



# GUIDE METHODOLOGIQUE : ELABORER SON BUSINESS PLAN

*Cabinet Alliances  
Développement  
Touristique*

# SOMMAIRE

---



Introduction	3
1. Définition d'un hébergement insolite.....	4
2. Evaluation du chiffre d'affaires.....	6
3. Evaluation des charges .....	11
4. Evaluation des investissements .....	15
5. Montage financier .....	18
Le montage financier.....	18
Calcul des charges financières : simulation d'emprunt et amortissements .....	19
6. Indicateurs de faisabilité et de performance économique	20
7. Nos conseils .....	23

# INTRODUCTION

---

Le secteur de l'hébergement insolite en France connaît un développement exponentiel depuis 2002 de son offre avec une diversité de modules et de gammes de confort.

Parallèlement la concurrence s'intensifie et se diversifie avec des offres tarifaires dynamiques et très entendues. Ce phénomène qui représente près de 1 000 sites en France pour plus de 3 600 modules permet d'envisager une véritable structuration en tant que filière touristique.

Ce succès s'explique à la fois par des tendances conjoncturelles qui incitent les porteurs de projet à revenir à la campagne ; mais également la forte demande des clientèles à la recherche d'un cadre de ressourcement et de détente avec des expériences clients à forte valeur ajoutée.

Ainsi les différentes générations de constructeurs ont su innover tant sur l'originalité des habitats ; qu'il s'agisse de cabanes (perchés, flottantes, semi-enterrées ou sur pilotis), de bulles, tipis, dômes ou yourtes ; que sur la mise en scène et l'intégration d'éléments de confort tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

Ces évolutions ont permis d'élargir la gamme d'offres et de services avec des solutions à prix réduits (moins de 100€) jusqu'à des offres haut de gamme entre 240 à 350€. Ainsi l'expérience d'hébergement insolite se décline pour tous les publics désormais.

Passionnés par ce phénomène, l'équipe du Cabinet Alliances a mis en œuvre un observatoire de la fréquentation depuis 2012 et recensé l'évolution de l'offre en France métropolitaine entre 2011 et 2019.

Ces données nous ont permis de constater des niveaux de performances très variables pour lesquels nous avons identifiés les bonnes pratiques et les erreurs à éviter.

Nous identifions ainsi les points incontournables du porteur de projet :

- Le choix et la validation du site avec ses potentialités d'implantation et ses contraintes d'urbanisme,
- La définition d'un concept et d'un positionnement identitaire qui influe sur l'attractivité et la rentabilité,
- Les caractéristiques du fonctionnement et le « business model » pour l'exploitation,
- Le montage financier qui peut comprendre plusieurs phases de développement et qui permet de rechercher des partenaires publics et privés.

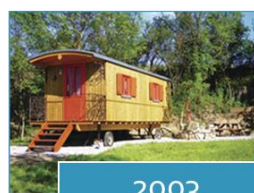
Nos propositions d'accompagnement répondent aux besoins spécifiques de chacune de ces étapes

## 1. DEFINITION D'UN HEBERGEMENT INSOLITE

### L'insolite est une tendance touristique forte mais comment la définir ?

Les hébergements insolites se caractérisent par des formes d'hébergements originales et parfaitement intégrées dans le milieu naturel. Ce type d'implantation favorise le respect de l'intimité « être seul au monde » ce qui signifie que les modules (familles et / ou groupes) sont éloignés pour préserver les utilisateurs des contraintes de co-visibilité et de bruit.

Le terme « d'hébergement insolite » est néanmoins utilisé dans d'autres cadres notamment les campings qui mettent en avant l'innovation sans pouvoir véritablement mettre en œuvre les principes d'intimité et de calme.



## **Cabinet Alliances – Développement Touristique**

*Guide méthodologique : Elaborer son business plan*

**Le business plan est l'ultime étape qui définit la faisabilité du projet et vous permet de prendre des décisions.**

**Son élaboration est conçue pour comparer différentes idées de positionnement et hypothèses sur l'ampleur d'investissements afin de prendre des décisions.**

**Vos choix, la présentation de données argumentées et fiables et l'analyse financière de ces éléments est réalisée afin de permettre à vos partenaires publics et privés de se prononcer sur l'obtention d'aides et de prêts.**

**La réalisation du business comprend plusieurs étapes :**

- **La prévision d'activité et de chiffre d'affaires**
- **Le prévisionnel de charges selon les variables d'activités**
- **La présentation du projet d'investissements**
- **Le portage financier et son incidence économique**
- **L'évaluation de la faisabilité économique et les ratios de gestion**

