PROJET TYPE · ASSINIE-MAFIA · CÔTE D'IVOIRE

Hôtel Lagune d'Assinie

30 chambres en bord de lagune · ouverture 2028

Hébergement | Restaurant | Bar | Piscine | Événements | Excursions

BUSINESS PLAN RÉALISÉ PAR EGS EXPERTISE

EGS Expertise

BUSINESS PLAN

Rédigé le 21 / 11 / 2026 · Projet type (données fictives)

Porteur du projet : SAS HÔTEL LAGUNE D'ASSINIE

Adresse : Assinie-Mafia | Côte d'Ivoire

Business plan réalisé par EGS EXPERTISE

Téléphone : 07 67 71 89 08

Email : contact@egs-expertise.com

LE MARCHÉ

1) CHIFFRES DU MARCHÉ
2) TENDANCES FUTURES
3) SE LANCER
4) FACTEURS DE SUCCÈS

LE PROJET

5) PRÉSENTATION
6) LES PROBLEMES A RESOUDRE
7) PROPOSITION DE VALEUR
8) VISION ET MISSION
9) LE PORTEUR DE PROJET
10) L'ÉQUIPE (LES POSTES CLÉS DE L'HÔTEL)

ÉTUDE DE MARCHÉ

11) LA DEMANDE
12) LES SEGMENTS DE MARCHÉ
13) ANALYSE SWOT
14) ANALYSE DE LA CONCURRENCE
15) LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

LA STRATÉGIE

16) LE PLAN D'ACTION
17) LE BUSINESS MODEL CANVAS
18) LA STRATÉGIE MARKETING
19) GESTION DES RISQUES ET LEUR IMPACTS
20) POURQUOI LE PROJET EST VIABLE
21) IMPACT SOCIAL DU PROJET

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

22) HYPOTHÈSES D'ACQUISITION DE CLIENT
23) HYPOTHÈSES DE CHIFFRE D'AFFAIRES
24) HYPOTHÈSES DE CHARGES D'EXPLOITATION
25) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
26) BILAN PRÉVISIONNEL
27) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
28) INDICATEURS DE PERFORMANCE
29) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
30) PLAN DE FINANCEMENT

OPPORTUNITÉ

1) CHIFFRES DU MARCHÉ
2) TENDANCES FUTURES
3) SE LANCER
4) FACTEURS DE SUCCÈS

LE TOURISME IVOIRIEN EN CHIFFRES

Un secteur en forte croissance, porté par l'État

Entre 2011 et 2024, 1 067 nouveaux hôtels ont été construits, pour 21 233 nouvelles chambres.

Le tourisme contribue désormais à hauteur de 8,7 % au PIB ivoirien.

La stratégie « Sublime Côte d'Ivoire », lancée en 2018, fait du tourisme un pilier du développement.

Assinie, à environ 80 km d'Abidjan, est la première station balnéaire du pays et accueille chaque week-end une clientèle abidjanaise solvable.
Les groupes hôteliers internationaux citent Assinie et Grand-Bassam parmi les marchés côtiers à potentiel.

La Côte d'Ivoire a enregistré 6,3 millions de visiteurs en 2024, confirmant l'attractivité de la destination.

La demande est portée par les week-ends abidjanais, les séminaires d'entreprise, les mariages et le tourisme régional.

Sources : CICG (déc. 2025), APA News, Radisson Hotel Group (2026)

QUELQUES PROBLÈMES

L'offre hôtelière d'Assinie est contrastée : des lodges haut de gamme très chers d'un côté, des établissements vieillissants au service irrégulier de l'autre. Le milieu de gamme de qualité reste rare.

La demande est très saisonnière : forte le week-end, en décembre-janvier et en été, plus faible en semaine et en saison des pluies.

Les entreprises abidjanaises manquent de lieux de séminaire proches, bien équipés et capables d'accueillir 30 à 80 personnes avec hébergement sur place
.

Par exemple, un séminaire de deux jours oblige souvent à répartir les participants entre plusieurs établissements.

Beaucoup d'hôtels gèrent encore réservations et caisse sur papier, ce qui fausse le suivi du taux d'occupation et des marges.

Les familles et les touristes recherchent un hôtel fiable, avec piscine, restauration de qualité et activités sur place.

Source : analyse de marché EGS EXPERTISE

LES TENDANCES POUR LE FUTUR

Quelles sont les tendances que l'on observe dans l'industrie ?

WEEK-ENDS

La clientèle abidjanaise multiplie les courts séjours en bord de mer.
Le week-end prolongé devient un rituel.

ENTREPRISES

Séminaires, team-buildings et incentives se délocalisent hors d'Abidjan.
Un marché récurrent, payé par virement.

ÉVÉNEMENTS

Mariages, anniversaires et fêtes de fin d'année recherchent des lieux en bord de lagune, avec hébergement des invités.

DIGITAL

La réservation en ligne domine.
Plateformes de réservation.
Réseaux sociaux.
Avis clients.
Paiement mobile.

Sources : analyse EGS EXPERTISE, tendances du secteur

DÉMARRER SON ENTREPRISE

Détail de la procédure que nous allons suivre pour lancer notre activité



FACTEURS DE SUCCÈS

Quels sont les facteurs de succès d'un hôtel balnéaire à Assinie ?

- Emplacement en bord de lagune (accès plage et activités nautiques)
- Qualité de service constante **(personnel formé, standards clairs)**
- Visibilité en ligne **(plateformes, réseaux sociaux, avis)**



- Diversification des revenus **(restauration, séminaires, événements)**
- Pilotage rigoureux **(RevPAR, coût matière, trésorerie)**
- Expérience du promoteur **(hôtellerie et gestion)**

LE PROJET

1) PROBLEME
2) PRESENTATION DU PROJET
3) PROPOSITION DE VALEUR
4) LE PORTEUR DE PROJET

LE PROBLÈME

Découvrez à quel besoins répond notre projet

Les clients d'Assinie doivent choisir entre des établissements haut de gamme coûteux et des hôtels vieillissants, au confort et au service inégaux. Le milieu de gamme fiable est sous-représenté.

Dans le même temps, la demande progresse : week-ends abidjanais, séminaires d'entreprise, mariages et tourisme régional cherchent un hôtel complet, accessible et bien tenu.

Pour répondre à ce besoin, il faut un hôtel de taille humaine, bien équipé et piloté avec rigueur :

- 30 chambres confortables, climatisées
- Restaurant, bar et piscine en bord de lagune
- Salle de séminaire et espace événementiel
- Un logiciel de gestion hôtelière (EGS Hotel Manager).

Nous voulons devenir l'adresse de référence du milieu de gamme à Assinie, pour les familles, les entreprises et les événements.

