

Notes de lecture

Stratégies de création d'entreprise hôtelière et touristique

Auteur : Christine Pagnon-Maudet

Editeur : Ellipses - 2007

Volume : 240 pages

Prix : 14,50 €

Présentation de l'auteur : vice-doyen de la faculté Sport, Tourisme et Hôtellerie internationale de l'université de Perpignan et membre du conseil national du tourisme français.

Présentation de l'ouvrage :

L'objectif du livre est d'aider le créateur d'une entreprise hôtelière et touristique dans ses réflexions et démarches. Il s'adresse également aux étudiants en BTS, licence et master spécialisés dans l'hôtellerie et le tourisme

Sommaire et principaux points abordés :

L'ouvrage est conçu en 8 étapes pour guider les créateurs vers la réussite de leur entreprise :

1. Définissez votre positionnement personnel

Un questionnement permet au créateur de se poser les questions préalables à la mise en œuvre de son projet : idée, objectifs, capacités (personnelles, professionnelles, financières), ville d'implantation, emplacement, positionnement.

La question de l'entourage est également soulevé : appui moral et matériel ainsi qu'une présentation des professionnels de la création d'entreprise, des réseaux d'entraide et du congé de création d'entreprise.

2. Prenez connaissance de votre environnement

L'auteur tente d'aider le créateur en le poussant à réfléchir sur :

- son macro-environnement, son environnement public (pouvoirs publics, syndicats et groupements d'intérêts, médias, institutionnels locaux), son environnement immédiat (essentiellement concurrence directe et prestataires) ;
- les facteurs de choix (personnels, sociologiques, psychologiques, motivations) et influences subies de ses futurs clients,
- les évolutions et les nouvelles valeurs de la consommation touristique à travers une présentation des socio-styles et du marketing générationnel (papy boomers, baby boomers, génération X et génération Y).

3. Analysez vos atouts et opportunités

Le chapitre traite principalement de l'intérêt d'une étude de marché, de la méthode à employer et des modes d'enquêtes.

4. Ayez conscience de vos menaces et faiblesses

Quatre sous-parties sont consacrées aux :

- risques (concernant le macro et le micro-environnement),
- contraintes (environnementales, légales, fiscales et sociales),
- barrières (entrées et sorties du marché),
- faiblesses (techniques, psychologiques, financières).

5. Effectuez vos choix fondateurs

Ce chapitre se compose d'une présentation des « 4 P » (produit, prix, place, promotion) ainsi que des « 4 P complémentaires » (personnel, partenaires commerciaux, « présentation des produits ou services », « programmation de développement en phase avec votre positionnement clientèle »).

« La place sur le marché » comporte les critères de choix de la stratégie de distribution :

- stratégie intensive,
- stratégie sélective,
- stratégie exclusive,
- autodistribution. En ce qui concerne ce dernier point, une liste d'inconvénients est citée : « investissement important, stockage des produits, contraintes logistiques (...) » p.134

6. Obtenez les moyens financiers nécessaires

4 sous parties permettent de faire le point sur :

- les besoins financiers (investissement, fonctionnement),
- les moyens financiers (fonds propres, capitaux empruntés),
- les aides à obtenir (fonds de garantie, business angels, capital risque),
- les tableaux financiers (plan de financement initial, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie prévisionnel, plan de financement prévisionnel, ratios financiers).

Les ratios financiers sont ainsi présentés :

- votre « point mort » ou seuil de rentabilité : « chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir l'ensemble de vos charges et parvenir à votre équilibre financier » ;
- votre capacité d'autofinancement,
- votre ratio de rentabilité commerciale : « du fait de votre qualité de commerçant, le banquier exigera également que vous lui fournissiez votre ratio de rentabilité commerciale : marge commerciale/CA HT. En bref, l'ensemble de ces documents vous permettra de finaliser l'aspect financier d'un business plan efficace et pertinent que vous complétez par votre bilan initial ». (p. 169)

7. Réalisez un montage juridique adapté

5 questions conduisent à orienter le choix du créateur :

- créer une structure civile ? L'auteur présente le travailleur indépendant et en particulier les professions libérales réglementées et non réglementées... ou les associations ;
- créer une structure commerciale ? comparaison de principales formes juridiques, des clauses particulières dans les statuts ;
- la portée de votre engagement ? un point est effectué sur le régime matrimonial ;
- autre choix d'un statut fiscal adapté ? coûts fiscaux, exonérations ;
- votre choix de protection sociale ? statut et obligations sociales.

8. Accomplissez les démarches obligatoires

Enfin, la dernière partie traite des procédures et formalités nécessaires à la création (immatriculation, agréments...).

Bibliographie

Les ressources documentaires sont habilement classées :

- ouvrages concernant la création d'entreprise en général,
- ouvrages concernant la création d'entreprise dans les domaines de l'hôtellerie et du tourisme,
- ouvrages concernant des aspects spécifiques : mercatique, gestion, juridique, ressources humaines.

Jean-Philippe Barret

Professeur agrégé d'économie-gestion

Lycée du Gué à Tresmes (Congis, Seine-et-Marne)