

Business Plan du projet « Loc' »

Fait le 06.10.2020

Par :



Isabelle Barre



06.01.02.03.04



isabelle.barre@mail.com



Morbihan

Secteur : Hébergement / Hôtellerie / Restauration / Tourisme

Métier : 5520Z CHAMBRES D'HÔTES ET GÎTES

Statut juridique : SCI

Informations légales

Le présent business plan a été réalisé sur la base des seules informations renseignées par l'utilisateur sur www.jesuisentrepreneur.fr et sur la base de données statistiques disponibles au regard de l'activité et du lieu d'implantation envisagés. Le business plan est donc fourni à titre exclusivement informatif. Les renseignements qui y figurent sont indicatifs et n'ont aucune valeur contractuelle. Ils ne sauraient être utilisés comme unique source motivant la décision de l'utilisateur de mener à son terme son projet de création d'entreprise et/ou de l'un quelconque de ses prestataires ou fournisseurs de collaborer avec lui. En tout état de cause, la responsabilité de LaFabriquebyCA ne saurait être engagée du fait du contenu du business plan ou de son utilisation par l'utilisateur.

Synthèse du projet

I. Description de mon projet

Quel est mon projet, quel est mon concept ?

- Ouvrir un gîte de haut standing (Rénovation d'une petite maison classée patrimoine remarquable, créer du cachet avec des matériaux nobles et une décoration authentique)
- Cible : Touristes français/étrangers, 30-70 ans
- Créer un site de réservation en ligne + être présent sur différentes plateformes de location saisonnière (Airbnb, Abritel, Booking).

Comment je vois mon entreprise à court, moyen et long terme ?

Après avoir fait l'expérience de location saisonnière sur ma résidence principale, j'ai récemment acquis un bien classé patrimoine remarquable près de chez moi (dans une région touristique : golfe du morbihan) que je voudrais valoriser (restauration et aménagement).

Quels sont mes atouts ? Quelle est ma valeur ajoutée ?

La région est très touristique avec un département accés sur le tourisme et il existe une forte demande.

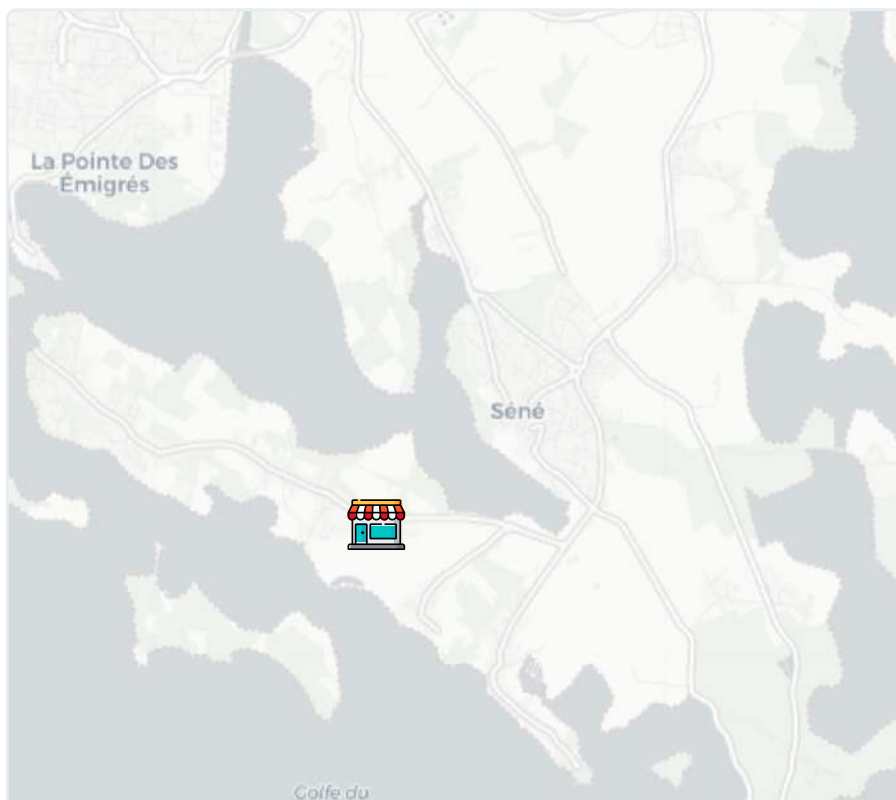
II. Mon étude de marché

Impacts des tendances du secteur sur mon projet ...