NOTRE PROJET : HÔTEL LAGUNE D'ASSINIE

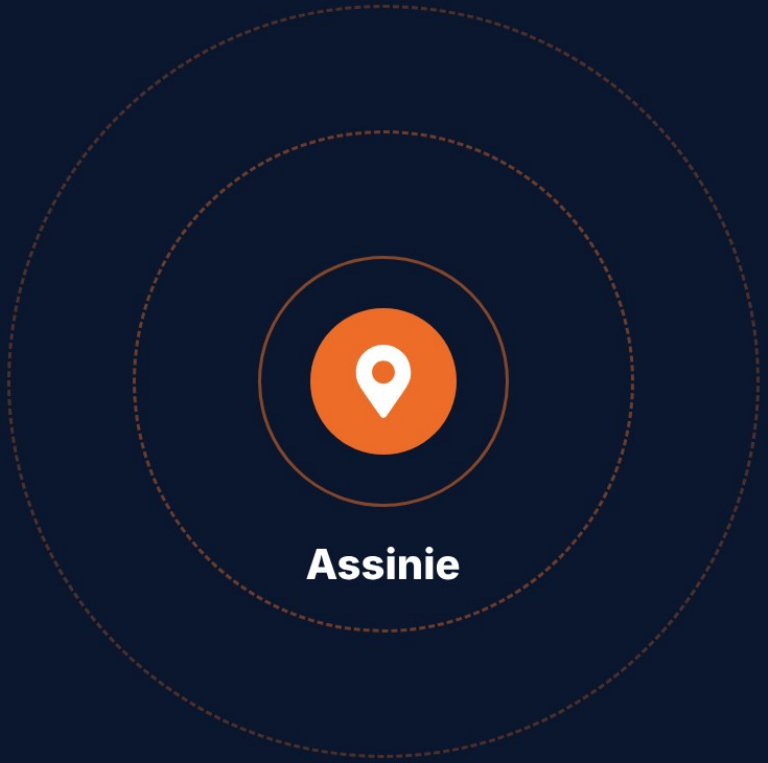
Un hôtel de 30 chambres en bord de lagune, ouvert toute l'année



L'Hôtel Lagune d'Assinie est un établissement de 30 chambres (20 standard, 10 supérieures) construit sur un terrain de 5 000 m² à Assinie-Mafia.

Nos services : hébergement, restaurant et bar, piscine et accès plage, salle de séminaire, mariages et événements privés, excursions et activités nautiques.

Un day-pass plage et piscine accueille aussi la clientèle de passage le week-end, et diversifie les revenus.



NOTRE ZONE DE CHALANDISE

Assinie-Mafia
Bord de lagune, accès plage

Abidjan
Environ 80 km : clientèle de week-end

Entreprises
Séminaires et team-buildings

Visiteurs régionaux
UEMOA et international

EXPÉRIENCE

Un séjour complet, tout sur place

Chambre, table, piscine, lagune, activités

HÉBERGEMENT

30 chambres climatisées

20 standard,
10 supérieures

RESTAURATION

Restaurant, bar & piscine

Cuisine locale
et internationale

UN SÉJOUR COMPLET EN BORD DE LAGUNE

Un hébergement confortable

- 20 chambres standard
- 10 chambres supérieures
- Climatisation, Wi-Fi, terrasse.

Des services sur place

- Restaurant, bar et piscine
- Séminaires et événements
- Excursions et activités nautiques

LE PARCOURS CLIENT

De la réservation au prochain séjour

1. **Réservation**
   En ligne, par téléphone ou WhatsApp
2. **Accueil**
   Check-in rapide, 24 h sur 24
3. **Séjour**
   Chambre, restaurant, piscine, activités
4. **Départ**
   Facture claire, paiement mobile
5. **Fidélisation**
   Avis client, offres de retour

UN HÔTEL QUI CRÉE DE LA VALEUR

Avec l'Hôtel Lagune d'Assinie, nos clients obtiennent :

✔️Un accueil soigné, 7 jours sur 7
✔️Une chambre propre et confortable
✔️Une cuisine locale et internationale
✔️Des séminaires clés en main
✔️Des événements organisés de A à Z
✔️Des activités pour toute la famille

NOS CLIENTÈLES

Qui séjournera chez nous

- Familles
- Couples
- Entreprises
- Mariages
- Touristes
- Day-pass

NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

Le confort d'un 3 étoiles
À moins de 1h30 d'Abidjan
Au prix du milieu de gamme

Un lieu complet
Hébergement, restauration, loisirs
Tout sur place, en bord de lagune

Un service fiable
Des tarifs transparents
Un personnel formé

LE PORTEUR DE PROJET

Les promoteurs veulent faire d'Assinie une destination accessible toute l'année, en créant des emplois locaux durables.

L'équipe de promoteurs associe une expérience de direction hôtelière et une expertise en gestion financière. Le directeur général recruté pilotera l'exploitation au quotidien.

L'idée est née d'un constat : chaque week-end, la demande des Abidjanais dépasse l'offre de qualité en milieu de gamme à Assinie.

ÉTUDE DE MARCHÉ

1) LA DEMANDE
2) LES SEGMENTS DE MARCHÉ
3) ANALYSE SWOT
4) ÉTUDE DE LA CONCURRENCE
5) LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

NOTRE MARCHÉ ET LA DEMANDE

Une demande portée par les loisirs et les entreprises

La Côte d'Ivoire a accueilli 6,3 millions de visiteurs en 2024 et a créé 21 233 chambres d'hôtel entre 2011 et 2024. Assinie concentre une part importante de la demande balnéaire.

- Visiteurs en Côte d'Ivoire (2024) : 6,3 M
- Chambres créées 2011-2024 : 21 233
- Poids du tourisme dans le PIB : 8,7 %

- Concurrence : lodges et hôtels d'Assinie
- Saisonnalité : forte (week-ends, fêtes)
- Cibles : familles, entreprises
- Distance d'Abidjan : environ 80 km
- Taux d'occupation visé An 3 : 55 %

Familles et couples d'Abidjan : séjours de week-end, réservation en ligne, sensibles au rapport qualité-prix

Entreprises : séminaires, team-buildings, incentives ; paiement par virement, besoin de salle équipée et d'hébergement

Particuliers : mariages, anniversaires et fêtes de fin d'année, avec hébergement des invités

Sources : CICG (2025), APA News, analyse EGS EXPERTISE

NOTRE MARCHÉ ET SES CANAUX

Profils clients : quelles clientèles fréquenteront l'hôtel ?

Familles et couples (Abidjan, expatriés)

- Courts séjours de week-end et vacances scolaires. Cœur de notre activité.
- Réservation en ligne et sur les réseaux sociaux
- Panier : chambre, restaurant, activités



Entreprises (Abidjan et intérieur)

- Séminaires, formations et team-buildings, souvent en semaine, ce qui lisse la saisonnalité.
- Forfaits journée ou résidentiels
- Paiement par virement à 30 jours
- Fidélité si le service est au rendez-vous

Organisateurs d'événements et touristes

- Mariages et fêtes privées avec hébergement des invités
- Touristes régionaux et internationaux, excursions
- Clientèle day-pass le week-end

L'ANALYSE SWOT DÉTAILLÉE

Quels sont les facteurs qui nous permettront de gagner des parts de marchés ?

