

## VOTRE IDÉE DE PROJET EST-ELLE RÉALISABLE ?



Normalement, pour étudier la faisabilité d'un projet d'entreprise, il est fortement conseillé de conduire une étude de marché en bonne et due forme. Cependant, il existe aussi de techniques plus rapides pour évaluer la faisabilité de votre projet d'entreprise. Dans cette section, les SAE vous proposent sept étapes pour évaluer la faisabilité de votre projet d'entreprise. "

### 7 étapes pour mesurer la viabilité de votre projet d'entreprise :

Avertissement préalable : Cet outil n'a pas la vocation de se substituer à une étude de marché en bonne et due forme réalisée sur le terrain. Son utilisation doit se faire au tout début de votre démarche de création d'entreprise, juste après avoir défini votre idée et réfléchi à vos motivations et qu'un lieu d'implémentation semble vous intéresser. Son objectif est de vous permettre d'analyser rapidement si votre projet est réaliste et lorsque les données relatives à votre

projet d'entreprises ne sont pas disponibles au Ministère du Commerce et de l'Industrie. De plus, vous êtes invités à consulter d'autres sources de documentation (CCIH, IHSI, CFI, DGI, AGD, ...). L'important est de bien comprendre l'esprit de cette démarche et de vous l'approprier.

### Les étapes

#### 1. Déterminer votre point mort personnel

Il s'agit de calculer en gros votre budget familial incompressible:

- Dépenses de logement (loyer, chauffage, eau-électricité-gaz) ;
- Dépenses de nourriture et d'habillement ;
- Entretien du véhicule, frais de transport (carburant, abonnement,...) ;
- Remboursements de crédits et autres engagements financiers; assurances; épargne pécuniaire minimale,...)

**Conseil:** Pour effectuer ce calcul, listez toutes vos dépenses avec votre conjoint(e) afin d'éviter d'en omettre

#### 2. Connaître la rentabilité moyenne de l'activité envisagée

De nombreuses sources (syndicats professionnels, revues spécialisées,...) peuvent vous apporter des informations sur la rentabilité de votre future activité. Vous devez repérer deux éléments importants : le chiffre d'affaires (le total annuel des ventes et prestations) et le résultat courant (le bénéfice).

Les SAE mettent à votre disposition un fichier Excel pour le calcul de ces indicateurs que vous pouvez télécharger à partir du site internet du Ministère du Commerce et de l'Industrie: [www.mci.gouv.ht](http://www.mci.gouv.ht)



### 3. Connaître la part marché relevant de votre future activité %

Sur le site de l'IHSI, vous trouverez des données utiles sur les dépenses annuelles des ménages, et sur la population d'Haïti par département et commune. Vous pouvez utiliser ces données pour connaître le nombre de personnes qui vivent dans la zone d'implantation de votre activité et déterminer ainsi la part de marché que vous pouvez acquérir en tenant compte de vos concurrents.

*Conseil: les résultats du recensement des entreprises haïtiennes conduit par le Ministère du Commerce et de l'Industrie vous permettront d'avoir une idée du nombre d'entreprises dans votre zone d'implantation qui offrent déjà les services que vous comptez offrir.*

### 4. Analyser rapidement les données concernant la population locale concernée par votre zone d'implantation

Toujours sur le site de l'IHSI ([www.ihsi.ht](http://www.ihsi.ht)), vous pourrez découvrir les données du recensement de la population et de l'Enquête sur les Conditions de Vie en Haïti (EVCH), analyser la composition et les spécificités liées à votre zone d'implantation

### 5. Appréhender rapidement la situation concurrentielle

Pour avoir une idée rapide de la concurrence directe ou indirecte, il convient de procéder à un inventaire des entreprises et des services disponibles dans la zone d'implantation ou de couverture. Si possible, il serait intéressant de connaître la technologie utilisée par vos potentiels concurrents.

### 6. Prendre en compte la part de marché constatée dans l'activité

Quelle que soit votre activité, il sera nécessaire de connaître avant de vous installer :

- ⊙ Comment vos futurs clients dépensent leur budget ;
- ⊙ Comment vos concurrents se partagent le marché .

A cette étape du pré-diagnostic, vous n'obtiendrez pas d'information précise en ligne sur la répartition des parts de marché au niveau local. Par contre, le rapport de l'Enquête sur les Conditions de Vie en Haïti (EVCH) peut vous être utile.

*Conseil: Toute personne désireuse d'informations plus précises sur le marché local ciblé, peut interroger le SAE dans son département géographique ou la Chambre de Commerce et d'industrie départementale. Il faut souligner que certaines chambres de commerce et d'industrie possèdent des observatoires économiques.*

**7. Utiliser le résultat de vos recherches pour mesurer la viabilité** Cette septième étape utilise les informations récoltées lors de vos différentes recherches. Elle consiste à calculer le nombre de clients nécessaires pour faire vivre votre entreprise sur le lieu ciblé. Ce calcul est détaillé dans l'exemple ci-après,

Il est ici rappelé que ce pré-diagnostic ne remplace en rien une étude de marché réalisée sur le terrain et une étude financière fine. Simplement, le résultat apporté par cet outil vous permettra, soit de :

- ⊙ Continuer vos recherches sur le terrain en rencontrant les acteurs
- ⊙ économiques locaux (élus, chefs d'entreprise, experts,...)
- ⊙ Modifier votre projet et reprendre ensuite l'ensemble des étapes de ce pré-diagnostic,
- ⊙ Envisager l'étude d'un autre lieu d'installation.