Le marché est en constante évolution depuis 2017. La région où je souhaite m'implanter est de plus en plus touristique.

Mon choix d'implantation est ...

7 Avenue du morbihan, 56000 Morbihan



DONNÉES

Revenus médian annuel

30000 euros

Nombre de ménages

150 ménages

Répartition ménages par tranche d'âge

15-24 ans : 150 personnes

25-54 ans : 180 personnes

55-79 ans : 190 personnes

80 ans ou + : 100 personnes

Nombre de logements

300 logements

Nombre de concurrents

10 concurrents

Les raisons de mon implantation sont ...

J'ai choisi de m'implanter dans la région du morbihan car c'est une région très touristique qui offre de magnifiques paysages côtiers et maritimes ainsi que des villes et villages de caractères.

Mes concurrents sont ...

Dans mon quartier, il existe déjà deux gîtes : Babord et Tribord.

Leurs points faibles et points forts sont ...

Points faibles : Les gîtes sont petits et la décoration impersonnelle

Point fort : ils ont de bons avis sur les sites de location

Mes points forts face à eux sont ...

Le jardin, la piscine, le spa, la vue golfe, prestation haute, équipements et décoration de qualité

Qui sont mes clients ...

J'ai interrogé 30 clients potentiels. 90% sont intéressés par mon offre de location saisonnière.

La tranche d'âge de mes clients est d'environ : 30 - 60 ans.

Les profils de mes futures clients sont : - Couple pour la petite maison
- Famille pour la grande maison

Qui sont mes clients ...

Mes clients attendent un certain seuil de qualité que ce soit au niveau décoration de la location ainsi que pour l'accueil au début du séjour.

III. Mes partenaires / fournisseurs

Mes partenaires sont ...

Je suis en contact avec un expert comptable qui m'aide à gérer ma comptabilité.

Mes fournisseurs sont ...

Je n'ai pas de fournisseurs.

Les réseaux / organisme qui me soutiennent sont ...

Je suis accompagnée par la CCI du Morbihan.

IV. Mes éléments financiers

Mon apport personnel initial :

