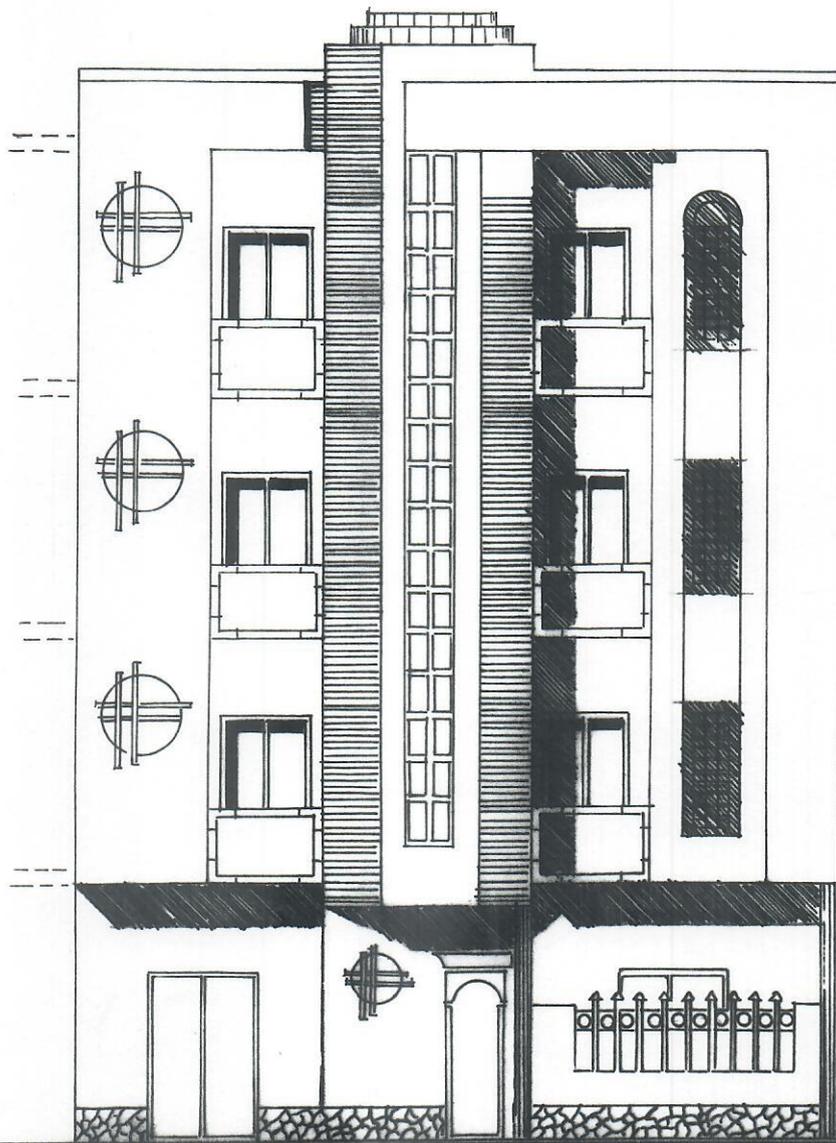


21-76

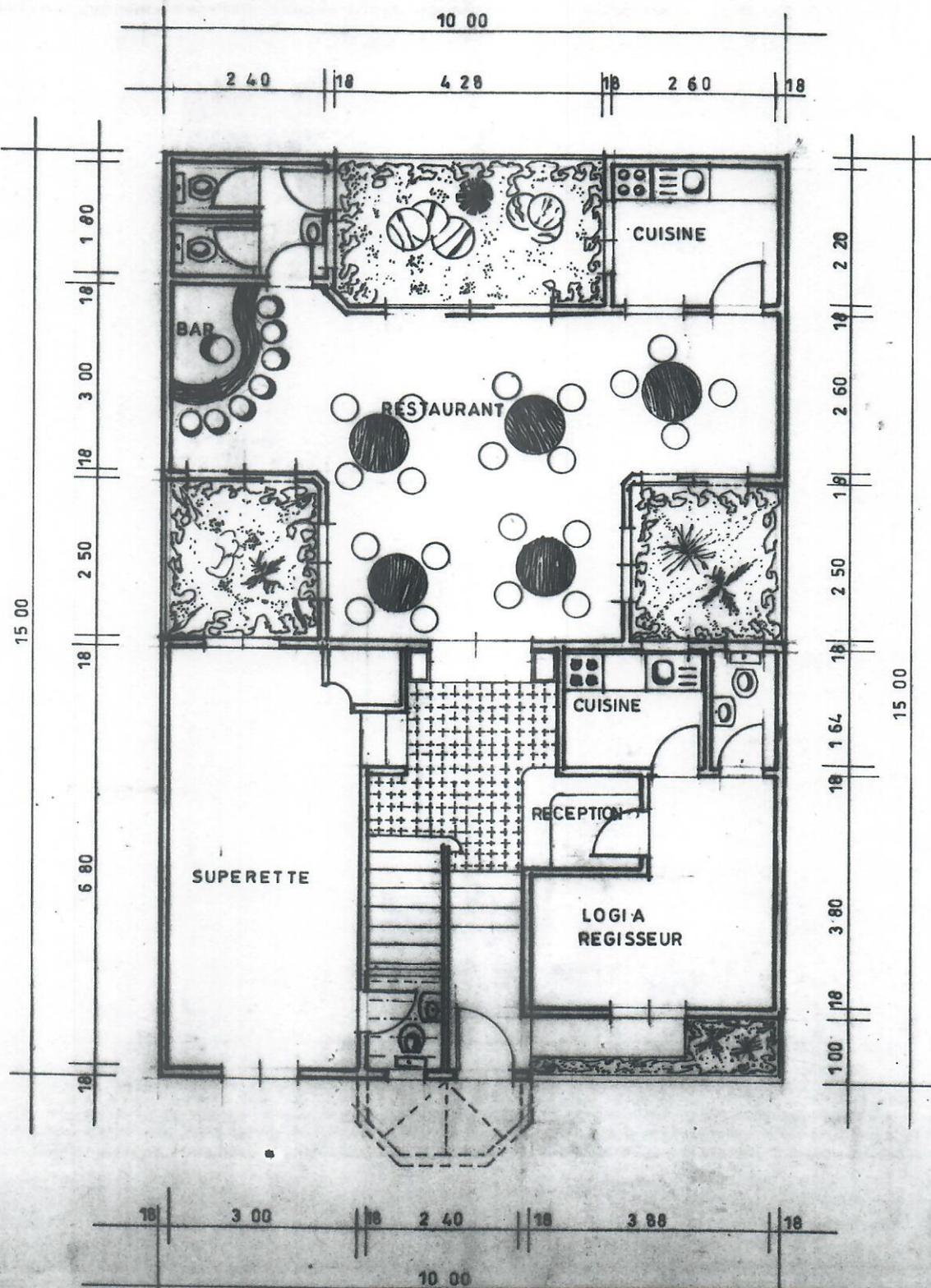
**CONSTRUCTION ET EXPLOITATION  
D'UNE RESIDENCE HOTELIERE**

**GUEST HOUSE**

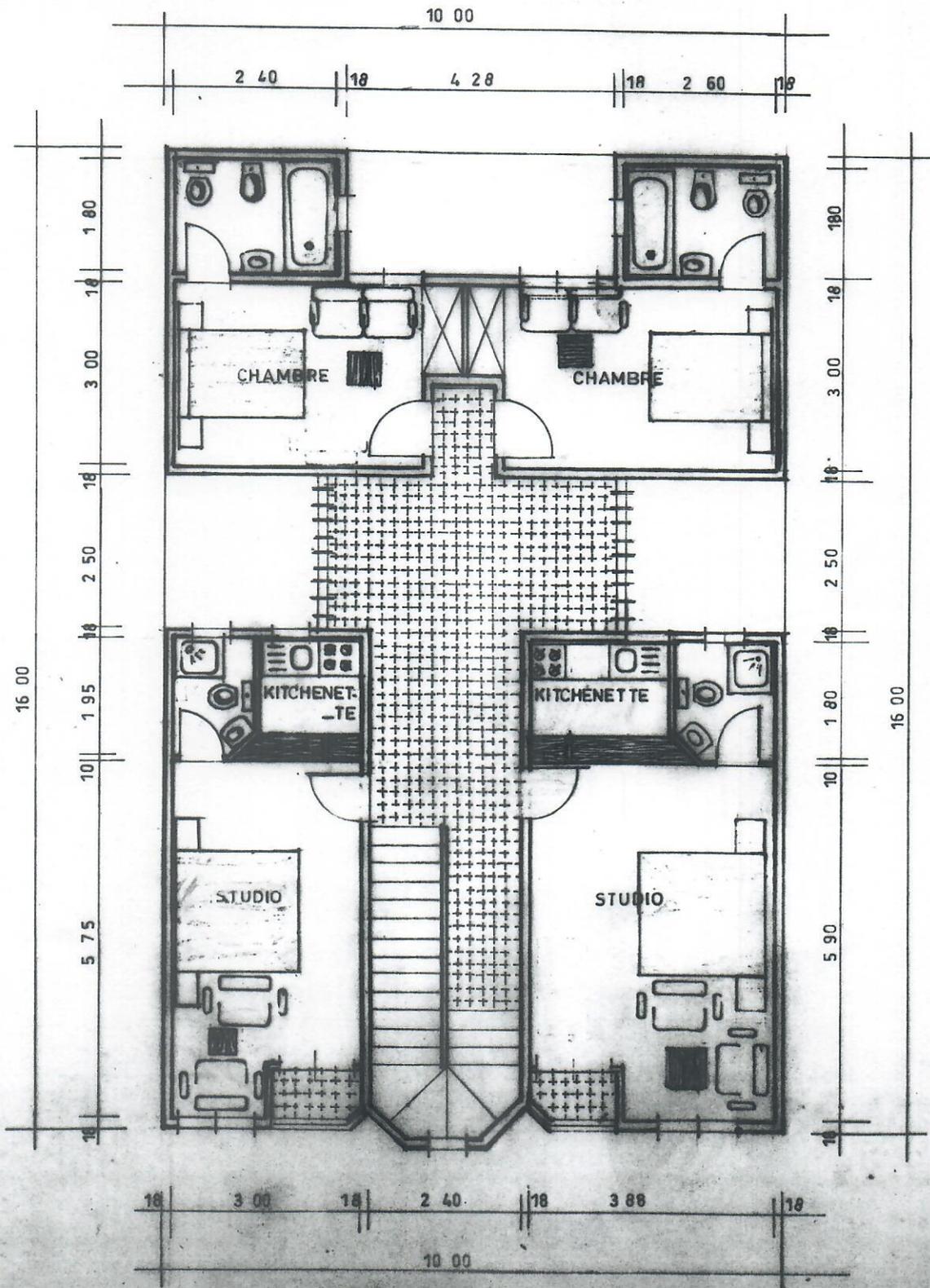
**PROMOTEUR  
ABDOULAYE SOW**



• FAÇADE PRINCIPALE

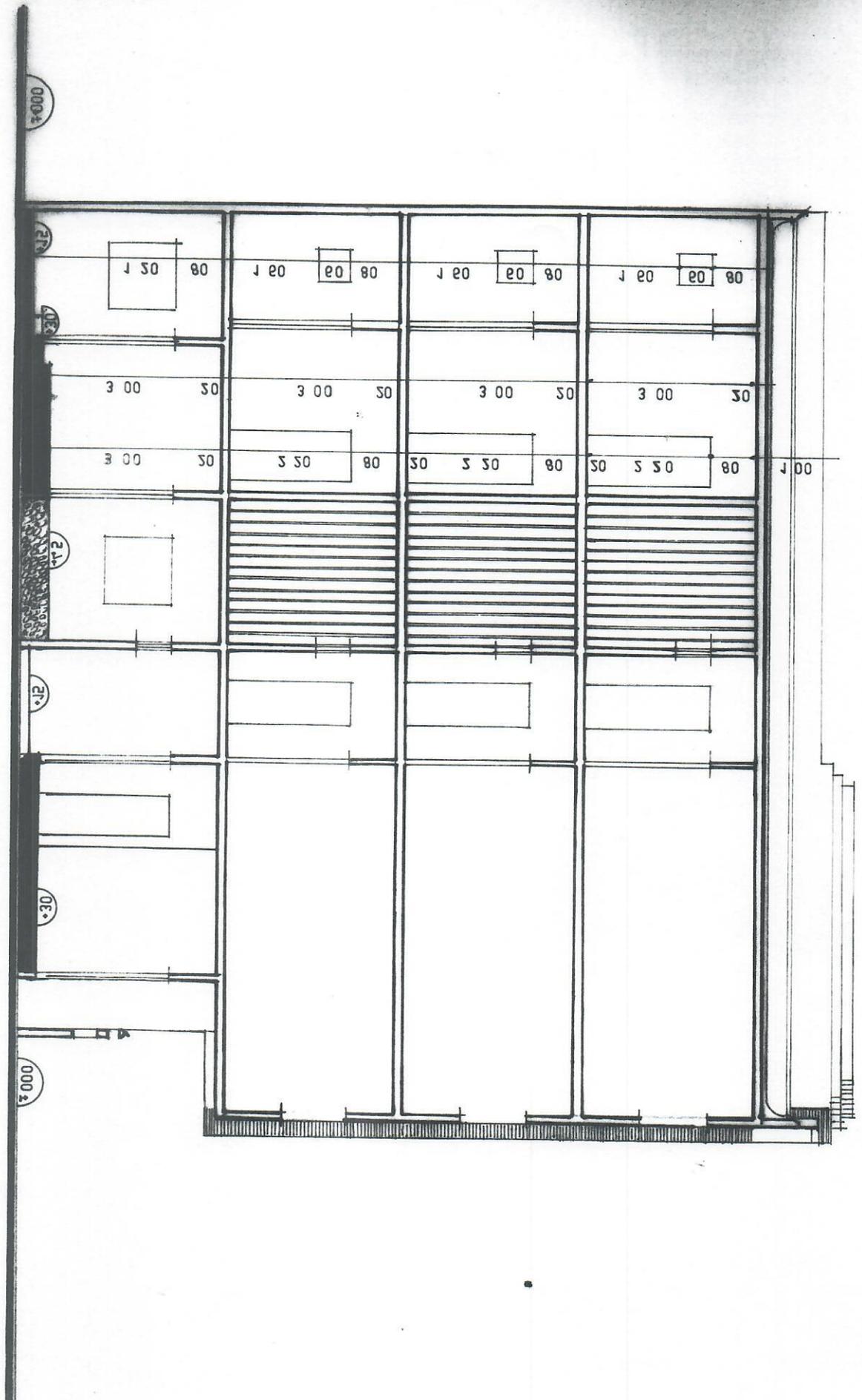


**REZ DE CHAUSSEE**



**ETAGE**

COUPE: A-A: EQUOC



## **SOMMAIRE**

**PROMOTEUR : ABDOULAYE SOW**

**IDEE : MISE EN PLACE D'UN GUEST HOUSE**

**LOCALISATION : KEUR DAMEL, ROUTE DE L'AEROPORT**

**VENTES :**

**ANNEE 1 : 11 440 000 f cfa**

**ANNEE 2 : 46 920 000 f cfa**

**ANNEE 3 : 46 920 000 f cfa**

**FINANCEMENT SOLLICITE : 30 336 325 f cfa**

**TAUX D'INTERET : 13% l'an**

**DUREE : 36 MOIS**

**DELAI DE RECUPERATION : 30 mois**

# **I/ PRESENTATION DU PROJET**

## **1 JUSTIFICATIF ET IDEE DU PROJET**

Dans la chaîne des produits touristiques relatifs à l'hébergement, le projet occupera le créneau d'un maillon d'un grand intérêt mais encore très peu développé. Il s'agit d'un réceptif combinant les services d'un gîte d'étape et d'une pension de famille.