Quels sont ceux qui peuvent constituer une menace pour notre développement ?

INTERNE

FORCES

- Emplacement en bord de lagune
- Offre complète : chambres, restaurant, piscine, salle
- Hôtel neuf, aux normes actuelles
- Pilotage digital (EGS Hotel Manager)
- Revenus diversifiés au-delà de l'hébergement

FAIBLESSES

- Notoriété à construire à l'ouverture
- Investissement initial élevé
- Dépendance à l'électricité et aux groupes

EXTERNE

OPPORTUNITÉS

- Croissance du tourisme ivoirien
- Stratégie « Sublime Côte d'Ivoire »
- Délocalisation des séminaires
- Arrivée de visiteurs régionaux

MENACES

- Saisonnalité marquée
- Concurrence de nouveaux lodges
- Érosion du littoral et intempéries
- Hausse des coûts de l'énergie
- Rotation du personnel

NOTRE OFFRE VS LA CONCURRENCE

Contrairement à ses concurrents, l'Hôtel Lagune d'Assinie propose un service complet et fiable, au prix du milieu

Nos concurrents sont les lodges haut de gamme, réputés mais chers, les hôtels plus anciens, abordables mais au service inégal, et les villas de location, sans services sur place. L'Hôtel Lagune d'Assinie se positionne sur le milieu de gamme de qualité : un hôtel neuf, des services complets et un pilotage rigoureux de la qualité et des coûts grâce à un logiciel de gestion hôtelière. Nos séminaires et nos événements réduisent notre dépendance aux seuls week-ends.

DIMENSIONS	Lodges haut de gamme	Hôtels anciens	Locations privées	HÔTEL LAGUNE
Prix accessibles Est-ce que l'offre est accessible à une famille de la classe moyenne ?	Non	Oui	Oui	Oui
Services complets Est-ce que l'établissement propose restaurant, piscine, salle et activités ?	Oui	Non	Non	Oui
Qualité constante Est-ce que le service est fiable d'un séjour à l'autre ?	Oui	Non	Non	Oui
Réservation en ligne	Oui	Non	Oui	Oui

NOS 4 AVANTAGES CONCURRENTIELS

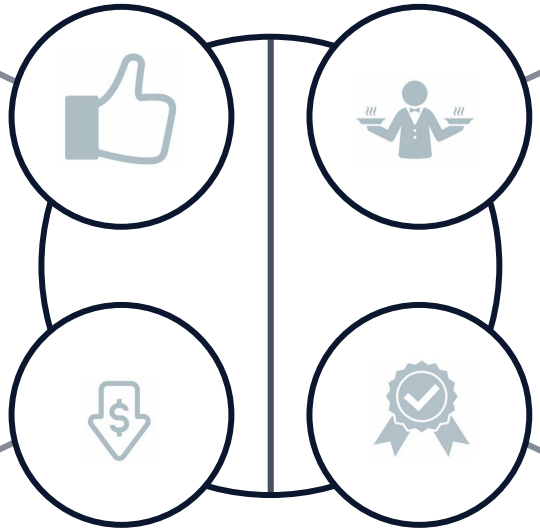
Les 4 piliers sur lesquels nous pourrons faire la différence face aux entreprises concurrentes

EMPLACEMENT

Un emplacement en bord de lagune, avec plage et activités nautiques

SERVICE

Un service soigné et constant.
Accueil : 24 h sur 24, 7 jours sur 7
Restauration : cuisine locale et internationale



TARIFICATION

Des chambres de 55 000 à 90 000 FCFA la nuit, des forfaits séminaire et un day-pass à 15 000 FCFA

DIGITAL

Réservation en ligne, paiement mobile et pilotage en temps réel avec EGS Hotel Manager

LA STRATÉGIE

1) LE PLAN D'ACTION
2) LE BUSINESS MODEL CANVAS
3) LA STRATÉGIE MARKETING
4) GESTION DES RISQUES
5) IMPACT SOCIAL DU PROJET

CAPTURER DES PARTS DE MARCHÉ

Le développement de notre entreprise et de l'ensemble de notre offre se fera en plusieurs étapes

2027

- Acquisition du terrain et permis
- Construction et équipement
- Recrutement et formation
- Ouverture des réservations en ligne
- Lancement du site web
- Campagne sur les réseaux sociaux

2028

- Ouverture de l'hôtel en janvier
- Partenariats avec les entreprises abidjanaises
- Référencement sur les plateformes de réservation
- Développement des mariages et des événements

2029

- Taux d'occupation visé de 55 %, fidélisation des entreprises
- Nouvelles activités nautiques et offres de forfaits famille

BUSINESS MODEL CANVAS DE L'HÔTEL

Comment nous allons générer du revenu et du profit

PARTENAIRES
Banque partenaire

Agences et plateformes

Fournisseurs locaux

Prestataires d'activités

Organisateurs d'événements

ACTIVITÉS CLÉS
Hébergement
Restauration
Événements
Loisirs

RESSOURCES CLÉS
Personnel formé
Terrain et bâtiments
Logiciel de gestion
Marque et site web

PROPOSITION DE VALEUR
Un séjour complet,

En bord de lagune

Qualité constante,

Des prix du milieu de gamme

RELATION CLIENTS
Réseaux sociaux
Accueil
Avis clients
Site web

DISTRIBUTION
Réservation directe
Plateformes en ligne
Agences et entreprises
En ligne

SEGMENTS DE MARCHÉ
Familles et couples

Entreprises

Organisateurs d'événements

Touristes

STRUCTURE DE COÛTS
Salaires du personnel
Achats alimentaires et boissons
Énergie et eau
Remboursement du prêt
Entretien et frais généraux

SOURCES DE REVENU ET MODÈLE DE PRICING
Nuitées (chambres standard et supérieures)
- Restaurant et bar
- Séminaires et événements

- Day-pass, excursions et activités

NOTRE STRATÉGIE MARKETING EN DÉTAILS

Le développement de relations rentables à long terme avec nos clients

PARTENARIATS

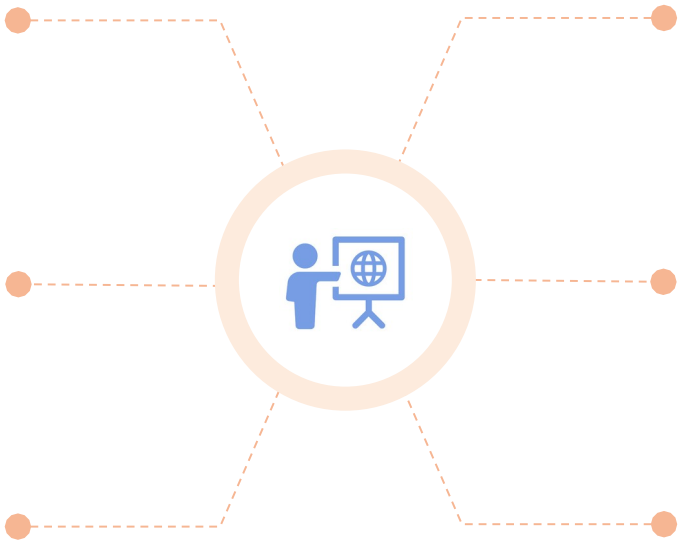
Agences de voyage, entreprises et organisateurs d'événements nous recommanderont à leurs clients

ÉVÉNEMENTS

Nous organiserons des journées portes ouvertes pour les entreprises et les organisateurs de mariages.

