

Exploitation d'un sous-marin de tourisme PS700 en Nouvelle Calédonie



I.	Résumé.....	4
II.	Le marché	5
	A. Le marché de la plongée en sous-marin de tourisme	5
	B. Expériences de PSI	6
	C. Nouméa	8
III.	L'exploitation du NC703	9
	A. Le sous-marin	9
	B. Disponibilité.....	10
	C. Responsabilités	10
	D. Les sites (Résumé de l'étude des sites).....	11
	E. Déroulement de la journée	12
IV.	L'équipe	13
	A. L'équipe Projet.....	13
	B. L'équipe Exploitation.....	13
V.	Plans de commercialisation.....	14
	A. Résultat de l'étude de Marché	14
	B. Partenaire(s) Commercial(aux).....	14
	C. Support commercial.....	14
	D. Site Internet	14
	E. Salons Touristiques	14
VI.	Investissements.....	15
	A. Montant des Investissements réalisés par la société d'armement	15
	B. Montant des Investissements réalisés par la société d'exploitation	16
	C. Valeur ajoutée localement.....	16
VII.	Plan de Financement SNC et SARL	17
	A. Aides de la Province	17
	B. Loi PAUL.....	17
	C. Intervention des Société de Capital Risque Locales	17
	D. Prêt Bancaire	17
	E. Crédit Fournisseur	17
	F. Capitaux Propres	17
	G. Ressources de financement de la SNC	18
	H. Ressources de financement de la SARL.....	19
	I. Planning de financement.....	20
VIII.	Exploitation	21
	A. Hypothèses de Loyer.....	21
	B. Hypothèses de disponibilités	23
	C. Hypothèses de calcul de Charges.....	23
	D. Compte d'exploitation de la SARL (Année 1 à 5).....	24
	E. Compte d'exploitation de la SARL (Année 6-10).....	25
	F. Trésorerie de la SARL (Année 0 à 5).....	26
	G. Trésorerie de la SARL (Année 6 à 10).....	26
	H. Rentabilité.....	27
IX.	Planning général.....	28
X.	Annexes.....	28

Historique Modifications

V6	19/6/01	Ajout Expérience Maurice et Bora
V7	23/7/01	Mise à jour Etude Faisabilité
V8	26/9/01	Mise à jour base Commerciale, plan de Financement en FCFP
V9	5/3/02	Prise en compte Etude de marché SDEO NC
V10	27/3/02	Etude des sites et modification base terre Modification Code Investissement Province
V11	1/4/02	Modification plan de financement (Ajout intérêt intercalaire)
V12	4/4/02	Option base attachée Au complexe LE PONTON (Dumbéa)
V13	2/9/02	Option Base independante et autonome
V14	11/12/02	Ajout du planning de financement

I. RESUME

- Le potentiel touristique, les infrastructures techniques et Portuaires et les compétences locales permettent l'assemblage et la mise en exploitation touristique à l'année d'un sous-marin de petite capacité
- Le promoteur du projet a l'expérience de 2 projets similaires.
- Les éléments du NC703 (50 mètres de profondeur 6 passagers 1 pilote) seront fabriqués en France puis amenés en NC pour montage et Essai.
- L'équipe opérations sera recrutée et formée en NC
- La base technique sera installée dans la baie de NUMBO
- La collecte des passagers se fera à partir des sites touristiques de Nouméa
- Les sites de plongée sont les récifs coralliens situés dans la région de Nouméa.
- En plus de son utilisation touristique, le NC703 sera proposé aux scientifiques et aux scolaires de l'île.
- La société d'exploitation sera certifiée selon la norme Iso9000 et selon le Code ISM
- Le sous-marin NC703 est classé par le Bureau Véritas et certifié par les Affaires Maritimes pour le Transport de passagers
- La formation des équipes est certifiée par les Affaires Maritimes et l'Inpp

II. LE MARCHÉ

A. Le marché de la plongée en sous-marin de tourisme

1. Historique

Le premier sous-marin touristique a été créé par Auguste Piccard en 1964. Basé sur le lac de Genève, 32000 touristes ont plongé à son bord. Il faudra attendre 1984 pour voir l'industrie véritablement apparaître. Tout d'abord des Perry capables de transporter 2 personnes par 200 mètres de fond pour 275US\$ pour 90minutes d'exploration sur le tombant des îles Caymans. Puis, suivant le concept des tours en bus des années 80, différents chantiers ont créé et exploité des sous-marins capables de véhiculer 28 à 64 passagers à la fois.