En effet, le projet consiste en la réalisation et l'exploitation d'un immeuble à usage de résidence hôtelière de type «Guest House». Il associe différents services à la clientèle dont :

- des nuitées hôtelières
- de la restauration en service publique et/ou en privée domestique
- du micro shopping d'approvisionnement en produits courant de grande consommation dans le domaine alimentaire, la droguerie, les cosmétiques les produits para pharmaceutiques, la carterie, la papeterie etc.
- un espace ludique intime et conviviale de détente avec service de snack/bar.

## **2 LE PROMOTEUR**

Monsieur Abdoulaye SOW est un ancien fonctionnaire international du Système des Nations Unies. Professionnel de haut niveau, il a encore conservé des liens contractuels avec le Système des Nations Unies dans le cadre de l'exécution ponctuelle de projets spécifiques.

Parallèlement à ses engagements contractuels, Monsieur Abdoulaye SOW développe et exploite plusieurs autres activités lucratives dans le domaine de la consultante en free lance et de l'agrobusiness.

Au cours de sa carrière internationale, Monsieur SOW a établi un réseau très dense de relations avec plusieurs institutions et personnes dont la nature des activités peut être d'un grand intérêt pour la rentabilité de l'objet du présent projet.

Le promoteur souhaite valoriser son expérience acquise dans son secteur professionnel et dans les autres activités lucratives qu'il a initiées, en vue de la réalisation de ce projet.

## **3 LA LOCALISATION**

Le projet est localisé à Dakar dans une zone résidentielle des environs de l'aéroport Léopold Sédar Senghor, dans le lot n° 12 de la cité Keur Damel. Il s'agit là d'une

localisation idéalement stratégique et d'un intérêt incontestable pour les fonctions de «*concentration*» et de «*dégroupage*» qu'il peut offrir aux tours opérator spécialisés dans l'organisation et l'exploitation de circuits touristiques thématiques à l'intérieur du pays (escale/relais de chasseurs, escale de caravaniers des parcs amodiés, relais des chasseurs d'images etc).

La localisation à proximité du CICES est également avantageuse pour les professionnels des foires expositions thématiques. Enfin, la localisation offre tous les avantages que recherche la clientèle potentielle du projet : sécurité, accessibilité facile, communications rapides et variées, convivialité et confort dans un environnement autochtone et un cadre bourgeois.

## 4 STATUT JURIDIQUE

La résidence est propriété de plein droit du promoteur qui l'a inclus dans le patrimoine de la société qu'il a créée à cet effet.

La résidence est édiée sur une parcelle de 150 m<sup>2</sup> fait l'objet du TF 29347 inséré au livre foncier de Dakar et Gorée Vol N° 147 folio 159. Cette parcelle est libre de location ou occupation à quelque titre que ce soit. Le promoteur propriétaire qui se trouve présentement en aucune situation susceptible d'emporter, empêchement ou incapable d'acquérir à titre onéreux, pour quelque cause légale, judiciaire ou contractuelle que se soit

Le promoteur peut requérir le bénéfice des dispositions fiscales de faveur prévues par le code général des Impôts du Sénégal et le Code des Investissements

## II LE MARCHE :

### 1 PRESENTATION DES PRODUITS ET DU PRIX

#### *A. Séjour hôtelier longue et moyenne durée*

Sauf pour les services ponctuels de *concentration* et de *groupage*, et les hébergements événementiels sportifs, les clients ciblés séjournent à Dakar pour des périodes généralement supérieures à 60 jours.

Le rapport coût/avantage des réceptifs hôteliers classiques n'est pas en leur faveur et ne les convient donc pas. Par contre dans une résidence hôtelière de type *guest house*, ils ont l'avantage d'avoir un service hôtelier classique d'un bon standing aux coûts les plus réduits mais toujours ajustés au nombre de nuitées en package de 20 unités minimum.

C'est la relative longue durée de leur séjour qui rend répulsive l'option « *hôtel classique* » Le *Guest House* offre un service personnalisé totalement ou partiellement. Le *Room Service* «*tout hôte*» est acquis. Il peut être également en option personnalisée. Dans ce cas ce service est exécuté par une cuisinière/nurse attachée exclusivement aux ordres du client selon sa convenance.

Chaque appartement : studio est climatisé et équipé d'un téléviseur et d'un téléphone.

### ***B. Restauration publique ou privée personnalisée***

Un restaurant *grand public* est disponible mais le service n'est garanti qu'à l'inscription réservée. Sans réservation, le service est aléatoire.