RETOUR UTILISATEUR

Nous mesurerons la satisfaction de chaque client et améliorerons nos services en continu



MARKETING DIGITAL

Nous publierons plusieurs contenus par semaine et répondrons à chaque avis client en ligne

RÉSEAUX SOCIAUX

Notre site, nos pages Facebook, Instagram et TikTok et les plateformes de réservation montreront l'hôtel en photos et en vidéos

PRICING

Des forfaits week-end, séminaire et famille, pour remplir l'hôtel en semaine comme en week-end

LES RISQUES ÉVENTUELS ET LEUR GESTION

Nous adoptons une attitude proactive et avons déjà identifié des risques potentiels ainsi que leur gestion.

Événement	Niveau de risque	Impact	Gestion
Remplissage plus lent que prévu	Moyen	Fort	Forfaits séminaires en semaine, offres de lancement et marketing en ligne dès l'ouverture.
Saisonnalité marquée	Fort	Moyen	Diversification : séminaires, événements, day-pass ; tarifs différenciés selon la saison.
Coûts de l'énergie	Moyen	Fort	Centrale solaire couplée au groupe électrogène, équipements basse consommation.
Dépassement du budget de construction	Moyen	Fort	Marchés au forfait avec l'entreprise, provision pour imprévus et suivi par un maître d'œuvre.
Qualité de service irrégulière	Moyen	Fort	Recrutement et formation du personnel avant l'ouverture, standards écrits et suivi des avis.

UN PROJET SOLIDE ET MAÎTRISÉ

6 arguments qui prouvent la viabilité économique et financière de notre projet

MARCHÉ

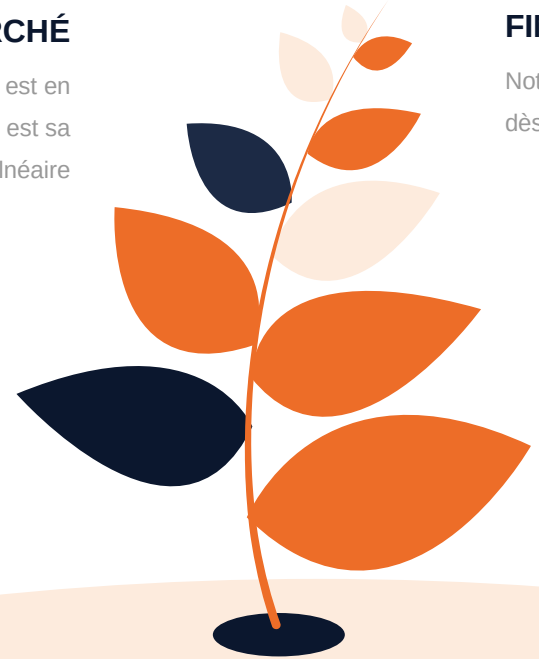
Le tourisme ivoirien est en croissance et Assinie est sa première station balnéaire

PRODUCT / MARKET FIT

L'hôtel diversifie ses revenus : hébergement, restauration, séminaires et événements

MOTIVATION

Le porteur de projet fait preuve d'une motivation sans faille.



FINANCES

Notre prévisionnel montre un résultat net positif dès l'An 2 (84 M FCFA).

PARTENAIRES

La banque, les entreprises et les plateformes de réservation soutiendront notre croissance.

EXPÉRIENCE

Le prêt est remboursé par la trésorerie d'exploitation, qui reste positive chaque mois.

UN PROJET A CARACTERE SOCIAL

Des arguments qui prouvent l'impact social et économique de notre projet

- **Effectif total à l'ouverture : __35__**
  - Dont cadres : ___4___
  - Dont employés : __31__
  - Dont stagiaires : ___0___

- **L'effectif prévisionnel total des 3 prochains exercices est :**
  - Fin du 1er exercice : __35__
  - Fin du 2éme exercice : __35__
  - Fin du 3éme exercice : __35__

- **Synthèse des créations d'emploi dans 3 prochains exercices :**
  - À l'ouverture __35__ emplois créés
  - Emplois indirects : fournisseurs locaux, pêcheurs, artisans
  - Construction (2027) : plusieurs dizaines d'emplois sur le chantier
  - Formation : tout le personnel formé avant l'ouverture

LES FINANCES

1) HYPOTHÈSES
2) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
3) BILAN PRÉVISIONNEL
4) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
5) INDICATEURS DE PERFORMANCE
6) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
7) PLAN DE FINANCEMENT
8) INVESTISSEMENTS DE DÉPART
9) EVALUATION DU PROJET

NOS HYPOTHÈSES DE PRIX ET DE VOLUMES

Approche prudente : prix du milieu de gamme, hausse de 4 % par an, taux d'occupation de 38 % en An 1 à 55 % en An 3.

Activité	Unité	Prix An 1	Prix An 2	Prix An 3	Volume An 1	Volume An 2	Volume An 3	CA An 1	CA An 2	CA An 3
Chambres standard (nuitée)	nuitée	55 000	57 200	59 500	2 782	3 506	4 017	153 010 000	200 543 200	239 011 500
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	nuitée	90 000	93 600	97 300	1 392	1 755	2 009	125 280 000	164 268 000	195 475 700
Restaurant (couvert)	couvert	12 000	12 500	13 000	9 113	11 025	12 458	109 356 000	137 812 500	161 954 000
Bar et boissons (ticket)	ticket	6 000	6 200	6 500	6 909	8 403	9 512	41 454 000	52 098 600	61 828 000
Séminaires d'entreprise (journée)	journée	450 000	468 000	486 700	33	42	75	14 850 000	19 656 000	36 502 500
Mariages et événements privés	événement	3 500 000	3 640 000	3 785 600	8	11	14	28 000 000	40 040 000	52 998 400
Day-pass plage et piscine	pass	15 000	15 600	16 200	1 800	2 640	3 600	27 000 000	41 184 000	58 320 000
Excursions et activités nautiques	personne	25 000	26 000	27 000	416	527	603	10 400 000	13 702 000	16 281 000
TOTAL								**509 350 000**	**669 304 300**	**822 371 100**

Prix HT en FCFA. Volumes : nuitées, couverts, tickets, journées de séminaire, événements, day-pass et excursions vendus par an.