**Conseil:** La distance entre le lieu de votre domicile actuel et le territoire ciblé par vos recherches peuvent être un inconvénient. Il est donc conseillé, pour appuyer votre décision, de résider quelques jours dans la commune visée par votre analyse et si possible à différents moments de l'année (basse et haute saison par exemple).

## SIMULATION

Projet : "Epicierie générale Sillo" Lieu : Sillo, Delmas 33, Delmas, Haïti Motivations personnelles : « retour aux sources » et risque d'un licenciement

### 1. Calcul du point mort personnel

Besoin incompressible de revenus : 1350 \$ HT x 12 mois = 16 200 \$ HT

### 2. Calcul de la rentabilité moyenne de l'activité envisagée

Chiffres 2006 de l'activité : Commerce de détail alimentaire « alimentation générale » Chiffre d'affaires moyen : 88 003 \$ HT  
 Résultat courant : 8 995 \$HT Taux de rentabilité ou résultat courant en % :  $(8995 : 88003) * 100 = 10,60 \%$   
 Chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre le revenu annuel de 16 200 \$HT :  $16\ 200 : 0,106 = 152\ 830 \text{ \$ HT}$

### 3. Consommation moyenne par ménage en produits alimentaires

Dépense annuelle en produits alimentaires par ménage en zone rurale (IHSI) : 4 678 \$ HT

### 4. Analyse rapide des données concernant la population locale

Nombre d'habitants : 394      Nombre de ménages : 167

### 5. Situation concurrentielle

Alors que le recensement des entreprises haïtiennes organisé par le Ministère du Commerce et de l'Industrie en 2013 indique la présence de deux épiceries et huit restaurants, une enquête sur le terrain a démontré que l'une des épiceries a fermé et 3 autres restaurants se sont ouverts actuellement. La population de Sillo a significativement augmenté et l'épicerie Bon Berger n'arrive pas à répondre à la demande de la population et des restaurants de la zone. Les habitants de Sillo sont obligés de se rendre à Gérald Bataille ou à Delmas 32 pour s'approvisionner. La concurrence existe dans les zones environnantes et est considérable avec un acteur comme le Delimart. Cependant, il est possible d'offrir un service de proximité aux habitants de Sillo.

### 6. Part de marché constatée dans l'activité

La Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Ouest annonce un taux de part de marché de 8,6% pour les petites entreprises d'alimentation générale et un taux de 9,5 % pour les petites entreprises pour l'ensemble des produits. Par simplification, il a été retenu dans le calcul un taux arrondi de 10 %.

#### Résultat :

Pour atteindre le chiffre d'affaires de 152 830 \$HT annuel, le commerce doit compter sur les achats réguliers de 327 ménages !  $152\ 830 \text{ \$ HT} / (4\ 678 \text{ \$ HT} \times 10 \%) = 327$

Rappel : zone de Sillo réunit simplement 167 ménages.

#### Conclusion :

L'objectif du chiffre d'affaire à atteindre semble difficilement réalisable sur la simple zone étudiée. Il faut envisager :

- ⊙ Soit, de modifier le projet (changer d'activité, étendre la zone en attirant les clients, revoir son point mort personnel, penser à une double activité, ...)
- ⊙ Soit, d'étudier une autre zone d'installation.

# GLOSSAIRE

“VOTRE IDÉE DE PROJET EST-ELLE RÉALISABLE ?” / “ES SU IDEA DE PROYECTO REALIZABLE?”

**Faisabilité:** viabilidad, factibilidad.

**Entreprise:** empresa, compañía.

**Marché:** mercado.

**Due:** debido/a.

**Avertissement:** advertencia, recomendación, consejo.

**Préalable:** previo.

**Outil:** herramienta, instrumento.

**Démarche:** procedimiento, proceso.

**Donnée:** dato, información.

**Source:** fuente, referencia.

**Budget:** presupuesto, fondos.

**Incompressible:** irreductible, incompresible.

**Dépense:** gasto, consumo.

**Logement:** vivienda, alojamiento.

**Loyer:** alquiler, arrendamiento.

**Chauffage:** calefacción.

**Nourriture:** alimento, comida.

**Habillement:** vestimenta.

**Entretien:** mantenimiento.

**Frais:** gastos, costo.

**Carburant:** combustible, carburante.

**Remboursement:** reembolso.

**Engagement:** compromiso.

**Assurance:** seguro, aseguradora.

**Épargne:** ahorro.

**Pécuniaire:** financiero, pecuniario.

**Moyenne:** promedio, media.

**Envisagé:** previsto, propuesto.

**Chiffre d'affaire:** volumen de negocios.

**Courant:** habitual, ordinario, corriente.

**Fichier:** archivo, fichero.

**Commune:** municipio, distrito.

**Compétiteur:** competidor, contrincante.

**Conseil:** consejo, recomendación.

**Recensement:** censo.

**Implantation:** implantación, fundación, asentamiento.

**Enquête:** encuesta, sondeo.

**Appréhender:** entender, comprender.

**Concurrentiel:** competitivo.

**Ciblé:** blanco, objetivo.

**Recherche:** investigación.

**Chefs d'entreprise:** líderes / dirigentes empresariales.

**Envisager:** considerar, tener en cuenta, contemplar.

**Epicerie:** tienda de comestibles / abarrotes.

**Licenciement:** despido.

**Approvisionner:** suministrar, abastecer.

**Environnant:** cercano, próximo.