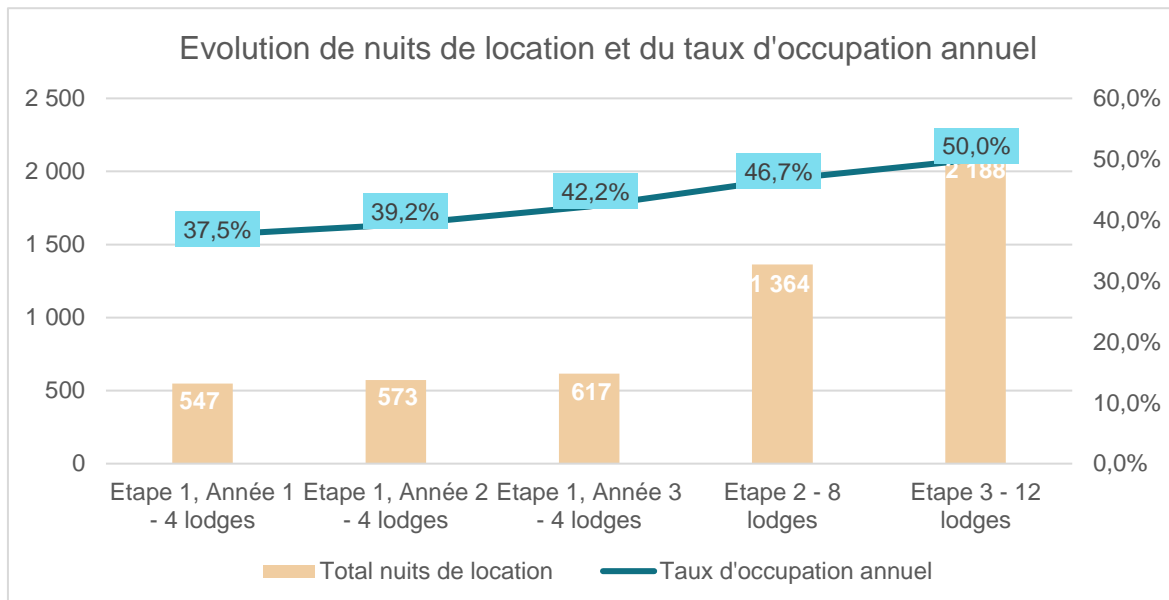
L'élaboration du business plan repose sur des éléments factuels, justifiés et comparés afin de crédibiliser les éléments qui permettent d'évaluer la faisabilité économique et son niveau de rentabilité vis-à-vis de partenaires investisseurs.

## 2. EVALUATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES

Déterminer le niveau de chiffre d'affaires sur plusieurs années et les niveaux d'activité correspondant dépend étroitement de la définition du positionnement (voir guide méthodologique et webinar sur la définition de son positionnement) et de son argumentation, cette base détermine **la gamme de confort, les fourchettes de prix maximum et minimum** :

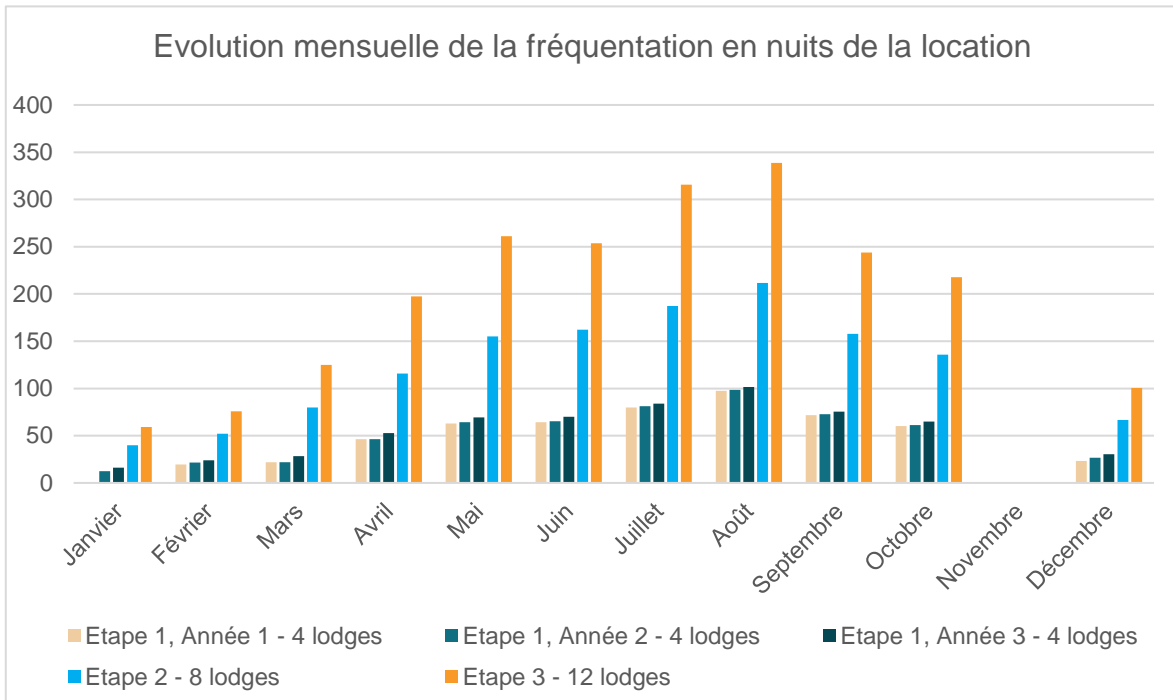
Si le projet comporte une seule version de prévision, son élaboration nécessite plusieurs hypothèses en fonction des choix, avec parfois des ajustements sur les investissements qui remettent en cause le positionnement.