Coûts directs (commissions des plateformes, linge, produits d'accueil, matières premières)

Activité	Prix An 1	Coût direct unitaire	% du prix
Chambres standard (nuitée)	55 000	11 000	20 %
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	90 000	16 000	18 %
Restaurant (couvert)	12 000	4 200	35 %
Bar et boissons (ticket)	6 000	1 800	30 %
Séminaires d'entreprise (journée)	450 000	135 000	30 %
Mariages et événements privés	3 500 000	1 575 000	45 %
Day-pass plage et piscine	15 000	3 000	20 %
Excursions et activités nautiques	25 000	17 500	70 %

NOS HYPOTHÈSES DE VENTES

Ventes mensuelles par activité sur 3 ans, avec la saisonnalité d'Assinie (week-ends, fêtes, vacances).

Volumes An 1	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
Chambres standard (nuitée)	294	242	236	262	188	160	259	294	171	188	205	283	2 782
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	147	121	118	131	94	80	130	147	86	94	103	141	1 392
Restaurant (couvert)	962	844	831	890	573	510	884	962	536	573	612	936	9 113
Bar et boissons (ticket)	729	636	625	672	438	388	667	729	408	438	470	709	6 909
Séminaires d'entreprise (journée)	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	33
Mariages et événements privés	2	1	-	1	-	-	1	2	-	-	-	1	8
Day-pass plage et piscine	188	165	150	172	120	105	165	188	112	120	135	180	1 800
Excursions et activités nautiques	44	36	35	39	28	24	39	44	26	28	31	42	416

Volumes An 2	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
Chambres standard (nuitée)	372	296	298	331	238	202	327	372	216	238	259	357	3 506
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	186	148	149	166	119	101	164	186	108	119	130	179	1755
Restaurant (couvert)	1167	996	1000	1076	700	620	1066	1167	651	700	748	1134	11025
Bar et boissons (ticket)	890	753	756	816	538	474	809	890	499	538	577	863	8 403
Séminaires d'entreprise (journée)	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2	42
Mariages et événements privés	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Day-pass plage et piscine	275	242	220	253	176	154	242	275	165	176	198	264	2 640
Excursions et activités nautiques	56	44	45	50	36	30	49	56	32	36	39	54	527

Volumes An 3	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
Chambres standard (nuitée)	426	339	341	379	273	231	375	426	248	273	297	409	4 017
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	213	169	170	190	136	116	188	213	124	136	149	205	2 009
Restaurant (couvert)	1318	1122	1126	1214	794	700	1204	1318	738	794	849	1281	12 458
Bar et boissons (ticket)	1007	850	853	923	611	536	916	1007	566	611	655	977	9 512
Séminaires d'entreprise (journée)	7	7	7	7	7	7	4	4	7	7	7	4	75
Mariages et événements privés	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	14
Day-pass plage et piscine	375	330	300	345	240	210	330	375	225	240	270	360	3 600
Excursions et activités nautiques	64	51	51	57	41	35	56	64	37	41	45	61	603

Marge brute par activité

Marge brute par activité	An 1	An 2	An 3	Taux
Chambres standard (nuitée)	122 408 000	160 434 560	191 209 200	80 %
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	103 008 000	135 064 800	160 724 464	82 %
Restaurant (couvert)	71 081 400	89 578 125	105 270 100	65 %
Bar et boissons (ticket)	29 017 800	36 469 020	43 279 600	70 %
Séminaires d'entreprise (journée)	10 395 000	13 759 200	25 551 750	70 %
Mariages et événements privés	15 400 000	22 022 000	29 149 120	55 %
Day-pass plage et piscine	21 600 000	32 947 200	46 656 000	80 %
Excursions et activités nautiques	3 120 000	4 110 600	4 884 300	30 %
MARGE BRUTE TOTALE	**376 030 200**	**494 385 505**	**606 724 534**	**74 %**

NOS HYPOTHÈSES DE CHARGES FIXES

Charges de personnel

Poste (salaire brut mensuel)	Janv 28	Févr 28	Mars 28	Avr 28	Mai 28	Juin 28	Juil 28	Août 28	Sept 28	Oct 28	Nov 28	Déc 28	An 1	An 2	An 3
Directeur général	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	14 400 000	14 832 000	15 276 960
Responsable administratif et financier	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	7 800 000	8 034 000	8 275 020
Responsable commercial et réservations	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	5 400 000	5 562 000	5 728 860
Chef de réception	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	4 200 000	4 326 000	4 455 780
Réceptionnistes et night audit	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	7 200 000	7 416 000	7 638 480
Gouvernante générale	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	3 000 000	3 090 000	3 182 700
Femmes et valets de chambre	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	7 200 000	7 416 000	7 638 480
Lingère	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	1 320 000	1 359 600	1 400 388
Chef cuisinier	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	5 400 000	5 562 000	5 728 860
Commis de cuisine	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	5 400 000	5 562 000	5 728 860
Plongeurs	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000	2 472 000	2 546 160
Maître d'hôtel	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	3 000 000	3 090 000	3 182 700
Serveurs et barmen	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	7 800 000	8 034 000	8 275 020
Responsable maintenance	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	3 600 000	3 708 000	3 819 240
Agents techniques, piscine et jardins	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	4 320 000	4 449 600	4 583 088
Agents de sécurité	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	4 320 000	4 449 600	4 583 088
Chauffeur navette	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	1 800 000	1 854 000	1 909 620
Animateur et responsable activités	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000	2 472 000	2 546 160
Total salaires bruts	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**7 580 000**	**90 960 000**	**93 688 800**	**96 499 464**
Coût total chargé (+20 % charges patronales)	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**8 726 000**	**104 712 000**	**107 853 360**	**111 088 961**

Charges externes

Charges externes	Janv 28	Févr 28	Mars 28	Avr 28	Mai 28	Juin 28	Juil 28	Août 28	Sept 28	Oct 28	Nov 28	Déc 28	An 1	An 2	An 3
Électricité et eau	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	54 000 000	55 620 000	57 288 000
Carburant du groupe électrogène	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	7 200 000	7 416 000	7 644 000
Entretien et maintenance (bâtiments, équipements)	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	14 400 000	14 832 000	15 276 000
Assurances multirisque	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	10 800 000	11 124 000	11 460 000
Marketing, site web, photos et salons	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	14 400 000	14 832 000	15 276 000
Internet, téléphone, logiciel hôtelier	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	6 000 000	6 180 000	6 360 000
Expert-comptable, commissaire aux comptes, juridique	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	7 200 000	7 416 000	7 644 000
Patente, impôts locaux et taxes	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	4 800 000	4 944 000	5 088 000
Produits d'entretien et fournitures générales	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	6 000 000	6 180 000	6 360 000
Frais bancaires et divers	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	3 600 000	3 708 000	3 816 000
TOTAL	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**10 700 000**	**128 400 000**	**132 252 000**	**136 212 000**

