENT

6. Impôts à payer

Impôt sur les sociétés (IS) ou Impôt Général sur le Revenu (IGR)

7. Résultat net (RN)

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

$\text{RN (bénéfice ou perte)} = \text{RBE} - \text{impôts}$
--

8. Autofinancement (Cash-Flow)

les amortissements n'étant pas une charge réelle de l'exercice, le projet aura en réalité dégagé :

$$\text{CASH FLOW} = \text{RESULTAT NET} + \text{AMORTISSEMENTS}$$

C'est ce cash-flow qui devra servir pour :

- Rembourser les crédits d'investissement,
- Financer l'accroissement des BFR,
- Vous rémunérer convenablement

9. Besoins en fond de roulement (BFR)

Les besoins en fond de roulement correspondent aux besoins de financement nés du cycle d'exploitation qui représente l'ensemble des opérations de l'entreprise.

Ces besoins sont dus aux décalages entre les besoins d'exploitation (achat, ventes recouvrement de créances.....etc) et les ressources d'exploitation (dette, acomptes reçus sur commande,etc).

En somme, le besoin en fond de roulement est égal à la différence entre les besoins d'exploitation et les ressources d'exploitation.

A/ Les besoins d'exploitation :

Sont évalués à partir des éléments suivants :

- Du stock de matières premières nécessaires pour avoir une production régulière. Il est calculé par rapport au total des achats annuels de l'entreprise, soit 15 jours, 1 mois ou 3 mois.
- Du stock de produits finis pour assurer une livraison permanente aux clients. Il est calculé par rapport aux ventes de l'entreprise soit, 15 jours, 1 ou 2 mois.
- Des crédits aux clients sur une période de 15 jours, 1 mois ou 2 mois.
- D'une somme d'argent suffisante (1 mois/total des charges d'exploitation) pour payer son personnel, électricité, eau, transport, téléphone, etc.

B/ Les ressources d'exploitation :

Sont évaluées à partir des avances et acomptes reçus sur commandes en cours, des dettes d'exploitation, ...etc.

Les fournisseurs peuvent notamment vous accorder sur les achats que vous effectuez auprès d'eux des crédits de 1 à 2 mois.

Ces crédits sont calculés par rapport au total des achats annuels.

10. Rentabilité

$$\text{RENTABILITE} = \text{CASH FLOW} / \text{CHIFFRE D'AFFAIRE}$$

ANNEXE : COMPTE PREVISIONNEL D'EXPLOITATION

Désignation	A1	A2	A3	A4	A5
A. CHIFFRE D'AFFAIRE					
B. ACHATS					
C. CHARGES D'EXPLOITATION					
.....Frais de personnel					
.....Impôts et taxes					
.....T.F.S.E					
.....Frais divers de gestion					
D. FRAIS FINANCIERS					
E.DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS					
F.RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION F=A-B-C-D-E					
G.IMPOTS					
H.RESULTAT NET H=F-G					
I.CASH FLOW I+H+E					
K.RATIO DE RENTABILITE K=I/A					

Identité du promoteur :

Nom et prénom :

Adresse :

Tel : Fax :

Courriel :

Formation et expérience :

Type de projet :

Création Extension Rénovation Modernisation

Forme juridique :

I- ETUDE ECONOMIQUE

* Description du produit ou service :

.....
.....
.....

* Marché :

- Client : (type de clientèle visée et sa localisation)

.....
.....
.....

- Concurrence : (quels sont les concurrents ? leurs produits, leurs prix, leurs points forts et points faibles ?)

.....
.....
.....

- Environnement général du marché : (quels sont les acteurs influents sur le marché : institutions publiques, associations professionnels.... ?)

.....
.....
.....

* Politique de prix :

.....
.....

II- ETUDE TECHNIQUE

* **Outil de production** : (matériel et machine que vous devez disposer pour produire et vendre)

Matériel	Coût en DH	Implantation
Coût global		

* Personnel :

Poste	Profil	Rémunération	Nombre

--	--	--	--

* **Local** : (acquisition ou location ? son coût global, sa superficie, lieu de son installation ?

.....

III- ETUDE FINANCIERE

1-Chiffre d'affaires prévisionnel : (prévision des ventes par produit)

Vente par produits

Total vente (CA hors taxe)

2- Achats (HT)

- Matière première
- Produits intermédiaires
-

3- Charges d'exploitation :

- Frais du personnel (masse salariale + ch. Sociales)
- Impôt et taxe (patente, Elidité, urbaine)
- Loyer
- Honoraires
- Entretien
- Transport
- Frais de gestion
- Publicité

4- Frais financier :

Frais financiers CT

Frais financiers M<

5- Amortissements sur immobilisations :

6- Résultat avant impôt = (1-(2+3+4+5))

7- IS ou IGR = (6x35%)

8- Résultat net : (6-7)

9- Cash flow= (8+5)