10 000 €

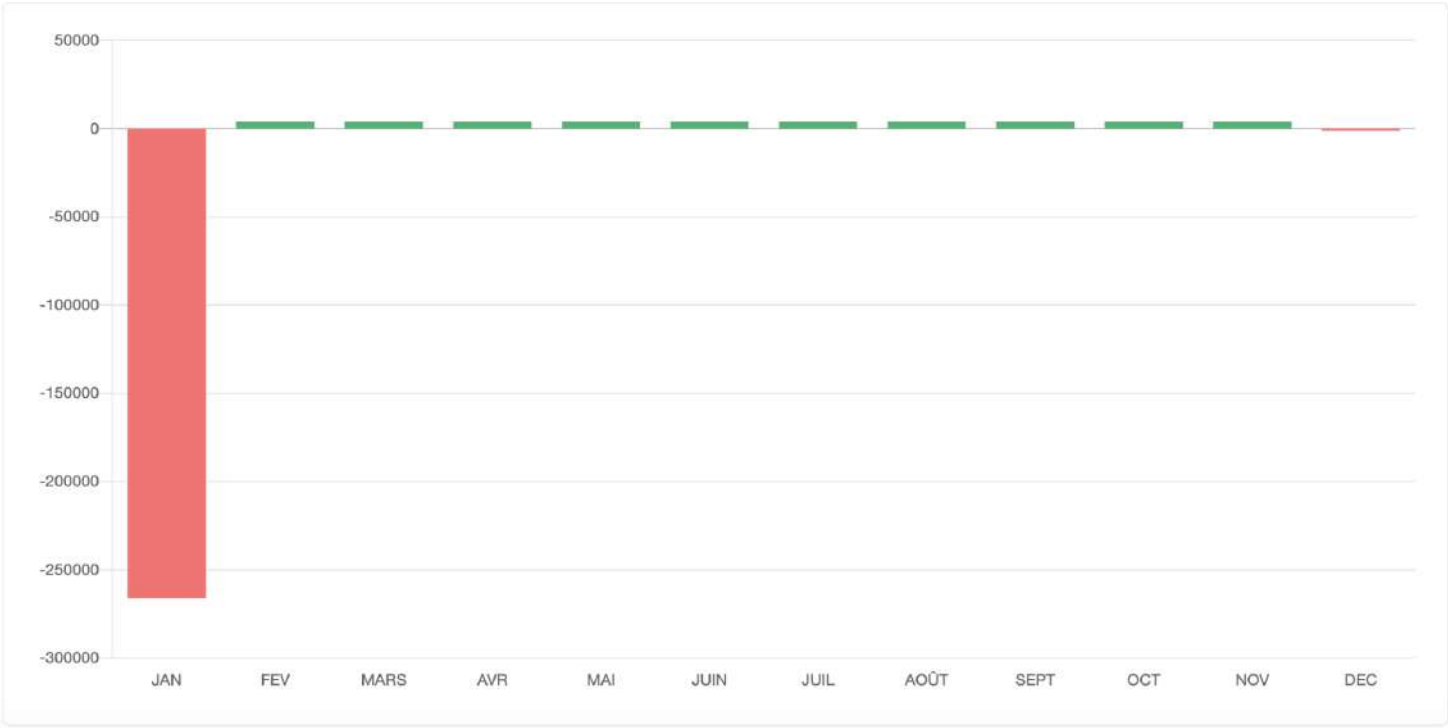
Mon besoin de financement initial :

266 000 €

Chiffre d'affaires année 1 :

49 000 €

Synthèse de la Trésorerie année 1 ...



Plus de détails

V. Mes compétences

Je souhaite entreprendre

Une activité de : Location de gîte

Mon âge : 30 ans

Années d'expérience : 0

Mes précédentes expériences

Le poste était : Réceptionniste à l'accueil d'un hôtel

Une durée de (année) : 5 ans

Votre expérience : Assurer la bonne tenue de l'agenda de l'hôtel : gérer les réservations, répondre au téléphone et remettre les clés des chambres.

Qu'est-ce que cette expérience va vous apporter pour votre projet de création d'entreprise ? J'ai acquis un bon sens du relationnel. J'ai pu développer ma capacité d'organisation des tâches dans mon travail

Le poste était : Serveuse dans un restaurant

Une durée de (année) : 3 ans

Votre expérience : Durant mes études, chaque été je travaillais en tant que serveuse dans un restaurant.

Qu'est-ce que cette expérience va vous apporter pour votre projet de création d'entreprise ?

VI. Contexte et tendances du marché

Le secteur des chambres d'hôtes et des meublés de tourisme (gîtes) est en plein essor.

Le succès de ce mode d'hébergement repose sur les aspirations sociétales d'authenticité, d'échange et de partage (immersion dans la vie locale, établissement d'un lien social fort, sentiment de vivre une expérience).