- **Les prévisions d'activité sont réalisées à partir du taux d'occupation**



- > La prévision des taux d'occupation dépend des données d'observation sur la fréquentation de modules et de zones géographiques comparables.
- > Le calcul du volume de nuits dépend de la période d'ouverture, du nombre et de la typologie des modules concernés par étape.

**Parmi les outils d'aides à la prévision l'étude de marche du cabinet Alliances en partenariat avec AbracadaRoom est la référence indispensable.**



- **L'évaluation des nuitées**

La nuitée est le nombre de personnes qui dorment une nuit sur le site, ce calcul est nécessaire pour évaluer la taxe de séjour, mais surtout les consommations par personne (repas, activités, massages...)

**Exemple :**

	<b>Juillet</b>
<b>Jours</b>	<b>31 jours</b>
<b>Taux d'occupation</b>	<b>78%</b>
<b>Volume de location</b>	<b>24,2</b>

**Pour la location d'un module sur le mois de Juillet ouvert 31 jours avec un taux d'occupation de 78%, le calcul est le suivant : (1 module \* 31 jours \*78%) soit 24,2 jours d'occupation.**

- L'évaluation du chiffre d'affaires hébergement

Ce calcul est l'application de la grille tarifaire sur les volumes répartis par module et par période (nombreuses variables possibles)

**Exemple :**

Si un site propose trois saisons de location (haute et basse saison), il faut faire ressortir le nombre de location par saison et appliqué le tarif correspond pour déterminer le chiffre d'affaires réalisé.

Basse saison	Moyenne saison	Haute saison
Mi-Février à Mars	Semaines d'Avril, Mai, Juin Mois de Septembre et Octobre 2 <sup>ème</sup> quinzaine de Décembre	Vacances scolaires de Pâques Week-ends et ponts de Mai et Juin Juillet Août

Tarif moyen H.T par nuit	
Nuits de location Basse saison	17
Prix nuit Basse saison	145 €
<b>Chiffre d'affaires Basse saison</b>	<b>2 509 €</b>
Nuits de location Moyenne saison	69
Prix nuit Moyenne saison	158 €
<b>Chiffre d'affaires Moyenne saison</b>	<b>10 858 €</b>
Nuits de location Haute saison	79
Prix nuit Haute saison	175 €
<b>Chiffre d'affaires Haute saison</b>	<b>13 878 €</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>27 244 €</b>



- **Le chiffre d'affaires des services**

- > Ce chiffre d'affaires représente potentiellement 10 à 20% de complément d'activité, au-delà du calcul de rentabilité, ces services sont souvent les éléments indispensables pour personnaliser vos offres et augmenter votre attractivité

Le calcul s'établit à partir du nombre de nuitées par type de public et/ou de modules sur lequel on applique un taux de captage pour estimer le volume de consommation.

Ces taux de captages dépendent de l'intérêt des offres selon les cibles, ces propositions/objectifs sont le résultat de l'expérience auprès des gestionnaires.

### Exemple du taux de captage restauration

**NB. : Le nombre de nuitées est le rapport entre le nombre de locations (nuits de location et le remplissage moyen du module).**

Nombre de nuitées	298
Taux de captage	28%
Volume de repas	83
Panier moyen H.T	14 €
<b>Chiffre d'affaires Restauration</b>	<b>1 136 €</b>

- **La gamme de tarifs et les mesures incitatives**

Basse saison	Moyenne saison	Haute saison
Janvier, semaine de février et de la deuxième quinzaine de décembre	Semaines d'Avril, Mai, Juin Mois de Septembre et Octobre, WE de Janvier, Février et Décembre	Vacances scolaires de Pâques Week-ends et ponts de Mai et Juin Juillet Août



INCITATION À UNE DURÉE DE SÉJOUR PLUS LONG

FAVORISER LES JOURS CREUX (COEUR DE SEMAINE OU HORS SAISON)

- Les services additionnels et options.