50% des clients ont l'option de pouvoir faire directement leur repas dans la kitchenette intégrée à l'espace séjour privé. Le client peut faire lui-même sa cuisine ou recourir aux prestations d'une cuisinière/nurse exclusivement attachée à ses services.

Un *Room Service* de snacks et de boissons (*food and beverage*) est également disponible et garanti en permanence au client.

### ***C. Espace ludique***

Un coin détente constitué d'un mini bar américain et faisant office d'espace de *lobby* est disponible en zone de restauration au rez de chaussée et également en espace panoramique sur la terrasse supérieure de l'immeuble.

### ***D. Transport***

Le système d'exploitation comprend également la mise en service d'une navette régulière par mini bus ayant tête de stationnement à la place de l'indépendance de Dakar selon deux (2) rotations d'aller et retour par jour.

### ***E. Mini Shopping***

Une supérette est disponible et proposera une gamme raisonnable de produits alimentaires courants, de produits d'entretien, de cosmétique et de divers produits de première nécessité.

### ***F. Services divers***

Un service blanchisserie et lingerie sera offert. Le client, à sa demande peut disposer dans son appartement d'un coiffeur ou d'une tresseuse spécialiste des tresses sénégalaises. Un coffre fort haute sécurité peut être utilisé à la demande et à titre personnel

## TABLEAU DES PRIX UNITAIRES DE VENTES

PRODUITS	UNITE	PRIX UNITAIRE
SUPERETTE	MOIS DE LOCATION	80 000 F
RESTAURANT	MOIS DE LOCATION	80 000 F
STUDIO COMPLET	NUITEE	15 000 F
STUDIO SIMPLE	NUITEE	10 000 F

## 2 LES CLIENTS

Le client cible est du type «moyenne bourgeoisie d'affaire » et/ou touriste d'affaire et/ou de découverte (chasse, vision, exposition, plan d'affaire) Il s'agit :

### *2.1 les promoteurs de projets et les consultants*

L'individu en processus d'établissement ou de montage de plan d'affaire est également le client idéal. Comme consultant chargé d'étude ou comme promoteur ou mandataire de promoteur en phase d'implantation ou de consolidation de relation et de plan d'affaires ce client séjourne pour des périodes relativement longues.

Les enquêtes effectuées auprès de 25 organismes bilatéraux (USAID, ACDI, CFD, GTZ, JICA etc.) et 30 organismes multilatéraux (12 agences du système des Nations Unies, BM, FMI, CDEAO, etc.) montrent que le Sénégal reçoit plus de deux cents consultants internationaux pour évaluer des programmes en cours ou pour concevoir des projets de développement.

### *2.2 les émigrés*

L'émigré sénégalais de retour en séjour à l'étranger ou en vacance familiale ou voyage d'affaire constitue aussi une cible privilégiée. Cet émigré originellement de condition très modeste au départ, revient à Dakar avec des exigences de standard de confort et d'intimité plus élevés que ne peut offrir l'hébergement familial autochtone à Dakar ou à l'intérieur du pays.

Les résultats des enquêtes faites sur les sénégalais de l'extérieur, notamment ceux résidant en Europe montrent que :

- Les Modou modou séjournent en moyenne six mois à Dakar pour la recherche de marchandises
- Les émigrés de la région Nord du Sénégal séjournent pour des raisons diverses ( papier, construction, achats divers etc) en moyenne deux mois à Dakar surtout en période hivernale

### ***2.3 Les experts et les chercheurs***

Les experts des ONG et les chercheurs des universités et autres institutions à l'extérieur ou à l'intérieur du pays constituent également une bonne cohorte de la clientèle potentielle.

En moyenne le Sénégal organise une conférence ou nationale (impliquant des experts internationaux) ou internationale tous les mois.

### ***2.4 les délégations sportives***

L'emplacement idéal du réceptif à proximité du complexe sportif Léopold Sédar Senghor, en fait un lieu attractif pour les regroupements d'équipes et de petites délégations sportives.

## **3 LES FOURNISSEURS**

### ***A Aménagement Construction***

Le promoteur est urbaniste aménagiste, en sus de sa formation en managment des entreprises. A ce titre:

- Il élabore les plans
- Il sélectionne les entrepreneurs
- Il assure le suivi des travaux

L'Entreprise Sénégalaise de Bâtiment ( E.SEN.BAT) est agent d'exécution des travaux de construction, de menuiserie et d'électricité

### ***B Les fournisseurs d'équipement***

Les fournisseurs d'équipement sont:

- Comptoir commercial Bara Mboup CCBM pour les téléviseurs et vidéo
- La SONATAL, SDE, SENELEC pour les services extérieurs

## 4 LES CONCURRENTS

Le produit proposé par le promoteur est très peu servi par les hôteliers. Le promoteur offre un espace convivial et familial permettant aux clients de longue durée d'avoir accès aux commodités habituelles notamment la restauration personnalisée

Les nurses et la supérette facilitent l'approvisionnement et la préparation par le client ou par la nurse selon son choix, de repas dont il a envi.