2. Un marché Important

Aujourd'hui 33 sous-marins, tous de grande capacité, opèrent actuellement dans le monde, dans 29 pays ou îles différentes, transportant chaque année plus de 1 Million de passagers. Le prix de la plongée pour une heure dans ces «bus sous-marins» varie entre 65US\$ et 120US\$ par personne, le prix moyen étant à 80\$.

3. Une sécurité éprouvée

Depuis l'origine des sous-marins touristiques aucun accident grave n'a été enregistré grâce à la définition et au respect d'une réglementation internationale très stricte concernant les opérateurs et au suivi de construction et à la classification des sous-marins par des organismes de contrôle tel : Bureau Veritas, American Bureau of Shipping, Lloyds

4. Recette du succès commercial

Les taux de pénétration varient de 7 à 25% du nombre total de touristes sur une zone située à moins d'une heure de transit

Le succès des bases est étroitement lié à trois facteurs:

- ❑ la qualité du spectacle sous-marin,
- ❑ la proximité d'un flux touristique important et faiblement saisonnier,
- ❑ les conditions météorologiques permettant d'exploiter le sous-marin plus de 250jours/an.

5. Contraintes Techniques générales

Tous les sous-marins touristiques utilisent une propulsion électrique. Cela nécessite une charge des batteries après 8 à 12 plongées, Leur vitesse maximum ne dépasse pas deux nœuds. Un transbordement des passagers sur les sites de plongée est nécessaire.

Ces sous-marins de 28 à 65 places sont pour la plupart en acier avec des hublots individuels de 40 centimètres de diamètre. Seul, un sous-marin, le Seabus de la Comex, a une coque entièrement transparente réalisée en résine acrylique.

Ces sous-marins pèsent entre 40 et 100 tonnes et nécessitent des infrastructures d'exploitation importantes.

La profondeur maximum autorisé varie entre 50 et 100 mètres.

B. Expériences de PSI

1. Ile Maurice

a) Historique

Le projet a été monté par deux Français en 1996. Le démarrage de l'exploitation du sous-marin de 5 places a été effectif en 1998 en baie de Mont Choisy au Nord ouest de l'île.

Un second sous-marin acheté d'occasion et d'une capacité de 10 Places a été mis en exploitation début 2000.

b) Marché Local

Il y a environ 600 000 touristes /an pour une population de 1 200 000 de personnes.

Il y a plusieurs centres touristiques mais tous à moins d'une heure de la base sous-marine

Il y a environ 30% de touristes habitués qui reviennent régulièrement sur l'île.

c) Fréquentation réalisée



Soit en 1999 avec le sous-marin de 5 places une moyenne de 7 plongées par jour

d) Canaux de vente et Tarifs

Les Canaux de Vente se répartissent entre :

Large TO	51 %
Hôtel	14 %
Direct	7 %
Agent Libre	7 %
Taxi	3 %
Petite agence Locale	7 %

Le billet est vendu l'équivalent de 400FF en reversant 15% de commission

2. Bora Bora

a) Historique

Lancé en 1998, le sous-marin a été classé et certifié pendant l'été 2000 et a été mis en service commercial à Bora Bora en Avril 2001

b) Marché local

Il y a environ 50 000 touristes / an plus un flux important de Croisiéristes

c) Canaux de vente et Tarifs

En ce début d'activité, seul les Hôtels fournissent les clients, les To n'ayant pas encore intégré le produit dans leur catalogue

Le billet est vendu l'équivalent de 1000FF en reversant 20% de commission

d) Fréquentation réalisée

Après 9 mois d'exploitation et en intégrant les évènements du 11 Septembre 2001, l'exploitation est arrivée à son point mort avec environ 200 clients par mois.

Une reprise de l'activité touristique (entre 200 et 300 Passagers) par mois depuis Février 2002 permet d'atteindre un début de rentabilité.