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

FCFA HT	Janv 28	Févr 28	Mars 28	Avr 28	Mai 28	Juin 28	Juil 28	Août 28	Sept 28	Oct 28	Nov 28	Déc 28	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	**-**	**46 369 000**	**57 588 000**	**91 114 000**	**32 154 000**	**27 973 000**	**48 405 000**	**57 138 000**	**29 705 000**	**32 154 000**	**34 859 000**	**51 891 000**	**509 350 000**	**669 304 300**	**822 371 100**
Coûts directs (achats, commissions, linge)	15 827 600	12 392 600	10 566 700	13 104 100	8 022 000	7 020 400	12 864 900	15 692 600	7 438 600	8 022 000	8 671 900	13 696 400	133 319 800	175 267 300	214 407 500
Marge brute	**(15 827 600)**	**33 976 400**	**47 021 300**	**78 009 900**	**24 132 000**	**20 952 600**	**35 540 100**	**41 445 400**	**22 266 400**	**24 132 000**	**26 187 100**	**38 194 600**	**376 030 200**	**494 037 000**	**607 963 600**
Marge brute en % du CA	-	73 %	82 %	86 %	75 %	75 %	73 %	73 %	75 %	75 %	75 %	74 %	**74 %**	**74 %**	**74 %**
Charges externes	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	10 700 000	**128 400 000**	**132 252 000**	**136 212 000**
Valeur ajoutée	**(26 527 600)**	**23 276 400**	**36 321 300**	**67 309 900**	**13 432 000**	**10 252 600**	**24 840 100**	**30 745 400**	**11 566 400**	**13 432 000**	**15 487 100**	**27 494 600**	**247 630 200**	**361 785 000**	**471 751 600**
Impôts et taxes	-	927 380	1 151 760	1 822 280	643 080	559 460	968 100	1 142 760	594 100	643 080	697 180	1 037 820	-	-	-
Charges de personnel	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	**104 712 000**	**107 853 360**	**111 088 961**
EBE	**(35 253 600)**	**13 623 020**	**26 443 540**	**56 761 620**	**4 062 920**	**967 140**	**15 146 000**	**20 876 640**	**2 246 300**	**4 062 920**	**6 063 920**	**17 730 780**	**142 918 200**	**253 931 640**	**360 662 639**
EBE en % du CA	-	29 %	46 %	62 %	13 %	3 %	31 %	37 %	8 %	13 %	17 %	34 %	**28 %**	**38 %**	**44 %**
Dotations aux amortissements	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	7 929 762	**95 157 143**	**95 157 143**	**99 157 143**
Résultat d'exploitation	**(43 183 362)**	**5 693 258**	**18 513 778**	**48 831 858**	**(3 866 842)**	**(6 962 622)**	**7 216 238**	**12 946 878**	**(5 683 462)**	**(3 866 842)**	**(1 865 842)**	**9 801 018**	**47 761 057**	**158 774 497**	**261 505 496**
Charges financières	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	3 900 820	**46 809 836**	**46 809 836**	**46 809 836**
Résultat courant	**(47 084 182)**	**1 792 438**	**14 612 958**	**44 931 038**	**(7 767 662)**	**(10 863 442)**	**3 315 418**	**9 046 058**	**(9 584 282)**	**(7 767 662)**	**(5 766 662)**	**5 900 198**	**951 221**	**111 964 661**	**214 695 661**
Impôt sur les sociétés	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	212 229	**2 546 750**	**27 991 165**	**53 673 915**
Résultat net	**(47 296 411)**	**1 580 209**	**14 400 729**	**44 718 809**	**(7 979 891)**	**(11 075 671)**	**3 103 189**	**8 833 829**	**(9 796 511)**	**(7 979 891)**	**(5 978 891)**	**5 687 969**	**(1 595 529)**	**83 973 496**	**161 021 746**
Résultat net en % du CA	-	3 %	25 %	49 %	-25 %	-40 %	6 %	15 %	-33 %	-25 %	-17 %	11 %	**-0 %**	**13 %**	**20 %**
CAF	(39 366 649)	9 509 971	22 330 491	52 648 571	(50 129)	(3 145 909)	11 032 951	16 763 591	(1 866 749)	(50 129)	1 950 871	13 617 731	**93 561 614**	**179 130 639**	**260 178 888**

BILAN PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

FCFA	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030
ACTIF			
ACTIFS IMMOBILISES			
Immobilisations (Brut)	1 140 000 000	1 140 000 000	1 152 000 000
Amortissements	95 157 143	190 314 286	289 471 429
Immobilisations (Net)	1 044 842 857	949 685 714	862 528 571
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	**1 044 842 857**	**949 685 714**	**862 528 571**
ACTIFS CIRCULANTS			
Stocks	-	-	-
Créances clients	630 000	630 000	1 311 380
Créances TVA	-	-	-
Trésorerie	165 478 364	280 053 419	463 233 677
Créance CIR-CII-CICE	-	-	-
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	**166 108 364**	**280 683 419**	**464 545 057**
TOTAL ACTIF	**1 210 951 221**	**1 230 369 133**	**1 327 073 628**
PASSIF			
CAPITAUX PROPRES			
Capital	400 000 000	400 000 000	400 000 000
Comptes courants	-	-	-
Réserves et Résultats	(1 595 529)	82 377 968	243 399 713
TOTAL CAPITAUX PROPRES	**398 404 471**	**482 377 968**	**643 399 713**
DETTES			
Prêts et avances	810 000 000	720 000 000	630 000 000
Dette incubateur	-	-	-
Dettes fournisseurs	-	-	-
Dette TVA	-	-	-
Dette fiscale	2 546 750	27 991 165	53 673 915
TOTAL DETTES	**812 546 750**	**747 991 165**	**683 673 915**
TOTAL PASSIF	**1 210 951 221**	**1 230 369 133**	**1 327 073 628**

BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

Année 1	01/2028	02/2028	03/2028	04/2028	05/2028	06/2028	07/2028	08/2028	09/2028	10/2028	11/2028	12/2028
Solde de début de mois	-	169 988 580	173 138 161	173 541 641	178 927 721	172 232 902	162 358 682	167 386 963	178 005 543	169 130 123	162 435 304	157 795 584
Prêt bancaire	900 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total encaissements	**1 356 643 000**	**46 369 000**	**41 797 000**	**49 317 000**	**32 154 000**	**27 973 000**	**48 720 000**	**57 138 000**	**29 390 000**	**32 154 000**	**34 859 000**	**52 206 000**
Coûts directs	15 827 600	12 392 600	10 566 700	13 104 100	8 022 000	7 020 400	12 864 900	15 692 600	7 438 600	8 022 000	8 671 900	13 696 400
Remboursement du prêt	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820
Total décaissements	**1 186 654 420**	**43 219 420**	**41 393 520**	**43 930 920**	**38 848 820**	**37 847 220**	**43 691 720**	**46 519 420**	**38 265 420**	**38 848 820**	**39 498 720**	**44 523 220**
Solde de fin de mois	**169 988 580**	**173 138 161**	**173 541 641**	**178 927 721**	**172 232 902**	**162 358 682**	**167 386 963**	**178 005 543**	**169 130 123**	**162 435 304**	**157 795 584**	**165 478 364**

