



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية  
Institut Libanais de Développement Économique & Social  
Lebanese Institute for Economic & Social Development



هذه الدراسة ممولة من الإتحاد الأوروبي  
Etude financée par l'Union Européenne  
Study financed by the European Union

# Plage de Plaisance

**Etude de faisabilité préparée par:  
Charles Najjar, économiste et gestionnaire.**

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

## Table des matières

<b>Sommaire</b>	<b>2</b>
<b>1- Description du projet</b>	<b>3</b>
1-1 Description du service	
1-2 Description des variétés de produits ou services	
1-3 Evolution possible	
<b>2- Analyse du marché</b>	<b>4</b>
2-1 Description du marché et concurrence	
2-2 La clientèle cible	
<b>3- Description du service</b>	<b>5</b>
3-1 Description du matériel à acquérir	
3-2 La main-d'œuvre	6
3-3 Le lieu d'implantation	7
3-4 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	
3-5 L'approvisionnement	
<b>4- Marketing et techniques de vente</b>	<b>9</b>
4-1 Fixation du prix de vente	
<b>5- Etude financière</b>	<b>10</b>
5-1 Calcul du capital total à investir : investissement en équipements et besoin en fonds de roulement	
5-2 Montant de l'emprunt et montant des autres apports personnels	
5-3 Résultats prévisionnels sur cinq ans	11
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels des cinq ans	12
5-5 Tableaux des flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	13
5-6 Calcul des points morts en valeur	
5-7 Analyse de sensibilité	
<b>6- Facteurs clés de succès</b>	<b>15</b>
<b>7- Conclusion</b>	<b>16</b>

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

## Sommaire

Le projet dont la faisabilité est étudiée ci-après porte sur l'aménagement d'une plage de plaisance hors de Beyrouth et ses environs où les gens peuvent se détendre et passer leurs moments de loisirs. De nombreuses plages de sable fin existent tout le long du littoral libanais, mais demeurent souvent inexploitées, notamment dans les régions de retour, du côté du Sud Liban ou au Liban Nord qui sont des régions aptes à accueillir un tel projet.

L'aménagement d'une plage de plaisance peut être très simple, mais l'idée peut, au fur et à mesure, se développer, avec l'ouverture d'un restaurant, d'un hôtel ou de bungalows. La qualité de la restauration est très importante, c'est pourquoi le propriétaire veillera à contrôler la fraîcheur des produits au moment de l'approvisionnement puis de la revente au snack.

Cette activité étant de nature purement saisonnière, nous testerons la rentabilité du projet dans deux hypothèses; la première basée sur un nombre d'entrées et un prix aligné sur la concurrence. La seconde, plus pessimiste, worst case scenario, retient 40 % des résultats de l'hypothèse précédente la première année, avec un taux de croissance annuel de 10 % les années suivantes.

Partant de la première hypothèse, l'analyse financière du projet, à savoir, son bilan, son compte de résultats et son cash-flow, laissent apparaître que ce projet peut être rentable. En effet, avec un investissement initial de 15 413 \$US, les bénéfices escomptés s'élèvent à 7 874 \$US la première saison, augmentent près du double la seconde saison, pour atteindre 34 860 \$US la cinquième saison. Ces résultats permettront au propriétaire de la plage de subvenir aisément à ses besoins ainsi qu'à ceux de sa famille, tout en remboursant en deux ans le prêt bonifié de 6 000 \$US contracté pour le projet.

En revanche, dans la seconde hypothèse, worst scenario, la première année d'exploitation est peu rentable au niveau des bénéfices, 33 \$US et déficitaire au niveau de la trésorerie, 513 \$US. La situation se redresse quelque peu à partir de la deuxième année avec des bénéfices escomptés de 5 418 \$US augmentant sensiblement à partir de la troisième année, 10 821 \$US pour atteindre 30 701 \$US la cinquième année. Compte tenu de la trésorerie négative à la première saison, et au cas où le propriétaire n'est pas en mesure de combler ce déficit par ses fonds propres, le remboursement est décalé d'une année. De toute façon, l'investisseur et sa famille devront, les deux premières années, compter sur d'autres sources de revenus.

Ces résultats demeurent toutefois largement tributaires de la qualité et du niveau du service offert moyennant des tarifs concurrentiels; en effet, propreté, simplicité et convivialité doivent être les mots d'ordre de la plage. Sans le respect de ces facteurs, la réussite de la plage serait totalement compromise.