C. Nouméa

1. Chiffres Clés

Ces chiffres sont extraits du rapport annuel 1999 de l'office du tourisme de NC

- 100000 Arrivées de tourisme par An (Chiffre stable) avec un séjour supérieur à 15 jours
- 50000 Croisiéristes par an mais avec 50 touchers de bateau par an, le potentiel des touristes capté par le NC 703 n'est que de 2500 Clients
- 70000 résidents voyageant hors territoires

2. Etude de Marché

Afin d'affiner la stratégie commerciale une étude de potentiel de clientèle a été lancée en Août 2001

Les objectifs de l'étude étaient :

- D'évaluer pour le projet NC703 en Nouvelle-Calédonie :
 - la taille potentielle du marché : nombre de personnes susceptibles d'être intéressées par ce type de prestation par segments
 - les attentes, motivations et les freins susceptibles de conditionner l'achat du produit
 - l'accueil des professionnels du tourisme
- D'estimer le prix que la clientèle est prête à payer pour la prestation proposée.

Les résultats de cette étude effectués à partir d'interview des responsables des Tour opérateurs sont synthétisés dans le tableau suivant

RECAPITULATIF du PROFIL DE CLIENTELE (selon Etude SDEONC Mlle Stephane Bouquillard)

Le sous-marin convient à :

- ❑ Des couples
- ❑ Japonais, Métropolitains, et résidents en majorité
- ❑ Des familles, si le tarif le permet (d'où l'importance de prévoir des tarifs « family pass »), mais surtout aux « silver » (+60 ans),
- ❑ une clientèle moins téméraire et plus tranquille que les plongeurs et sportifs.
- ❑ Un tarif public de 8.000 F où l'on constate que la clientèle peut pratiquement doubler entre 10.000 et 8.000 F
- ❑ Aux agences-prescripteurs s'il est inclus dans un package de Journée récréative en mer.

Fréquentation potentielle à (Prix Public) :	8 000F	10 000 F	12 000 F	15 000 F	18 000 F
EUROP	2252	1144	0	0	0
JAPONAIS	5952	4929	2511	558	558
ANGLOSAXONS	1333	0	0	0	0
CROISIERISTES	1824	0	0	0	0
RESIDENTS	2000	1000	0	0	0
TOTAL effectifs	13361	7073	2511	558	558
TOTAL CA(FCFP)	106 890 801	70 732 375	30 132 000	8 370 000	10 044 000

III. L'EXPLOITATION DU NC703

A. Le sous-marin

Le NC703 est un sous-marin autonome conçu pour les loisirs permettant des promenades personnalisées pour 6 passagers accompagnés d'un pilote.

La profondeur d'excursion est de 50 mètres que le NC703 peut supporter avec un coefficient de sécurité de 3.

L'autonomie électrique est de 8 heures en régime de propulsion à demi puissance et de 72 heures en situation de survie.

Les réserves d'air permettent une dizaine de plongées sans recharge. Les réserves d'oxygène et d'absorbant de CO2 permettent une survie de 72 heures en plus de la durée normale d'exploitation.

De puissants projecteurs permettent les plongées de nuit ou par faible ensoleillement.

L'ensemble des opérations de recharge se fait NC703 à flot, limitant ainsi les manutentions.

La bonne stabilité en surface, la flottabilité importante et la grande hauteur du kiosque au-dessus de la flottaison permet le changement de l'équipage directement sur le lieu de la plongée par mer force 3.

Le NC703 est constamment accompagné par un bateau support équipé d'une VHF et d'un téléphone acoustique.

Ce Bateau Type semi-rigide de 7,4m avec Diesel InBord 230Cv, Bâché pour une protection tout temps offre 6 places assises aux passagers et permet une vitesse de remorquage du sous-marin de 5 Nœuds

Un second bateau identique assure à une vitesse de 20 Nœuds la collecte des passagers pendant les plongées.

Une plate forme équipée permet l'assistance complète du sous marin sur le site de plongée pendant des périodes de plusieurs semaines. Elle comprend à son bord un groupe électrogène permettant l'alimentation des chargeurs de batteries et des compresseurs d'air ainsi qu'une cabine permettant de loger l'équipe sous marin pendant la durée de la mission.

La conception et la fabrication du NC703 sont réalisées suivant les réglementations du Bureau Véritas concernant les engins sous-marins.