Année 2	01/2029	02/2029	03/2029	04/2029	05/2029	06/2029	07/2029	08/2029	09/2029	10/2029	11/2029	12/2029
Solde de début de mois	165 478 364	183 025 336	194 342 407	205 606 178	221 015 449	223 233 620	221 171 992	235 987 663	255 536 634	254 511 705	256 729 876	261 611 748
Prêt bancaire	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total encaissements	**65 756 300**	**58 333 800**	**58 293 200**	**63 738 800**	**46 031 200**	**40 391 200**	**62 676 000**	**69 115 500**	**41 958 100**	**46 031 200**	**49 525 000**	**67 454 000**
Coûts directs	16 587 500	15 394 900	15 407 600	16 707 700	12 191 200	10 831 000	16 238 500	17 944 700	11 361 200	12 191 200	13 021 300	17 390 500
Remboursement du prêt	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820
Total décaissements	**48 209 329**	**47 016 729**	**47 029 429**	**48 329 529**	**43 813 029**	**42 452 829**	**47 860 329**	**49 566 529**	**42 983 029**	**43 813 029**	**44 643 129**	**49 012 329**
Solde de fin de mois	**183 025 336**	**194 342 407**	**205 606 178**	**221 015 449**	**223 233 620**	**221 171 992**	**235 987 663**	**255 536 634**	**254 511 705**	**256 729 876**	**261 611 748**	**280 053 419**

Année 3	01/2030	02/2030	03/2030	04/2030	05/2030	06/2030	07/2030	08/2030	09/2030	10/2030	11/2030	12/2030
Solde de début de mois	280 053 419	295 021 339	315 035 108	332 799 778	355 676 848	362 688 518	364 518 388	388 806 828	416 456 097	419 385 297	426 396 967	436 683 337
Prêt bancaire	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total encaissements	**83 043 450**	**74 426 300**	**70 442 500**	**77 139 500**	**55 957 300**	**49 154 800**	**79 608 970**	**83 286 800**	**50 908 630**	**55 957 300**	**60 245 200**	**81 518 970**
Coûts directs	21 733 700	20 070 700	18 336 000	19 920 600	14 603 800	12 983 100	20 978 700	21 295 700	13 637 600	14 603 800	15 617 000	20 626 800
Remboursement du prêt	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820	11 400 820
Total décaissements	**68 075 530**	**54 412 530**	**52 677 830**	**54 262 430**	**48 945 630**	**47 324 930**	**55 320 530**	**55 637 530**	**47 979 430**	**48 945 630**	**49 958 830**	**54 968 630**
Solde de fin de mois	**295 021 339**	**315 035 108**	**332 799 778**	**355 676 848**	**362 688 518**	**364 518 388**	**388 806 828**	**416 456 097**	**419 385 297**	**426 396 967**	**436 683 337**	**463 233 677**

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Quelques indicateurs de performance à suivre

Indicateur (prévisions An 1)	01/2028	02/2028	03/2028	04/2028	05/2028	06/2028	07/2028	08/2028	09/2028	10/2028	11/2028	12/2028
Commandes (prévisions)	57 588 000	46 369 000	41 797 000	49 317 000	32 154 000	27 973 000	48 405 000	57 138 000	29 705 000	32 154 000	34 859 000	51 891 000
Commandes cumulées	**57 588 000**	**103 957 000**	**145 754 000**	**195 071 000**	**227 225 000**	**255 198 000**	**303 603 000**	**360 741 000**	**390 446 000**	**422 600 000**	**457 459 000**	**509 350 000**
CA encaissé	56 643 000	46 369 000	41 797 000	49 317 000	32 154 000	27 973 000	48 720 000	57 138 000	29 390 000	32 154 000	34 859 000	52 206 000
CA encaissé cumulé	**56 643 000**	**103 012 000**	**144 809 000**	**194 126 000**	**226 280 000**	**254 253 000**	**302 973 000**	**360 111 000**	**389 501 000**	**421 655 000**	**456 514 000**	**508 720 000**
Marge brute encaissée	40 815 400	33 976 400	31 230 300	36 212 900	24 132 000	20 952 600	35 855 100	41 445 400	21 951 400	24 132 000	26 187 100	38 509 600
Marge brute encaissée cumulée	**40 815 400**	**74 791 800**	**106 022 100**	**142 235 000**	**166 367 000**	**187 319 600**	**223 174 700**	**264 620 100**	**286 571 500**	**310 703 500**	**336 890 600**	**375 400 200**
Masse salariale	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000	8 726 000
Effectif	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Trésorerie fin de mois	169 988 580	173 138 161	173 541 641	178 927 721	172 232 902	162 358 682	167 386 963	178 005 543	169 130 123	162 435 304	157 795 584	165 478 364
CA / effectif (mois)	1 618 371	1 324 829	1 194 200	1 409 057	918 686	799 229	1 392 000	1 632 514	839 714	918 686	995 971	1 491 600

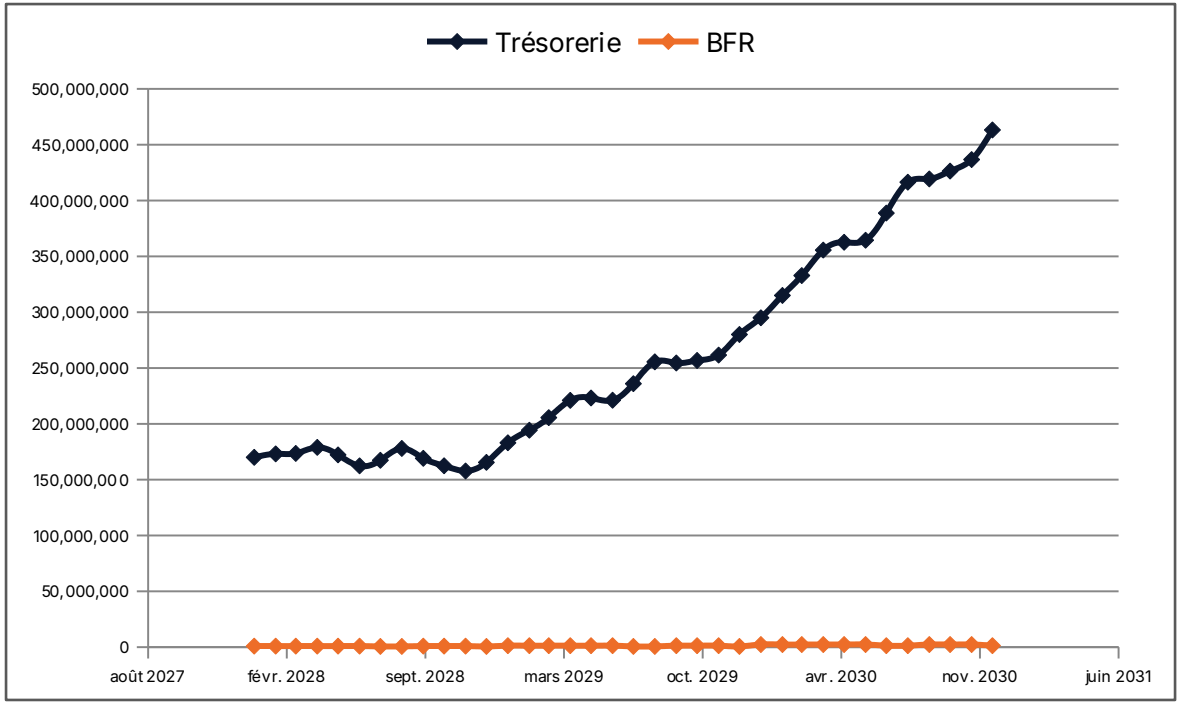
Colonnes « Réel » et « Écart » à suivre chaque mois dans l'onglet Pilotage du modèle.