## SERVICES & ÉQUIPEMENTS



### 3. EVALUATION DES CHARGES

---

La prévision de charges se décompose en trois catégories :

Les charges fixes qui peuvent évoluer chaque année en fonction des choix de gestion et d'emploi

Les charges variables qui sont directement dépendantes du niveau d'activité

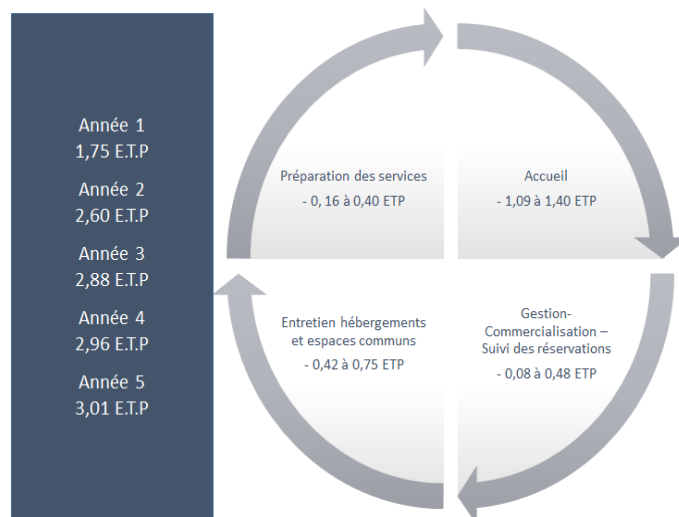
Les charges financières qui dépendent du montage financier

#### Les charges fixes

- **Les charges de structure :**
  - > Loyer
  - > Assurances,
  - > Impôts et taxes (sauf la taxe de séjour qui est variable)
  - > Honoraires juridiques et comptables,
  - > Leasing véhicule
  - > Entretien des hébergements et renouvellement divers, (selon l'ancienneté et le type de modules)
  - > Contrôle des installations, et contrôle phytosanitaire des arbres
  - > Contrôle de sécurité des installations
  
- **Les charges de fonctionnement :**
  - > Budget Publicité / Promotion,
  - > Communication (Internet, papier)
  - > Déplacements / missions,
  - > Bureau / gestion,
  - > Abonnements téléphoniques, ...
  - > Frais bancaires, (hors commissions bancaires qui sont variables)
  - > ...

**Le niveau de charges fixes dépend de l'ampleur de la structure, les emplois sont détaillés ci-dessous**

- **La masse salariale :**
  - > Salaires,
  - > Charges patronales,
  - > Frais de formation



Nous préconisons dans ce domaine un principe de réalisme qui consiste à évaluer et rémunérer le travail nécessaire en appliquant les règlements qui définissent le droit du travail.

- > Une part de ce travail est fixe : temps de gestion, de commercialisation et entretien du site ;
- > Une autre part est variable en fonction des volumes d'activité : l'accueil, le ménage, les services de restauration, animation,

## Exemple de la part variable

### Sur le temps d'entretien

	Nb de nuits de locations	Durée moyenne de séjour	Nb de séjours	Durée de nettoyage d'un module (en heures)	Nombre d'heures d'entretien
<b>Module 2 pers.</b>	165	1,25 jour	132	0,5	66

La part variable de l'activité repose sur l'évaluation des ratios de services : calcul des nuits et nuitées, durée moyenne de séjours.

## Les charges variables :

La part variable de l'activité repose sur l'évaluation des ratios de services : calcul des nuits et nuitées, durée moyenne de séjours

## Exemple de charges variables

### Les ratios par nuit permettent d'estimer les charges variables

	Fréquentation en nuits	871	Ratios par nuit / nuitée ou séjour
<b>Charges variables</b>	Eau, électricité	6 529 €	7,50 €
	Carburant et autres fluides	1 045 €	1,20 €
	Blanchisserie (par rapport au nombre de séjours)	5 993 €	10,00 €
	Petit déjeuner	1 749 €	3,00 €
	Buvette / snack (30% CA)	734 €	3,00 €
	Denrées alimentaires Restauration (33% CA)	2 583 €	2,97 €
	Commissions partenaires et frais marketing autres réseaux (20% du CA)	15 947€	
	Taxe de séjour (3€ par nuitée)	6 395€	3,00 €
	Lavage et produits d'entretien	1 567 €	1,80 €
	Achat consommables	871 €	1,00 €
	Achat de matériel	435 €	0,50 €
	Produits d'accueil	1 045 €	1,20 €
	<b>TOTAL des Charges Variables</b>	<b>44 893 €</b>	<b>51,57 €</b>

- - > Taxe de séjour
  - > Commissionnement
  - > Consommation eau, électricité, fioul (hébergement et équipement de bien-être si prévu dans le projet),
  - > Denrées alimentaires (restauration, boisson),
  - > Blanchisserie (qui peut être internalisée),
  - > Lavage et produits d'entretien,
  - > Achat de consommables (produits d'hygiène, dosettes café / thé, ...),
  - > Achat de matériel,
  - > Produits d'accueil, goodies,
  - > Frais de commissions sur les transactions bancaires
  - > ...