Les principales caractéristiques sont les suivantes:

Longueur	6500 mm
Largeur	3400 mm
Hauteur	4000 mm
Tirant d'eau	2500 mm
Hauteur porte / flottaison	800 mm
Hauteur du kiosque/flottaison	1500 mm
Poids dans l'air	10800 Kg
Déplacement surface	11300 litres
Déplacement en plongée	13000 litres
Poids du lest	900 kg

B. Disponibilité

Le sous-marin est en maintenance préventive 2 jours tous les mois pour des opérations essentiellement liées au contrôle des Batteries et 10 jours par an pour le renouvellement de la Classification Bureau Véritas. (Stand by Maintenance de 30 jours maximum)

L'exploitation commerciale est assurée pendant tout le reste de l'année sauf pendant les périodes d'alertes cycloniques et les périodes de vents supérieurs à Force 6 levant une mer supérieure à Force 3 (Stand By Météo de 30 jours)

Deux équipes travaillant en bordée assurent l'exploitation continue du système de plongée: chaque équipe travaille un jour sur deux de 7h00 à 17h30 soit un équivalent de 36h 45 par semaine

Les périodes de Vacances du Personnel seront principalement choisis pendant les périodes d'arrêt pour Maintenance (1 mois sur 2) et pour cause météo.

Deux semaines d'arrêt pour congé sont laissées sur l'initiative du personnel

C. Responsabilités

Le chef de Base et le responsable maintenance assure la continuité de la responsabilité de l'exploitation.

Le chef de base est en charge de la commercialisation et de la gestion de la base

Le responsable maintenance assiste les pilotes dans l'entretien courant du matériel et assure la maintenance préventive du sous-marin et des bateaux de surface

Deux équipes identiques organisées en Bordée assurent l'exploitation continue du sous-marin 7 jours sur 7

Les équipes sont chacune composées d'un Pilote Responsable de la Bordée et de deux pilotes qui assurent à tour de rôle le contrôle de surface et l'acheminement et la collecte des passagers, d'une hôtesse qui est chargée d'accueillir les clients sur la base à terre et de les informer des consignes de sécurité

Les 3 pilotes du sous-marin permutent leur fonction à chaque plongée (Voir déroulement d'une journée)

D. Les sites (Résumé de l'étude des sites)

1. La zone technique Maintenance

Située dans la Baie de Numbo, la base technique utilise les installations du chantier Neptune Entretien soit:

- Un quai d'accueil pour le sous-marin et les deux navires de surface
- Une zone pour pose d'un Container Atelier et Stockage (20')
- Une zone sur le terre plein pour stockage des navires en cas d'alerte cycloniques et pour la maintenance mensuelle.

2. Les points d'accueil Client et la base commerciale.

Une participation à un GIE tourisme existant à Nouméa regroupant diverses activités, permettra l'accueil des clients et leur orientation vers les points de collectes maritimes

D'autres points d'accueil et de collecte pourront être établis en accord avec les hôtels de Nouméa et les réceptifs.

3. Les sites de plongée

L'étude s'appuie sur les documents nautiques du SHOM, les données Météo France, l'atlas Hydrodynamique établis par l'IRD (M DOUILLET) , le guide des sites de plongée de NC (Pierre LARUE), les avis des clubs de plongées locaux (Scubaventure, Nautac) et des plongées in situ réalisées par le promoteur en Mars 2002.

On ne retiendra que 3 zones d'exploitation voisines de NOUMEA

a) Le nord de l'Ile aux Canard, de l'île au Maître et Sèche-Croissant

La visibilité est inférieure à 10m et les fonds ne dépassent pas les 10 mètres. Les zones sont protégées de l'alizé et classé en réserve d'où la présence d'une faune importante.

Dans les périodes hors alizés, les versants sud de ces récif pourront être utilisés. Ces sites seront utilisés pour les plongées de nuit et les plongées découverte scolaires du fait de leur proximité avec Nouméa.

Le transfert des passagers sera effectué par les bateaux de la société ou les bateaux taxi depuis le ponton du club Méd ou de la plage de l'anse VATA.

b) Le récif TABOU et Les épaves la Dieppoise et Toho 5 (Phare Amédée)

Bonne visibilité, peu de courant sauf dans les passes, Zone abritée de l'alizé, Faune et flore abondante jusqu'à 25 mètres de fond. Présence de 2 épaves.