Toutefois ce secteur d'activité est confronté à une mutation structurelle liée à plusieurs facteurs :

- la montée en gamme de l'offre : les attentes des consommateurs évoluent au profit d'une offre d'hébergement plus haut de gamme. Les propriétaires de gîtes et de chambres d'hôtes sont donc contraints de consentir des investissements importants pour s'adapter à la demande (jardin paysagé privatif, tennis, piscine, spa, équipements multimédia, mobilier design, etc.).
- le développement des plateformes de mise en relation de particuliers pour la location de logements (Airbnb, Housetrup, Homelidays, etc.) : bien que ces plateformes constituent de nouveaux canaux de distribution (captation de la clientèle étrangère notamment), elles contribuent à accentuer les pressions concurrentielles. En effet, elles facilitent l'accès des particuliers à l'activité de location ou de sous-location (résidence principale ou secondaire) sans qu'ils aient, nécessairement, à se soumettre aux obligations déclaratives, réglementaires et fiscales du secteur.
- le poids des centrales de réservation sur Internet : qu'il s'agisse des centrales développées par les labels du secteur (Gîtes de France, Clévacances, etc) ou des centrales généralistes (Booking.com, Expedia, Hôtels.com, etc.) elles sont aujourd'hui incontournables. Bien qu'elles leur garantissent de meilleurs taux de remplissage, les propriétaires de gîtes et de chambre d'hôtes sont contraints de verser à ces centrales des commissions qui peuvent être élevées, ce qui tend à réduire leurs marges.

Dans ce contexte, les professionnels du secteur doivent miser sur un accueil de qualité, des services complémentaires (tables d'hôtes, vente de produits du terroir, etc.) et une identité forte permettant de se différencier des offres concurrentes (lieux insolites, développement durable, culture, etc.).

Tendances

Les acteurs du secteur devront poursuivre leurs efforts d'investissements afin de s'adapter aux nouvelles attentes de la clientèle.

Les pouvoirs publics ambitionnent d'accueillir 100 millions de touristes par an d'ici 2020. Les mesures prises pour renforcer l'attractivité touristique de la France auront des répercussions positives sur l'activité des chambres d'hôtes et des meublés de tourisme.

L'organisation du marché

Selon la catégorie de location :

- Les meublés de tourisme (ou gîtes) : ce sont des biens immobiliers (maisons, appartements) à l'usage exclusif du locataire.
- Les chambres d'hôtes : ce sont des chambres meublées situées chez l'habitant. Des services complémentaires peuvent être proposés (table d'hôtes par exemple).

Selon le classement ou labels :

- Le classement des meublés de tourisme : ce classement, réalisé par un organisme accrédité, est volontaire. Il comporte cinq catégories (1 à 5 étoiles) déterminées en fonction des équipements, des services au client, de l'accessibilité et du développement durable. Le nombre de meublés classés s'élève à 82 000. Les chambres d'hôtes ne sont pas concernées par ce classement officiel.
- Les labels : il existe plusieurs labels de qualité (Gîtes de France, Clévacances France, Fleurs de soleil, etc.) qui sélectionnent et labélisent des meublés ou des chambres d'hôtes selon leurs propres critères (équipements, extérieurs, services complémentaires, etc.).

NOMBRE TOTAL	2017	190 000 ⁽¹⁾	60 000 ⁽¹⁾
DONT MEUBLÉS ET CHAMBRES D'HÔTES LABELLISÉS	2017	95 100 ⁽²⁾	25 300 ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)	2019	115,8 ⁽³⁾	
	2018	111,9	
	2017	106,8	
	2016	102,6	
	2015	100,0	
	2014	96,5	
	2013	96,0	
	2012	98,3	
	2011	96,0	
	2010	91,3	

(1) Source : estimation réalisée sur la base des données collectées auprès des principaux labels (Gîtes de France, Clévacances, Fleurs de Soleil, Accueil Paysan) et de la Direction Générale des Entreprises.

2) Source : Direction Générale des Entreprises, "Mémento du Tourisme 2018"

3) Source : INSEE, Bulletin statistique, "Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée".

VII. Obligations réglementaires

Définition

Activité consistant pour un habitant à louer des chambres meublées situées à son domicile en vue d'accueillir des touristes, à titre onéreux, pour une ou plusieurs nuitées, assorties de prestations (au minimum fourniture du petit déjeuner et du linge de maison).