CALCUL ET ANALYSE DU BFR

Au cours des 3 prochaines années

Besoin de financement par activité	An 1	An 2	An 3
Chambres standard (nuitée)	76 691 545	71 905 891	74 543 027
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	567 491 507	30 427 753	37 700 552
Restaurant (couvert)	167 018 567	25 666 124	28 116 079
Bar et boissons (ticket)	308 613 820	14 691 735	18 608 156
Séminaires d'entreprise (journée)	7 324 939	7 544 688	7 768 323
Mariages et événements privés	3 000 000	3 090 000	3 180 000
Day-pass plage et piscine	-	-	-
Excursions et activités nautiques	-	-	-
TOTAL	**1 130 140 379**	**153 326 190**	**169 916 138**

Ratio EBE cumulé / besoin cumulé	An 1	An 2	An 3
Chambres standard (nuitée)	1,1	1,2	1,3
Chambres supérieures / bungalows (nuitée)	0,1	0,3	0,5
Restaurant (couvert)	0,3	0,6	0,9
Bar et boissons (ticket)	0,0	0,1	0,2
Séminaires d'entreprise (journée)	0,4	0,6	1,2
Mariages et événements privés	4,1	5,1	6,2
Day-pass plage et piscine	-	-	-
Excursions et activités nautiques	-	-	-



PLAN DE FINANCEMENT

Au cours des 3 prochaines années

FCFA	Année 1	Année 2	Année 3
EMPLOIS (a)			
Variation du BFR	630 000	-	681 380
Investissement	1 140 000 000	-	12 000 000
Investissement par apport en nature	-	-	-
Investissement par credit bail	-	-	-
Remboursement des prêts bancaires	90 000 000	90 000 000	90 000 000
Remboursement des avances incubateurs	-	-	-
Remboursement des comptes courants	-	-	-
Remboursement des avances remboursables	-	-	-
Remboursement Dette fiscale	-	2 546 750	27 991 165
CAF négative	-	-	-
TOTAL EMPLOIS	**1 230 630 000**	**92 546 750**	**130 672 545**
RESSOURCES (b)			
Augmentation de capital (fondateurs)	400 000 000	-	-
Augmentation de capital (investisseurs)	-	-	-
Apport en nature	-	-	-
Compte courant	-	-	-
TOTAL (quasi) FONDS PROPRES	**400 000 000**	**-**	**-**
Prêt bancaire CT	-	-	-
Prêt bancaire MT/LT	900 000 000	-	-
Crédit bail	-	-	-
Avance et prêt remboursable	-	-	-
Subvention	-	-	-
CAF positive	93 561 614	179 130 639	260 178 888
CIR (N-1)	-	-	-
Dette fiscale	2 546 750	27 991 165	53 673 915
TOTAL RESSOURCES	**1 396 108 364**	**207 121 804**	**313 852 804**
Excédent période (b) - (a)	165 478 364	114 575 054	183 180 258
Excédent début période	-	165 478 364	280 053 419
EXCEDENT	**165 478 364**	**280 053 419**	**463 233 677**

NOS INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE

Ce dont nous avons besoin pour démarrer notre activité et lancer notre entreprise

Investissement	Janv 28	Févr 28	Mars 28	Avr 28	Mai 28	Juin 28	Juil 28	Août 28	Sept 28	Oct 28	Nov 28	Déc 28	An 1	An 2	An 3	Amort.
Terrain (5 000 m², Assinie)	125 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	125 000 000	-	-	0 ans
Construction : gros œuvre (30 chambres, restaurant, réception)	420 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	420 000 000	-	-	25 ans
Construction : second œuvre et finitions	180 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180 000 000	-	-	10 ans
Piscine, VRD et aménagements extérieurs	90 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90 000 000	-	-	15 ans
Mobilier et literie des chambres	75 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	75 000 000	-	-	7 ans
Climatisation et équipements des chambres	40 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40 000 000	-	-	7 ans
Cuisine, restaurant et bar	45 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45 000 000	-	-	7 ans
Groupe électrogène et centrale solaire	55 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	55 000 000	-	-	10 ans
Véhicules (navette et utilitaire)	45 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45 000 000	-	-	5 ans
Informatique, Wi-Fi et logiciel EGS Hotel Manager	15 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15 000 000	-	-	3 ans
Linge et dotation initiale	15 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15 000 000	-	-	3 ans
Études, architecte et permis	35 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35 000 000	-	-	5 ans
Renouvellement du linge	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12 000 000	3 ans
Renouvellement informatique	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 ans
Rafraîchissement du mobilier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7 ans
TOTAL	**1 140 000 000**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1 140 000 000**	**-**	**12 000 000**	

Financés par un apport de 400 M FCFA et un prêt bancaire de 900 M FCFA sur 10 ans à 9 % (hypothèse EGS). Terrain non amortissable.

EVALUATION DU PROJET

Indicateurs de rentabilité du projet selon 3 scenarios (Pessimiste, Normal et Optimiste)

Scénarios (FCFA)	Pessimiste	Normal	Optimiste
HYPOTHÈSES			
Variation du chiffre d'affaires	-5 %	0 %	+5 %
Variation des charges	+10 %	0 %	-5 %
Variation des investissements	+10 %	0 %	-5 %
INDICATEURS			
VAN sur 3 ans (taux 5 %)	**(188 399 143)**	**62 827 928**	**231 359 774**
Flux de trésorerie disponibles (3 ans)	(167 195 554)	120 871 142	314 930 125
Écart vs scénario normal	-238 %	0 %	161 %
Investissement initial (apport)	440 000 000	400 000 000	380 000 000
TRI sur 3 ans	-17 %	12 %	32 %

Investissement initial = apport en capital des promoteurs.

Valorisation à la création (t0)	FCFA
Méthode des multiples	812 828 057
Flux de trésorerie actualisés (DCF)	611 341 007
Fourchette de valorisation	**611 à 813 M**

Valeur en année 5 actualisée au TRI attendu, ajustée des critères qualitatifs du modèle.

VAN par scénario (FCFA)