- **Les charges externes :**
  - > Prestations externalisées : entretien paysager, prestataires d'activités, restauration, ...
- **Les charges financières :**

Les charges financières peuvent varier selon le montage du projet être :

- > Intégrées au prévisionnel d'exploitation dans le cadre d'amortissements et de remboursements d'emprunts
- > Externalisées pour une part (loyer reversé à une SCI et / ou une collectivité pour l'accès au site et les investissements sur les hébergements et équipements du site) ;

Ces charges représentent un enjeu fort pour évaluer la faisabilité du projet, **le modèle économique doit dégager entre 15 et 30% de son chiffre d'affaires pour le loyer et les charges financières** - **Cette part est votre capacité d'autofinancement qui détermine la rentabilité future.**

# 4. PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS

---

Cette étape nécessite de la rigueur, il convient de ne rien oublier pour éviter des difficultés futures. Pour cela, le recours à des entreprises ou un maître d'œuvre spécialisé est souvent nécessaire pour évaluer les investissements liés :

- > A l'aménagement du terrain : la viabilisation (réseaux) qui inclue l'assainissement, les accès travaux, secours, service et clients, le nettoyage et la sécurisation, une éventuelle clôture et mesures de surveillance,
- > Aux modules d'hébergement : préparation du terrain, terrassements, réseaux, implantation des modules et construction, aménagement intérieur, décoration et mobilier,
- > Aux infrastructures d'accueil, les salles d'activités /restauration, les équipements de bien être,
- > Au marketing : écosystème numérique, solution de réservation et de paiement en ligne, supports de communication, logiciel de gestion et fichier client,
- > A la création : démarches de création et d'inscription, frais juridiques et comptables, études nécessaires pour la validation du projet et sa conception.

Un des enjeux sera de déterminer si le projet global peut être réalisé en plusieurs parties. Il convient dans ce cas de bien identifier les investissements propres à chaque étape et de valider la faisabilité économique de chacune d'elle (plusieurs tentatives sont souvent nécessaires afin de trouver le bon niveau d'équipements par rapport au potentiel de chiffre d'affaires, de charges de fonctionnement et financières.

# Cabinet Alliances – Développement Touristique

Guide méthodologique : Elaborer son business plan

## Exemple de programme d'investissements

TYPE	Niveau de gamme	Surfaces construites en m2	Montant unitaire chiffré	Phase 1		Phase 2		Phase 3		GLOBAL		Capacité Total max
				Quantité	Investissement	Quantité	Investissement	Quantité	Investissement	Quantité Totale	Investissement	
<b>Module 2 personnes</b>	Très haut de gamme	35+15	64 460	0	- €	0	- €	2	128 920 €	2	128 920 €	4
<b>Module 4 personnes</b>	Très haut de gamme	35+15	66 460	0	- €	0	- €	1	66 460 €	1	66 460 €	4
<b>Module 2 personnes</b>	Haut de gamme	35+15	63 960	0	- €	5	319 800 €	2	127 920 €	7	447 720 €	14
<b>Module 4 personnes</b>	Haut de gamme	35+15	28 605	0	- €	3	85 815 €	4	114 420 €	7	200 235 €	28
<b>Module 6 personnes</b>	Confort	45+20	56 824	0	- €	3	170 472 €	3	170 472 €	6	340 944 €	36
<b>Module 2 personnes</b>	Standard	15+8	12 675	0	- €	2	25 350 €	0	- €	2	25 350 €	4
<b>Module 2 personnes</b>	Standard	15+8	-	0	- €	0	- €	0	- €	0	- €	0
<b>TOTAL Modules insolites</b>				<b>0</b>	<b>- €</b>	<b>13</b>	<b>601 437 €</b>	<b>12</b>	<b>608 192 €</b>	<b>25</b>	<b>1 209 629 €</b>	<b>90</b>