Le promoteur fera aussi jouer son réseau relationnel pour capter la clientèle extérieure. A ce titre certains organismes de la sous région ont déjà manifesté leur intention de partenariat avec le promoteur

## III ETUDE TECHNIQUE

### 3.1 LE PROCESSUS DE PRODUCTION

Pour les différents produits et services offerts par le projet, le promoteur a mis en place un processus d'accès mettant ; les clients dans les meilleures conditions de séjour. Il s'agit

#### *A Séjour hôtelier longue et moyenne durée :*

Outre la nuitée les clients peuvent bénéficier de services connexes suivants selon leur choix. :

- Restauration personnalisée : ce service est facilité par l'existence de Kitchenette, de nurse et de supérette pour l'approvisionnement. Ce service permet au client de disposer d'une pension familiale.
- La lingerie
- La détente

Le client a l'entrée, devra remplir un formulaire qui décrit ses options. Cela facilitera la gestion des besoins variés de la clientèle.

Toutes fois, et pour tenir compte les besoins en cours, la réception prendra soin des sollicitations journalières de chaque client

#### *B Restauration et supérette :*

Ces activités seront mises en gérance privée.

### 3.2 calendrier de réalisation des activités

Pour la première qui inclut les phases de finition des travaux et promotion du site, le calendrier d'activités ci-après est prévu :

Mois 1 - Mois 6 : Construction Aménagement

Mois 7 - Mois 8 : Marketing

Mois 9 : signature convention de gérance du restaurant et de la supérette, remplissage de 50% du site

Mois 10 - Mois 12 : remplissage de 80% du site

Au total le promoteur fera pendant la première année :

- 6 clients pendant un mois soit 180 nuitées
- 10 clients pendant trois mois soit 900 nuitées
- 2 contrats de location gérance pour trois mois

Les calculs de coût variables et de recettes seront indexés à ces quantités pendant la première année.

Pendant les quatre années suivantes le promoteur fera :

- 10 entrées de 30 jours par mois
- 48 mois de location gérance

### 3.3 LA CAPACITE DE PRODUCTION

Comme précisé tantôt, la première année sera essentiellement réservée aux travaux de finition et de marketing. Ainsi seuls quatre mois de prestation seront enregistrés avec un taux de remplissage de 70% maximum contre douze mois de fonctionnement avec un taux de remplissage de 80% pour les années suivantes

ANNEES	CAPACITE ANNUELLE	REMPLISSAGE
1	1440 unités	1080 unités
2	4320 nuitées	3600 nuitées
3	4320 nuitées	3600 nuitées
4	4320 nuitées	3600 nuitées
5	4320 nuitées	3600 nuitées
TOTAL	17 280 nuitées	14 880 nuitées

### **3.4 LES MOYENS DE MISE EN ŒUVRE**

#### ***A/ CONSTRUCTION DE LA RESIDENCE***

La Résidence est construite selon les règles de l'art (plans, matériaux, équipements). Elle observe aussi les normes de sécurité et d'assainissement en vigueur pour ce type de réceptif.

La Résidence est construite sur une parcelle de 150 m<sup>2</sup> et sur trois (3) niveaux en dessus du rez de chaussée

#### **Le Rez de chaussée**

Abrite le Bar Restaurant y compris ses dépendances (cuisine et stockage) pour une capacité de 20 couverts.

Un service accueil (réception + bureau de gestion et logement de l'intendant, régisseur) sera fonctionnel à ce niveau.

L'espace shopping est localisé à ce niveau dans une supérette de 24 m<sup>2</sup> non comprises les dépendances (sanitaires et réserve)

#### **L'étage type**

- chacun des trois étages offre 2 appartements studio et 2 chambres type Single Room Hôtel
- Le Studio est composé d'un espace living (coin salon + balcon), d'un espace chambre à coucher, d'une salle d'eau et d'une kitchenette bar à l'américaine (superficie totale 32 M2 )
- Le Single Room est une chambre classique d'hôtel avec armoire de rangement incorporé, lit double et salle d'eau avec baignoire et eau chaude

Studio et Single sont climatisées, équipés de TV et de téléphone

Au total le service hôtellerie de résidence est opérationnel par la disponibilité de 4 unités de logement par niveau soit un total de 12 unités.

#### **La terrasse**

Offre un service de détente et de restauration légère (snack et bar) en station panoramique. Elle abrite aussi la conciergerie et le service de rangement.

#### **Autres utilités**

L'immeuble dispose en permanence d'une réserve d'eau potable de 2000 litres indépendante de l'eau du réseau régulier. Les évacuations d'assainissement sont effectuées à travers un réseau d'égout déjà sur dimensionné par rapport aux seuls besoins du lotissement.

Un terrain de 170 m<sup>2</sup> constituant le lot n°12 du lotissement disponible pour des extensions devant surtout comprendre une salle polyvalente (spectacle – mini conférence – restauration – cocktail dînatoire) Un kiosque à journaux – l'extension de la cuisine, un lobby accueil et un bar discothèque.

Le Promoteur est en négociation très prometteuse avec l'administration de l'Etat pour disposer d'une parcelle de 650 m<sup>2</sup> à déduire du Titre Foncier faisant face à son réceptif. Si l'attribution de ce lot se faisait en faveur du promoteur, ce dernier disposerait d'un moyen supplémentaire pour diversifier la gamme de ses services et par conséquent une clientèle nouvelle.