Nature de l'activité

L'installation

La reprise est le mode d'installation le plus répandu, notamment en centre-ville. La plupart des reprises se font au profit d'un réseau sous enseigne. La valeur du fond dépend essentiellement de la qualité de son emplacement.

Les investissements

La conservation des produits frais impose des investissements plus élevés qui doivent être renouvelés tous les 10 ans environ (vitrines réfrigérées, chambre froide...). De même, la rénovation et l'aménagement des locaux font l'objet d'investissements fréquents.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution journalière et mensuelle de son chiffre d'affaires. Le maintien ou le développement de ce dernier est primordial. L'écoulement rapide de certains produits étant vital, il suit ses ventes au jour le jour et effectue des opérations de promotion en fonction de l'état des stocks. Il suit également la répartition de son chiffre d'affaires entre les produits à forte rentabilité (produits frais) et les autres (liquides et produits secs).

Les recettes de l'activité

Le chiffre d'affaires moyen de la profession varie fortement entre l'épicerie rurale et les alimentations générales urbaines. L'activité est relativement stable sur l'année, sauf durant la période estivale : baisses ou hausses très sensibles en fonction de la localisation géographique (zones non touristiques ou touristiques).

Les charges à surveiller

Les achats représentent une part très importante du chiffre d'affaires. Il est impératif qu'ils soient parfaitement maîtrisés, surtout pour les produits frais.

Dans certaines villes, il peut être nécessaire d'obtenir une autorisation de la mairie pour modifier l'usage de l'habitation principale en meublé touristique (Paris, communes de la petite couronne, communes de plus de 200 000 habitants, communes de plus de 50 000 habitants où il existe un déséquilibre entre l'offre et la demande de logement).

Il est également nécessaire de s'enregistrer auprès du centre de formalités des entreprises du greffe du tribunal de commerce. L'attribution d'un numéro siret permet, notamment, d'obtenir l'agrément auprès de l'agence nationale des chèques de vacances.

Lorsque l'activité est exercée à titre habituel ou principal, l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés de la Chambre de commerce et d'industrie est obligatoire.

S'il s'agit d'une activité complémentaire, aucune inscription au registre du commerce et des sociétés n'est obligatoire.

Le propriétaire reporte les revenus tirés de ses locations sur sa déclaration de revenus (catégorie "bénéfices industriels et commerciaux"). Il peut opter pour le régime micro-BIC (pour les meublés classés et les chambres d'hôtes, un abattement forfaitaire de 71% pour charges est appliqué pour l'imposition de ses revenus locatifs dans la limite de 170 000 euros annuels) ou pour le régime réel (déduction du montant réel des charges).

A noter, les revenus générés (après abattement ou déduction du montant réel des charges) sont soumis aux cotisations sociales lorsqu'ils dépassent 5 165 euros pour l'activité de chambres d'hôtes (régime du micro-entrepreneur ou sécurité sociale des indépendants) ou 23 000 euros pour l'activité de location de meublés classés (régime général, régime du micro-entrepreneur ou sécurité sociale des indépendants).

Les principaux points de la réglementation professionnelle

- **Meublé de tourisme** (gîte) : Le classement des meublés est volontaire et comporte cinq catégories allant de 1 à 5 étoiles. Il correspond à 112 critères répartis en quatre catégories : équipements, services au client, accessibilité et développement durable. L'exploitant doit s'enregistrer auprès d'Atout France et demander une visite de contrôle auprès d'un organisme agréé par le COFRAC. Ce classement est valable 5 ans. L'exploitant doit renouveler sa demande à l'issue de cette période. L'adhésion à un label (Gîtes de France, Clévacances, etc.) est également facultative.

Au-delà d'une capacité d'accueil de 15 personnes, les meublés sont soumis aux obligations des établissements recevant du public (normes de sécurité et d'accessibilité).