# Cabinet Alliances – Développement Touristique

Guide méthodologique : Elaborer son business plan

	Montant unitaire chiffré	Phase 1		Phase 2		Phase 3		GLOBAL	
<b>Infrastructure</b>									
Espace accueil / Boutique	150000	0	- €	1	150 000 €	0	- €	1	150 000 €
Espace restauration & cuisine	500000	0	- €	0	- €	1	500 000 €	1	500 000 €
Piscine + Espace bien être	300000	0	- €	0	- €	1	300 000 €	1	300 000 €
Parking accueil	50000	0	- €	1	50 000 €	0	- €	1	50 000 €
Logement Exploitant	100000	0	- €	1	100 000 €	0	- €	1	100 000 €
<b>TOTAL INFRASTRUCTURE</b>		<b>0</b>	<b>- €</b>	<b>3</b>	<b>300 000 €</b>	<b>2</b>	<b>800 000 €</b>	<b>5</b>	<b>1 100 000 €</b>
<b>Aménagement</b>									
Etude technique	30000	0	- €	1	30 000 €	0	- €	1	30 000 €
Autorisations / permis	15000	0	- €	1	15 000 €	0	- €	1	15 000 €
Suivi de chantier AMOA	180 000	0	- €	0,8	144 000 €	0,2	36 000 €	1	180 000 €
Terrain (m2)	4	0	- €	1	376 796 €	0	- €	1	376 796 €
Viabilisation	480000	0	- €	0,9	432 000 €	0,1	48 000 €	1	480 000 €
Réseau	200	0	- €	2000	400 000 €	500	100 000 €	2500	500 000 €
Clôtures	75	0	- €	1100	82 500 €	200	15 000 €	1300	97 500 €
Sécurité Incendie - Rétention eau+ distribution	60000		- €	0,9	54 000 €	0,1	6 000 €	1	60 000 €
Chemin de circulation (m/l)	150	0	- €	1300	195 000 €	700	105 000 €	2000	300 000 €
Installation et raccordement habitations	5000	0	- €	21	105 000 €	16	80 000 €	37	185 000 €
Plantation/ paysagiste	180000	0	- €	0,8	144 000 €	0,2	36 000 €	1	180 000 €
Déco Aménagement Habitations	3000	0	- €	23	69 000 €	15	45 000 €	38	114 000 €
Site WEB	20000	0	- €	0,75	15 000 €	0,25	5 000 €	1	20 000 €
Solution de gestion du parc	30000		- €	0,84	25 200 €	0,16	4 800 €	1	30 000 €
Plan de Com	20000	0	- €	0,75	15 000 €	0,25	5 000 €	1	20 000 €
<b>TOTAL AMENAGEMENT</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>4 453</b>	<b>2 102 496 €</b>	<b>1 432</b>	<b>485 800 €</b>	<b>5 885</b>	<b>2 588 296 €</b>
<b>TOTAL INVESTISSEMENT</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4 499</b>	<b>3 003 933 €</b>	<b>1 466</b>	<b>1 893 992 €</b>	<b>5 965</b>	<b>4 897 925 €</b>

## 5. MONTAGE FINANCIER

### Le montage financier

Le montage financier est une des causes principales d'échec pour les porteurs de projets. Les erreurs les plus courantes sont la sous-estimation des investissements et l'insuffisance d'apports financiers au regard de l'envergure du projet.

Selon le projet plusieurs phases de développement peuvent être définies pour établir les meilleures conditions économiques.

Le montage repose sur plusieurs sources de financement :

- > L'apport initial du porteur de projet et de ses associés en fonds propres,
- > Les apports en nature (terrain, matériaux, savoir-faire en construction,...),
- > Les subventions publiques : collectivité locale, Département, Région, Etat, Europe au titre des aides sur la filière hébergement touristique ou de la création d'activité,
- > Les prêts à taux 0% et les fonds de garantie

### Exemple de plan de financement

	Phase 1	Phase 2	Total		Phase 1	Phase 2	Total
<b>Besoins</b>				<b>Ressources</b>			
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>30 000</b>	-	<b>30 000</b>	<b>Fonds propres et quasi fonds propres</b>	<b>200 000</b>	-	<b>200 000</b>
	-		-	Apports exploitants	200 000		200 000
Etudes et contrôle	30 000		30 000		-		-
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>959 000</b>	<b>132 000</b>	<b>1 091 000</b>	<b>Financements institutionnels</b>	<b>414 000</b>	-	<b>414 000</b>
Hébergements insolites	252 000	126 000	378 000	Europe	344 000	-	344 000
Rénovation des modules existants	414 000		414 000	Région	70 000		70 000
Bâtiment commun + énergies	245 000		245 000	Département	-		-
Mobilier et équipements	48 000	6 000	54 000		-		-
<b>Immobilisations financières</b>	<b>4 305</b>	<b>1 497</b>	<b>5 802</b>	<b>Emprunts et dettes assimilées</b>	<b>375 000</b>	<b>132 000</b>	<b>507 000</b>
Intérêts d'emprunt N°1 (moyenne 1,1% sur 5 ans)	4 305	-	4 305	Emprunt N°1 (moyenne 1,1% sur 5 ans)	375 000	-	375 000
Intérêts d'emprunt N°2 (moyenne 1,4% sur 8 ans)		1 497		Emprunt N°2 (moyenne 1,2% sur 8 ans)		132 000	132 000
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>993 305</b>	<b>133 497</b>	<b>1 126 802</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PERMANENTS</b>	<b>989 000</b>	<b>132 000</b>	<b>1 121 000</b>
Avance sur le montant des aides				Besoins en trésorerie pour les intérêts d'emprunt	4 305	1 497	
<b>ACTIF CIRCULANT</b>	-	-		<b>TOTAL DETTES COURT TERME</b>	<b>4 305</b>	<b>1 497</b>	<b>5 802</b>
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>993 305</b>	<b>133 497</b>	<b>1 126 802</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>993 305</b>	<b>133 497</b>	<b>1 126 802</b>

L'ensemble de ces éléments constitue les apports et garanties pour les établissements bancaires et doivent représenter selon l'envergure du projet et les garanties personnelles entre 30 et 40% du total de l'investissement.

Selon les cas, il est également possible de prévoir une rémunération des investisseurs avec un remboursement progressif.

## Calcul des charges financières : simulation d'emprunt et amortissements

La durée d'emprunt et les amortissements sont des variables importantes qui influent sur le montant des charges financières annuelles. Ces règles dépendent de la durée de vie des infrastructures d'hébergement et d'accueil et des conditions de négociation avec les établissements bancaires.

