



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

Parc Pour Enfants

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

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du projet	3
1-1 Description des services offerts	
1-2 Evolution possible du projet	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché et analyse de la concurrence	
2-2 Les marchés cibles	4
2-3 Les opportunités et les risques	
3- Description de l'investissement et du processus de vente	4
3-1 Description de l'investissement de base	
3-2 La main – d'œuvre	5
3-3 Gestion horaire	6
3-4 Lieu et espace de travail requis	
3-5 Fournisseurs et approvisionnement	
4- Marketing et techniques de vente	7
5- Etude financière	7
5-1 Investissement total	
5-2 Montant du prêt bonifié	8
5-3 Tableau de remboursement de l'emprunt	
5-4 Résultats prévisionnels	
5-5 Bilan prévisionnel	10
5-6 Flux de trésorerie	
5-7 Point mort	
5-8 Rentabilité du projet	
5-9 Potentiel de développement du projet	
6- Conclusion	12
7- Conditions de succès	12

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

Sommaire

Le projet consiste à créer un parc de jeux et de loisirs pour enfants offrant diverses activités pour le divertissement et l'épanouissement des jeunes.

Ce projet ciblera donc un marché où l'offre semble largement insuffisant par rapport à la demande, spécialement dans les régions situées hors du Grand Beyrouth. En effet, ces régions souffrent de l'absence de centres de loisirs pour les jeunes alors qu'elles bénéficient en général d'un flux massif d'estivants durant les périodes de longues vacances.

Ce projet misera sur une spécialisation des activités offertes afin de répondre aux besoins d'une base de clientèle bien ciblée concentrée autour des jeunes de la catégorie d'âge englobant les enfants de deux à dix ans.

De plus, ce projet répondra aux attentes des estivants et des touristes occasionnels et bénéficiera de la fréquentation d'écoliers au cours de la saison scolaire.

Le centre devra miser énormément sur l'organisation d'anniversaires et autres cérémonies pour enfants.

A noter que des accords devraient être signés avec différentes écoles de la région pour assurer un flux régulier de clients et une fréquentation assidue du site.

Ces accords permettront :

- de promouvoir le centre et de mieux le faire connaître à faible frais promotionnels, ceux-ci se limitant à l'amortissement des machines
- de créer un effet boule de neige à travers le mouvement de masse provoqué par le taux de fréquentation élevé résultant de ces accords
- d'instaurer une habitude de consommation auprès des jeunes
- d'assurer un taux d'occupation minimal indispensable à l'image du projet et à son fonctionnement
- d'augmenter les revenus annexes tels que le snack-bar, les kiosques à jouets, la vente de glaces, barbe à papa ou autres, etc...

Ce projet présente l'avantage d'avoir des coûts variables limités ce qui assure un taux de marge commerciale très élevé, favorisant les campagnes promotionnelles à frais négligeables.

Ce projet présente aussi l'avantage d'exiger une main-d'œuvre limitée celle-ci pouvant facilement être composée des membres d'une même famille et de quelques employés secondaires. Dans ce sens un système de rotation doit être établi pour assurer une permanence continue et pour pouvoir respecter des horaires d'ouverture parfois contraignants.

L'analyse financière du projet montre que le projet pourra très probablement dégager une rentabilité suffisante après le remboursement intégral de l'emprunt contracté. Cette rentabilité reste toutefois tributaire d'un management efficace et d'une stratégie commerciale dynamique :

- en assurant une innovation continue des activités offertes
- en développant des accords de partenariat avec les écoles et les fournisseurs d'équipements
- en créant par exemple des tranches horaires à tarifs réduits, «happy hours», afin de favoriser un transfert partiel de clientèle des heures de grande affluence aux heures plutôt creuses.