Le transfert des passagers entre Nouméa et le Phare Amédée (entre 30 et 60 mn) est assuré par la navette régulière (MARY D) et/ou des bateaux Taxi. (délicat avec des petits navires par alizé établi) .

Le transfert des passagers sur le sous marin est effectué par les bateaux de la société depuis le ponton de l'île du Phare AMEDEE .

c) L'épave du HUMBOLT et les récifs de la passe de DUMBEA

Bonne visibilité, faible courant sauf dans les passes, Zone peu abritée de l'alizé sauf près du récif nord (zone sous le vent du PONTON) , Faune et Flore Abondante.

Le transfert des passagers entre Nouméa et le PONTON ancré près du récif MBERE est assuré par la navette régulière (EKUE EKUE) et des bateaux Taxi (la mer du vent est toujours travers d'ou un transfert plus confortable que celui du Phare AMédée

Le transfert des passagers est effectué par le bateau navette de la société depuis le Ponton.

Du fait du temps de remorquage important pour atteindre ces deux dernières zones (3 à 5 heures), l'ensemble sous marin et navire support sera laissé place pendant le temps nécessaire entre deux Maintenance (3 à 4 semaines). Le gardiennage sera assuré par un membre de l'équipage.

E. Déroulement de la journée

Les fonctions prises par les 3 pilotes au cours de la journée sont résumées par le tableau suivant:

De	à	Pilote 1	Pilote 2	Pilote 3
07:00	07:15	Vérification et Préparation sous-Marin	Vérification et Préparation Bateau 1	Vérification et Préparation Bateau 2
07:15	08:00	Remorquage Bateau 1	Remorquage Bateau 1	Collecte Passager P1 Bateau 2
08:00	09:00	Contrôle surface Bateau 1	Collecte Passager P2 Bateau 2	Pilote sous-marin Passager P1
09:00	10:00	Retour Passager P1, Collecte Passager P3	Pilote sous-marin Passager P2	Contrôle Surface
10:00	11:00	Pilote sous-marin Passager P3	Contrôle Surface	Retour Passager P2, Collecte Passager P4
11:00	12:00	Contrôle Surface	Retour Passager P3, Collecte Passager P5	Pilote sous-marin Passager P4
12:00	13:00	Retour Passager P4, Collecte Passager P6	Pilote sous-marin Passager P5	Contrôle Surface
13:00	14:00	Pilote sous-marin Passager P6	Contrôle Surface	Retour Passager P5, Collecte Passager P7
14:00	15:00	Contrôle surface	Retour Passager P6, Collecte Passager P8	Pilote sous-marin Passager P7
15:00	16:00	Retour Passager P7, Retour sur site à Vide	Pilote sous-marin Passager P8	Contrôle Surface
16:00	16:45	Remorquage	Remorquage	Retour Passager P8
16:45	17:30	Vérification et Entretien sous-Marin	Vérification et Entretien Bateau 1	Vérification et Entretien Bateau 2

Les plongées se déroulent de la façon suivante:

- à H-5, le sous-marin fait surface, le bateau de contrôle surface se met à couple du sous-marin, les passagers sortent du sous-marin et montent dans le bateau de contrôle surface qui devient Bateau Navette pour les ramener au quai et prendre une nouvelle équipe
- à H, le bateau Navette arrive avec une nouvelle équipe, il se met à couple du sous-marin, les passagers embarquent sur le sous-marin, le pilote de la plongée précédente devient contrôleur de surface tandis que le pilote de la navette devient pilote du sous-marin
- à H+5, le sous-marin commence sa nouvelle plongée sur un fond de 20 à 50 mètres

IV. L'EQUIPE

A. L'équipe Projet

- Jean Michel ONOFRI
Ingénieur Centrale Paris (77), IAE (87), concepteur et fabricant des sous-marins.
- Jean Noël PEZANT
Consultant en assurance Qualité, mettra en place le système d'assurance qualité et de la gestion des risques
- Christophe MISON
Technicien en Electrotechnique et automatisme, gérant du chantier nautique Neptune Entretien en Baie de NUMBO depuis 5 ans, prendra en charge la gérance de la SESM.
- Patrick ALEZINA
Navigateur et Assureur des sous marins de tourisme et de travail depuis 1996
- Yves CARSANA
Gérant de la chaudronnerie qui va construire les parties acier et aluminium du sous marin en France
- Christian REY
Directeur de la Pépinière d'entreprise, conseiller en technologie