- **Chambres d'hôtes** : Il n'existe pas de classement officiel pour les chambres d'hôtes et l'adhésion à un label (Gîtes de France, Clévacances, etc.) est facultative. La capacité d'accueil ne peut dépasser 5 chambres et 15 personnes (article D324 du code du tourisme). Chaque chambre doit donner accès à une salle d'eau et à un wc (article D324-14 du code du tourisme) et être en conformité avec la réglementation sur l'hygiène, la sécurité et la salubrité. Les loueurs sont soumis aux mêmes obligations que les hôteliers en matière d'affichage de prix (affichage à l'extérieur de l'habitation, au lieu de réception des clients ainsi que derrière la porte de chaque chambre). La location d'une chambre d'hôte comprend obligatoirement la fourniture du linge de maison et le petit-déjeuner.

Si le loueur propose également un service de table d'hôte, il doit respecter certaines obligations : limiter ce service aux personnes hébergées, proposer un seul menu, servir le repas à la table familiale. Pour servir de l'alcool à l'occasion des repas, le loueur doit être titulaire d'une licence : "petite licence restaurant" pour les boissons du deuxième groupe (bière, vin, cidre), "licence restaurant" pour les boissons du troisième et quatrième groupe (les autres boissons alcoolisées). Pour obtenir la licence, le professionnel doit effectuer une déclaration préalable auprès de la mairie (ou de la Préfecture de Police à Paris) au moins 15 jours avant l'ouverture et obtenir un permis d'exploitation délivré par un organisme agréé à l'issue d'une formation obligatoire (ce permis est valable 10 ans). Depuis le 1er juin 2013, une formation spécifique est proposée aux loueurs de chambres d'hôtes (d'une durée de 7 heures). En cas de préparation de denrées animales ou d'origine animale, le loueur doit également effectuer une déclaration auprès de la Direction Départementale en Charge de la Protection des Populations (DDCPP).

Enfin, si les chambres d'hôtes se situent dans un logement en copropriété, il est nécessaire de s'assurer que l'activité n'est pas interdite par le règlement de copropriété.

La loi du 7 octobre 2016 pour une République Numérique prévoit des dispositions relatives aux obligations déclaratives avec, notamment, la mise en place d'une procédure de télé-déclaration des locations de courtes durées. Ce dispositif est entré en vigueur le 1er décembre 2017 à Paris.

Les charges externes (location des murs, dépenses d'entretien, charges de sous-traitance...) sont très élevées en zone urbaine et touristique et pratiquement nulles en zone rurale (la commune, très souvent propriétaire des murs, loue le fonds à un prix avantageux).

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend de la maîtrise du chiffre d'affaires et de la marge brute, liée en grande partie à la répartition du chiffre d'affaires entre produits frais et autres produits.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

La trésorerie doit toujours être positive grâce au paiement comptant de la clientèle et aux délais de paiement accordés par les fournisseurs. Seuls les commerces dont l'activité est très saisonnière peuvent, ponctuellement, avoir besoin d'un crédit de trésorerie pour constituer leur stock d'avant saisons (commerces situés en zone touristique). Dans les autres cas, la trésorerie doit être positive.

Les aptitudes professionnelles

Les porteurs de projets viennent d'horizons professionnels très variés. Le plus souvent, l'activité ne constitue qu'un complément de revenus pour le foyer. Bien qu'aucun diplôme spécifique ne soit nécessaire, plusieurs organismes privés dispensent des formations pour préparer les porteurs de projets à l'activité.

L'hôte doit disposer d'excellentes aptitudes relationnelles et organisationnelles. Il doit soigner l'accueil de ses clients, partager sa passion pour sa région, veiller à l'état irréprochable des lieux et au bon fonctionnement des différents équipements. Il est important de se montrer très réactif pour répondre aux demandes de la clientèle et gérer les situations d'urgence (panne d'un équipement, problème de plomberie, etc.). L'activité, et plus particulièrement l'exploitation des chambres d'hôtes, requiert une très grande disponibilité (y compris le week-end).