### Exemple de dotations aux amortissements

Projet	Durée	Phase 1	Phase 2
		Montant HT	Montant HT
<b>Mobiliers et équipements</b>		34 873 €	18 848 €
<i>Amortissements Mobilier et équipements</i>	<b>5</b>	<b>6 975 €</b>	<b>3 770 €</b>
<b>Equipements de loisirs, informatique et communication</b>		66 042 €	0 €
<i>Amortissements Communication et loisirs</i>	<b>3</b>	<b>22 014 €</b>	<b>0 €</b>
<b>Subventions (-)</b>		10 994 €	0 €
<i>Amortissement des subventions</i>	<b>10</b>	<b>-1 099 €</b>	<b>0 €</b>
		<b>27 889 €</b>	<b>3 770 €</b>
<b>Amortissements Antérieurs</b>		- €	27 889 €
<b>TOTAL AMORTISSEMENT</b>		<b>27 889 €</b>	<b>31 659 €</b>

## 6. INDICATEURS DE FAISABILITE ET DE PERFORMANCE ECONOMIQUE

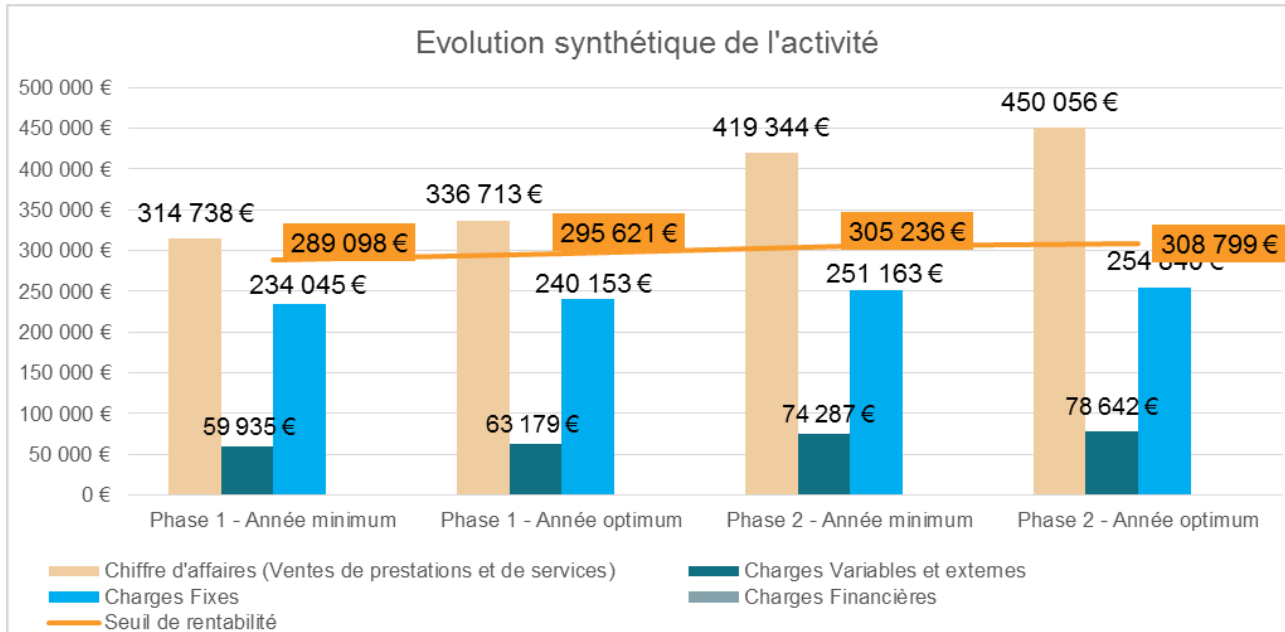
Ces indicateurs sont des outils de gestion qui nécessitent la mise en place de tableaux de bord :

- > La notion de chiffre d'affaires moyen par nuit selon les modules,
- > Les coûts de revient par nuit,
- > Le suivi des marges par nuit,
- > Le calcul du seuil de rentabilité,

### Exemple de ratios de gestion

	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Chiffre d'affaires (Ventes de prestations et de services)</b>	<b>218 569 €</b>	<b>255 180 €</b>	<b>273 171 €</b>	<b>295 843 €</b>	<b>315 997 €</b>
<i>Charges Variables et externes</i>	84 270 €	97 270 €	102 244 €	107 621 €	112 495 €
<b>Marge sur Coûts Variables</b>	<b>134 299 €</b>	<b>157 910 €</b>	<b>170 927 €</b>	<b>188 221 €</b>	<b>203 503 €</b>
<i>Charges Fixes (hors ch. Financières)</i>	131 263 €	151 835 €	161 322 €	159 116 €	161 379 €
<b>Seuil de rentabilité</b>	<b>213 628 €</b>	<b>245 363 €</b>	<b>257 820 €</b>	<b>250 096 €</b>	<b>250 588 €</b>
<b>Coût de revient global par nuit</b>	<b>346,94 €</b>	<b>349,18 €</b>	<b>349,37 €</b>	<b>332,52 €</b>	<b>323,82 €</b>

## Exemple de graphique d'analyse de suivi des charges et du seuil de rentabilité



# Cabinet Alliances – Développement Touristique

Guide méthodologique : Elaborer son business plan

- La trésorerie mensuelle.