B. L'équipe Exploitation

- Equipe recrutée localement
6 Pilotes seront recrutés: de niveau Technicien en Mécanique et ou Electronique, connaissant le milieu maritime par la Voile, la Plongée ou le Moto nautisme. Ils seront à tour de rôle Pilote du sous-Marin, Contrôleur de Surface et Pilote des Navettes.
2 Hôtesses de formation
- Formation
Visite Médicale Type Inpp
Stage Pratique pendant l'assemblage et les essais du sous-marin en NC
Formation Théorique (1 mois)
Formation Pratique (1 mois)
Certification Affaires Maritimes (PPN et Certification spécifique au Sous Marin)
- Personnel d'encadrement
1 Responsable Maintenance (JC Brice, 20 d'expérience sur sous-marin offshore et tourisme)
1 Responsable Commercial et Gestion (Christophe MISON)
1 conseiller Technique et Formation (JM ONOFRI)

V. PLANS DE COMMERCIALISATION

A. Résultat de l'étude de Marché

- ❑ L'étude de marché montre que le produit à avantage à être intégré dans un package à la journée pour être vendu par les TO.
- ❑ Une commission de de 15 à 25% doit être envisagé pour le prescripteur ou le TO (sachant que le produit ne peut être intégré en catalogue qu'au bout d'un an minimum)
- ❑ Pour le produit intégré à un package, afin de rester dans une gamme de prix acceptable, la plongée sera réduite à 30 minutes pour un prix de l'ordre de 5000 CFP.

B. Partenaire(s) Commercial(aux)

Les discussions sont engagées pour trouver des partenaires parmi

- ❑ Tour Operator
- ❑ Croisiéristes
- ❑ Club de Plongée
- ❑ Hôtelier
- ❑ Professionnel de la mer

C. Support commercial

Un film vidéo sera réalisé et sera proposé en diffusion chez les To et dans les Hôtels

Un plaquette sera réalisée et mis en libre distribution

D. Site Internet

Un site Internet avec système de réservation en ligne sera mis en place

E. Salons Touristiques

Une participation directe et indirecte (TO représentant le produit) aux salons axés tourisme et plongée.

VI. INVESTISSEMENTS

A. Montant des Investissements réalisés par la société d'armement

Les Investissements matériels réalisés par une SNC sont résumés dans le tableau ci-dessous

Ils correspondent aux investissements pris en compte dans le dossier de défiscalisation Loi PAUL (voir principe en VII B)

Le coût du sous-marin correspond à une fabrication en Métropole

EMPLOIS / ASSETS	
Sous-Marin/Submarine	501 931 €
Bateau Support / Support Vessel (7,40 m 230TD)	45 906 €
Bateau de collecte/Shuttle (7,40 m 230TD)	45 906 €
Plate Forme Flottante / Floating Deck (6*12m)	50 000 €
Aménagement et Groupe Electrogène	22 867 €
Outillage spécifique sous-marin /Special toolings	19 818 €
pièces de Rechange pour 5 ans /5 years Spare Parts	9 604 €
Transport sous marin et bateaux / Transport on sub and boats	22 867 €
Taxe Tgi / Import Taxes (6% sur 66% part France)	28 756 €
Total Emploi SNC /Total Assets	747 656 €
Interêt intercalaire / Accrued Interest	21 860 €
Total Besoin SNC / Total Assets	769 516 €

B. Montant des Investissements réalisés par la société d'exploitation

Les Investissements immatériels réalisés par une SARL sont résumés dans le tableau ci dessous

Emplois / Assets	
Etude de marché /Market survey	5 187 €
Etude Implantation et recherche site /site survey	6 862 €
Lancement Commercial (Communication Commerciale, Salon, Vidéo, Plaquette, Site Internet, Plongée Promotion) / Initial Marketing	22 867 €
Recrutement, formation Pilote / Recruitment, formation	12 196 €
Certification Iso 9000 et ISM société Exploitante / Certification Iso 9000&ISM Operation company	22 867 €
Stock Consommable 1 an (hormis combustible) / Stock Consumable	3 811 €
Fond de Roulement (3 mois de Fonctionnement,Salaire, assurance, Loyer, Frais administratif)/Working capital	45 735 €
Total Emploi /Total Assets	119 525 €

C. Valeur ajoutée localement

Une des composantes importantes de ce projet est la fabrication et les essais du sous-marin à Nouméa par des entreprises locales et par l'équipe d'exploitation.