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

La location d'un meublé de tourisme ou de chambres d'hôtes doit faire l'objet d'une déclaration préalable auprès de la mairie du lieu de l'habitation concernée.

VIII. Plan financier



Projections financières

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL		ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Chiffre d'affaires	▲	49 000	31 648	41 600
Produits vendus		49 000	31 649	41 600
Prestations de services vendus		0	0	0
Charges d'exploitation	▲	1445	1718	1768
Achats		0	0	0
Charges externes		1200	1560	1560
Impôts et taxes		245	158	208
Salaires et charges sociales		0	0	0
Excédent brut d'exploitation		47 555	29 930	39 832
Dotations aux amortissements		14 000	100	0
Dotations aux provisions		0	0	0
Résultat d'exploitation		33 555	29 830	39 832
Résultat financier		0	0	0
Produits financiers		0	0	0
Charges financières		0	0	0
Résultat courant avant impôt		33 555	33 555	33 555
Résultat exceptionnel		0	0	0
Produits exceptionnels		0	0	0
Charges exceptionnelles		0	0	0
Impôts sur les bénéfices		5033	4474	6197
Résultat		28 522	25 355	33 635

1. Première année



Bilans financiers

BILAN ACTIF		BRUT	AMORTISSEMENTS PROVISIONS	NET
Actif immobilisé	▲	280 000	14 000	266 000
Immobilisations incorporelles		0	0	0
Immobilisations corporelles		280 000	14 000	266 000
Immobilisations financières		0	0	0
Actifs circulants	▲			-227 478
Stock				0
Créances				0
Trésorerie				-227 478
Total Actif				38 522

BILAN PASSIF		NET
Capitaux propres	▲	38 522
Capital		10 000
Réserve		0
Résultat		28 522
Provisions pour risques et charges		0
Dettes	▲	0
Dettes financières		0
Dettes d'exploitation		0
Autres dettes		0
Total passif		38 522



Trésorerie

		JANV	FÉV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOU	SEP	OCT	NOV	DEC
Encaissements	▲	14 492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492
Vente de produits		4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492	4492
Vente de services		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apport en capital		10 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprunts		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Décaissements	▲	280 508	508	508	508	508	508	508	508	508	508	508	508
Achats		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges externes													
Impôts et taxes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salaires et charges sociales		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges financières		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges exceptionnelles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations financières		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations incorporelles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations corporelles		336 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Achat du stock ttc		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tva à payer		-55 597	402	402	402	402	402	402	402	402	402	402	402
Début de période		0	-266017	-262033	-258050	-254067	-250083	-246100	-242117	-238133	-234150	-230167	-226183
Fin de période			-266017	-262033	-258050	-254067	-250083	-246100	-242117	-238133	-234150	-230167	-226183
Flux de trésorerie		-266017	3983	3983	3983	3983	3983	3983	3983	3983	3983	3983	-1295



Tableaux de financement

EMPLOIS	ANNÉE
Distributions mises en paiement au cours de la période	0
Acquisitions d'éléments de l'actif immobilisé	336 000
Immobilisations financières	0
Immobilisations incorporelles	336 000
Immobilisations corporelles	0
Réduction des capitaux	0
Remboursements de dettes financières	0
Total emploi	336 000
Variation du fond de roulement net global (emploi net)	0

RESSOURCES	ANNÉE
Capacité d'autofinancement de la période	28 522
Cessions ou réductions d'éléments de l'actif immobilisé	0
Cessions d'immobilisations incorporelles	0
Cessions d'immobilisations corporelles	0
Cessions ou réductions d'immobilisations financières	0
Augmentation des capitaux propres	10 000
Augmentation de capital ou apports	10 000
Augmentation des autres capitaux propres	0
Augmentation des dettes financières	0
Total ressources	38 522
Variation du fond de roulement net global (ressources net)	0