

# La rentabilité, un bon plan .....

## ■ Cela mérite réflexion

La notion de rentabilité d'une attraction touristique n'est pas toujours très claire et précise. Se limiter à une approche recettes/dépenses ne suffit pas. La "performance culturelle" n'est pas automatiquement en opposition avec la "performance économique". Il faut aussi se méfier des études de faisabilité qui manquent parfois de crédibilité.

## ■ Bon, mais encore ?

Quelle que soit la taille de l'attraction, il est utile de se doter d'un business plan qui doit démontrer la solidité de l'activité et permet notamment de définir le seuil de rentabilité. Il vous permet de disposer d'informations précises sur votre projet ou activité. C'est aussi un outil de réflexion très complet pour les décideurs.

## ■ Soyons concrets

Un business plan se compose de différentes parties, dont le contenu dépend des caractéristiques de l'activité. Il définit la structure juridique et financière de l'attraction, et présente l'équipe ainsi que les produits et/ou services proposés. Il décrit le marché et son évolution, mais aussi les clients, les prospects (clients potentiels), la zone géographique ciblée. Il analyse la concurrence et propose un modèle économique qui démontre la capacité de l'entreprise à créer de la valeur par son activité. Il établit un plan d'action, détaille les prévisions financières et les opportunités d'investissement.

## ■ Retenez bien ceci

- Le conseil: "bien décider et bien gérer, c'est déjà connaître ses forces et ses faiblesses".
- Restez réaliste dans les perspectives de progression de votre activité.
- Ne soyez pas trop optimistes en ce qui concerne votre chiffre d'affaires prévisionnel.

## ■ Les tuyaux du net

- Quelques outils en ligne pour vous aider à élaborer votre business plan:  
[http://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/etapes-creation/monter-son-business-plan\\_1531957.html](http://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/etapes-creation/monter-son-business-plan_1531957.html)  
<http://mon-business-plan.com>  
[http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/tourism-business-portal/documents/toolstutorials/management/business\\_features.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/tourism-business-portal/documents/toolstutorials/management/business_features.pdf)

## Résumons-nous

- Quelle que soit sa finalité, une attraction touristique doit tendre vers la meilleure rentabilité possible
- Le business plan est un bon outil pour y parvenir

## ■ Le mot : seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité correspond au niveau d'activité minimum à partir duquel l'activité d'une entreprise devient rentable. Soit le moment à partir duquel les recettes obtenues couvrent l'ensemble des frais (fixes ou variables) exposés par elle. Au-delà de ce seuil, l'entreprise est réputée accéder à la zone (enviable) du bénéfice. Le modèle du seuil de rentabilité est aussi particulièrement décisif pour lancer un nouveau produit sur le marché.