Les nouveaux services qui seraient offerts sont :

- La salle de gymnastique + massage + sauna
- Un restaurant Pâtisserie
- Un cyber café et un bussiness center

Le promoteur a déjà initié l'exécution du projet et a sur ses ressources propres, engagé le financement d'une partie des investissements ; cette partie concerne exclusivement les immobilisations selon la répartition suivante

• Fonds fonciers		9 976 000
• Gros œuvre (28 664 967francs)		
◆ Etudes conception et maîtrise d'ouvrage	1 000 000	
◆ Maçonnerie	27 664 967	
• Corps d'états secondaires(7 057 033francs)		
◆ Menuiserie bois	1 323 700	
◆ Menuiserie métallique	1 450 000	
◆ Electricité – Téléphone – Installation TV	2 124 500	
◆ Plomberie sanitaire	2 158 833	
<b>TOTAL =</b>		<b>45 698 000</b>

Les investissements ci dessous sont nécessaires pour rendre fonctionnel le réceptif

<b>Finitions maçonnerie</b>	<b>470 000</b>
<b>Etanchéité</b>	<b>1 270 000</b>
<b>Faux plafonds</b>	<b>649 000</b>
<b>Menuiserie bois</b>	<b>3 911 000</b>
<b>Mobilier</b>	<b>4 550 000</b>
<b>Menuiserie métallique</b>	<b>5 184 000</b>
<b>Carrelage</b>	<b>7 500 000</b>
<b>Plomberie sanitaire</b>	<b>4 628 000</b>
<b>Electricité</b>	<b>4 783 000</b>
<b>Téléphonie + Vidéo</b>	<b>1 085 000</b>
<b>Peinture</b>	<b>1 939 000</b>
<b>Equipement restaurant</b>	<b>720 000</b>
<b>Equipement kitchenette</b>	<b>960 000</b>
<b>Equipement cuisine</b>	<b>1 053 000</b>
<b>Climatisation</b>	<b>2 175 000</b>

**Total = 39 775 325**

Sur ce montant total arrondi à 40 000 000, le promoteur peut encore autofinancer une partie s'élevant à 9 500 000

Le reste du financement de l'investissement nécessaire s'élève donc à 30 500 000

## **B/ Le fonctionnement**

La mise en œuvre de ce projet nécessite :

- Pour le personnel, un régisseur et quatre nurses pour une masse salariale de 350.000 francs tous les mois
- des produits d'entretien
- des paiements de services extérieurs

Le tableau ci-après donne pour les cinq années, les charges annuelles

### **TABLEAU DES CHARGES DE FONCTIONNEMENT**

NATURE	ANNEE 1	ANNE2	ANNEE 3	ANNEE 4
EAU	960 000	2880 000	2880 000	1520 000
ELECTRICITE	1200 000	3600 000	3600 000	2 880 000
SALAIRE	1400 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000,
TELEPHONE	960 000	2880 000	2880 000	1520 000
FOURNITURES	1 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
BLANCHISSERI	480 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
TRANSPORT	440 000	1200 000	1200 000	1200 000
TOTAL	5 480 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000

## **IV ANALYSE FINANCIERE**

### **4.1 CHIFFRE D'AFFAIRES**

Les hypothèses de calcul des recettes sont les suivantes :

- Les prix de vente à l'unité
- Les quantités
- L'accroissement des volumes de ventes d'une année à une autre

	QUANTITE	PRIX UNITARE	PRIX TOTAL
ANNEE1			
• Supérette	4 mois	80 000 f	320 000 f
• Restaurant	4 mois	80 000 f	320 000 f
• Single	540 nuitées	10 000 f	5400 000 f
• Studio	540 nuitées	15 000 f	5400 000 f
Total 1			11 440 000 f
ANNEE2			
• Supérette	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Restaurant	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Single	1800 nuitées	10 000 f	18 000 000 f
• Studio	1800 nuitées	15 000 f	27 000 000 f
Total 2			46 920 000
ANNEE3			
• Supérette	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Restaurant	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Single	1800 nuitées	10 000 f	18 000 000 f
• Studio	1800 nuitées	15 000 f	27 000 000 f
Total3			46 920 000
ANNEE4			
• Supérette	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Restaurant	12 mois	80 000 f	960 000 f
• Single	1800 nuitées	10 000 f	18 000 000 f
• Studio	1800 nuitées	15 000 f	27 000 000 f
Total 4			46 920 000 f
Total			147 400 000

## **4.2 BESOIN EN FINANCEMENT**

### **A/ RECAPITULATIF DES INVESTISSEMENTS :**

**TOTAL INVESTISSEMENT : 85 473 325 f**

Cet investissement comprend :

- 45 698 000 f déjà investis par le promoteur
- 39 775 325 f nécessaires pour la finition des travaux

### **B/ BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT**

Le financement du fonds est pris en charge au démarrage du projet par le promoteur.  
Il s'agit :

- du personnel pour deux mois de fonctionnement soit 700 000 f
- des services extérieurs ( eau, électricité, téléphone) pour un bimestre 1440 000 f
- des fournitures de bureau pour un mois soit 252 000
- de la blanchisserie 300 000 f
- des intrants pour le bar américain pour 400 000 f