## Exemple de trésorerie mensuelle

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Hébergement	14 225 €	16 052 €	20 831 €	31 523 €	33 578 €	34 481 €	44 186 €	45 282 €	35 436 €	27 615 €	15 735 €	23 323 €	342 266 €
Services	634 €	724 €	947 €	1 251 €	1 356 €	1 372 €	1 790 €	1 922 €	1 444 €	1 143 €	752 €	986 €	14 322 €
Chiffre d'affaires	<b>14 859 €</b>	<b>16 776 €</b>	<b>21 778 €</b>	<b>32 775 €</b>	<b>34 934 €</b>	<b>35 853 €</b>	<b>45 976 €</b>	<b>47 204 €</b>	<b>36 880 €</b>	<b>28 758 €</b>	<b>16 486 €</b>	<b>24 310 €</b>	<b>356 588 €</b>
Frais de structure	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	7 604 €	91 249 €
Frais de fonctionnement	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	4 496 €	53 951 €
Frais de personnel	9 482 €	9 563 €	9 794 €	9 188 €	9 308 €	9 351 €	9 707 €	9 753 €	9 434 €	9 069 €	9 560 €	9 823 €	114 031 €
Charges variables	2 611 €	2 916 €	3 779 €	5 044 €	5 492 €	5 654 €	6 988 €	7 159 €	5 963 €	4 595 €	2 903 €	3 887 €	56 992 €
Charges hors financières	<b>24 193 €</b>	<b>24 579 €</b>	<b>25 672 €</b>	<b>26 333 €</b>	<b>26 900 €</b>	<b>27 105 €</b>	<b>28 795 €</b>	<b>29 011 €</b>	<b>27 497 €</b>	<b>25 764 €</b>	<b>24 564 €</b>	<b>25 810 €</b>	<b>316 223 €</b>
Excédent Brut d'exploitation (EBE)	<b>- 9 334 €</b>	<b>- 7 803 €</b>	<b>- 3 895 €</b>	<b>6 442 €</b>	<b>8 034 €</b>	<b>8 749 €</b>	<b>17 182 €</b>	<b>18 192 €</b>	<b>9 383 €</b>	<b>2 994 €</b>	<b>- 8 077 €</b>	<b>- 1 500 €</b>	<b>40 366 €</b>
Charges financières	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	2 023 €	24 272 €
Résultat financier	<b>- 11 357 €</b>	<b>- 9 825 €</b>	<b>- 5 917 €</b>	<b>4 419 €</b>	<b>6 011 €</b>	<b>6 726 €</b>	<b>15 159 €</b>	<b>16 170 €</b>	<b>7 361 €</b>	<b>971 €</b>	<b>- 10 100 €</b>	<b>- 3 523 €</b>	<b>16 094 €</b>
Remboursement capital	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	1 428 €	17 133 €
Résultat Trésorerie	<b>- 10 897 €</b>	<b>- 9 366 €</b>	<b>- 5 457 €</b>	<b>4 879 €</b>	<b>6 471 €</b>	<b>7 186 €</b>	<b>15 619 €</b>	<b>16 629 €</b>	<b>7 820 €</b>	<b>1 431 €</b>	<b>- 9 640 €</b>	<b>- 3 063 €</b>	<b>23 233 €</b>

## **7. NOS CONSEILS PRATIQUES**

---

Pour réussir son business plan et son montage financier, le Cabinet Alliances vous conseille de :

- > Concevoir un ou plusieurs scénarii pour comparer le potentiel de chiffres d'affaires, les besoins en investissements. Parfois décliner le projet d'ensemble en plusieurs étapes qui peuvent être des scénarii progressifs
- > Retenir le projet optimum au regard du potentiel du site (prévoir les implantations, les circulations et les infrastructures d'accueil),
- > Valider votre positionnement : offres, services,
- > Consulter des fabricants et entreprises pour identifier les phases possibles au regard des zones de travaux,
- > Réaliser vos prévisions économiques : chiffre d'affaires, charges en prévoyant plusieurs phases de développement dans lesquelles le nombre de modules doit être une variable d'ajustement tant sur les recettes que sur les charges de fonctionnement et d'investissements,
- > Estimer un premier montage financier global avec évaluation des charges financières,
- > Ajuster le nombre de modules par phase et des prévisions de chiffre d'affaires, de charges de fonctionnement, d'investissements et de charges financières,
- > Négocier auprès des partenaires du montage financier (publics, investisseurs et banques).