**TOTAL : 2 852 000 f**

### **C/ COUT DU PROJET**

#### **4.3 PLAN DE FINANCEMENT**

- **COUT DU PROJET**

Investissement : 85 473 325 f

BFR : 2 852 000 f

**TOTAL : 88 325 325 f**

- **APPORT PERSONNEL : 57 989 000 000 frcs**

- BESOIN EN FINANCEMENT : 30 336 325 frcs
- Taux d'intérêt : 13%
- Durée de remboursement : 36 mois
- Différé 6 mois

#### 4.4 AMORTISSEMENTS TECHNIQUES

NATURE	MONTANT	DUREE	TAUX	AMORTISSEMENT
Construction	75 569 335	25 ans	4%	3 000 000
Mobilier	3 911 000	4 ans	25%	977 750
Equipements divers	3818 000	4 ans	25%	954 500
Froid	2175 000	4 ans		543 750
TOTAL				5 476 000

## 4.5 AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT

### TABLEAU DE REMBOURSEMENT

<b>Capital</b>	30336325
<b>Durée</b>	36
<b>Différé</b>	6
<b>Différé total</b>	n
<b>Taux annuel</b>	13,00%
<b>Taux mesuel</b>	0,01023684

mois	Capital	Intérêt	Amortissement	mensualité
1	30 336 325	310 548	0	310 548
2	30 336 325	310 548	0	310 548
3	30 336 325	310 548	0	310 548
4	30 336 325	310 548	0	310 548
5	30 336 325	310 548	0	310 548
6	30 336 325	310 548	0	310 548
7	30 336 325	310 548	868 999	1 179 547
8	29 467 326	301 652	877 894	1 179 547
9	28 589 432	292 666	886 881	1 179 547
10	27 702 551	283 587	895 960	1 179 547
11	26 806 590	274 415	905 132	1 179 547
12	25 901 458	265 149	914 398	1 179 547
13	24 987 061	255 789	923 758	1 179 547
14	24 063 303	246 332	933 215	1 179 547
15	23 130 088	236 779	942 768	1 179 547
16	22 187 320	227 128	952 419	1 179 547
17	21 234 901	217 378	962 168	1 179 547
18	20 272 733	207 529	972 018	1 179 547
19	19 300 715	197 578	981 968	1 179 547
20	18 318 746	187 526	992 021	1 179 547
21	17 326 726	177 371	1 002 176	1 179 547
22	16 324 550	167 112	1 012 435	1 179 547
23	15 312 115	156 748	1 022 799	1 179 547
24	14 289 316	146 278	1 033 269	1 179 547
25	13 256 046	135 700	1 043 847	1 179 547
26	12 212 200	125 014	1 054 532	1 179 547
27	11 157 667	114 219	1 065 328	1 179 547
28	10 092 339	103 314	1 076 233	1 179 547
29	9 016 106	92 296	1 087 250	1 179 547
30	7 928 856	81 166	1 098 380	1 179 547
31	6 830 475	69 923	1 109 624	1 179 547
32	5 720 851	58 563	1 120 983	1 179 547
33	4 599 868	47 088	1 132 459	1 179 547
34	3 467 409	35 495	1 144 052	1 179 547
35	2 323 357	23 784	1 155 763	1 179 547
36	1 167 594	11 952	1 167 594	1 179 547
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>6 913 367</b>	<b>30 336 323</b>	<b>37 249 698</b>

#### 4.6 COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

NATURE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4
CHIFFRE D'AFFAIRE	11 440 000	46 920 000	46 920 000	46 920 000
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>8 360 000</b>	<b>27 720 000</b>	<b>27 720 000</b>	<b>27 720 000</b>
EAU	960 000	2880 000	2880 000	1520 000
ELECTRICITE	1200 000	3600 000	3600 000	2 880 000
SALAIRE	1400 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000,
TELEPHONE	960 000	2880 000	2880 000	1520 000
FOURNITURES	1 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
BLANCHISSERI	480 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
TRANSPORT	440 000	1200 000	1200 000	1200 000
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>- 4 292 082</b>	<b>14 637 918</b>	<b>14 637 918</b>	<b>22 440 000</b>
AMMORTISSEMENT	5 476 000	5 476 000	5 476 000	5 476 000
FRAIS FINANCIER	7 076 082	14 152 164	14 152 164	00000000
<b>RESULTAT NET</b>	<b>- 4 292 082</b>	<b>12 637 912</b>	<b>12 637 912</b>	<b>20 440 000</b>
IMPOT	00	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<b>CASH FLOW</b>	<b>1 183 916</b>	<b>19 538 164</b>	<b>19 538 164</b>	<b>25 916 000</b>
<b>CASH FLOW ACTUALISE</b>	<b>1 183 916</b>	<b>15 147 200</b>	<b>14 679 300</b>	<b>17 510 800</b>
<b>CASH FLOW ACT. CUMULE</b>	<b>1 183 916</b>	<b>17 331 116</b>	<b>32 010 416</b>	<b>49 512 216</b>

DELAJ DE RECUPERATION DU CAPITAL EMPRUNTE : 3 ANS