Une mission d'audit préalable permettra de choisir les fournisseurs et sous-traitants locaux pouvant satisfaire aux exigences de qualité des produits

VII. PLAN DE FINANCEMENT SNC ET SARL

A. Aides de la Province

Une aide de la Province a permis le financement de l'étude de marché et de l'étude de faisabilité.

La région peut attribuer des subventions dans le cadre

- De la communication commerciale (50% du coût avec un maximum 5 M FCFP soit 275 000 FF)
- D'une prime à l'emploi (400000 FCFP par emploi créé)
- D'une prime d'équipement qui représente dans notre cas 15% des investissements matériels et pouvant être, par dérogation, versée sur 3 ans à l'exploitant.

B. Loi PAUL

Rappel du principe de défiscalisation :

Un contribuable doit payer 100 d'impôt. Il peut déduire 50 à condition d'investir 100 dans un dom tom. En fait, il doit investir réellement un minimum de 60% de sa réduction soit 30, le complément étant apporté par tout autre moyen

Dans la pratique, les cabinets proposent un investissement de 38 qui se répartissent en 6 de frais de gestion, 1 en frais de montage du dossier, les 31 restants étant investis dans le projet

Pour le contribuable, il y a un gain de 12

La base retenue est l'investissement matériel moins les subventions d'équipement

C. Intervention des Société de Capital Risque Locales

Ce dossier est présenté à PROMOSUD pour une intervention en capital et compte courant pour environ 15% de l'investissement global.

D. Prêt Bancaire

Un prêt bancaire devra permettre de financer 70% des équipements Nautiques classiques (hors sous marin)

E. Crédit Fournisseur

Les principaux fournisseurs de l'opération accordent un prêt avec une franchise sur les 5 premières années

F. Capitaux Propres

Les fonds propres apportés par les promoteurs et les partenaires locaux représenteront entre 15 et 20% de l'investissement global.

G. Ressources de financement de la SNC

Avec les hypothèses précédentes l'investissement matériel de la SNC peut être couvert par les ressources suivantes:

RESSOURCES / LIABILITIES		
Prime d'équipement =15% investissement / investment grant	112 148 €	14,6%
Prêt Bancaire =70% (bateaux+Véhicule) /Bank loan	115 276 €	15,0%
Apport investisseur loi Paul / Metropolitan investor Contribution (31% Total éligible- Prime équipement)	197 007 €	25,6%
Promosud /venture capital	115 427 €	15,0%
Credit Fournisseur chantier / suppliers' credit	112 148 €	14,6%
Fonds Propres /equity capital	117 509 €	15,3%
Total ressources SNC / Total LIABILITIES	769 516 €	100,0%

H. Ressources de financement de la SARL

Avec les hypothèses précédentes l'investissement matériel de la Sarl peut être couvert par les ressources suivantes:

Ressources / liabilities		
Aide aux étude de faisabilités / Development Grant	12 049 €	
Aide à la communication commerciale / Operating Subsidies	11 434 €	
Prime emploi / employment subsidies (8Pax)	26 831 €	
Crédit Partenaires Qualité / Credit Partners Quality	22 867 €	
Apport Promoteurs Capital /Capital employed	8 385 €	
Apport Promoteurs CC Bloqués 5 ans /Current Account blocked during 5 years	37 960 €	
Total Ressource /Total liabilities	119 525 €	100%
Total des aides Région	50 314 €	42%
Total Crédit Fournisseur SESM LT	22 867 €	19%
Capitaux+ CC Bloqué	46 345 €	39%

I. Planning de financement

Compte tenu des hypothèses sur la participation de Promosud et de la Province, le financement du projet est résumé ci après :

	Cout	déc-02	janv-03	févr-03	mars-03	avr-03	mai-03	juin-03	juil-03	août-03	sept-03	oct-03	nov-03	déc-03
			Constitution SESM	Appro Matière et Hublot	Appro Matière et Hublot	Fabrication France	Fabrication France	TRANSIT	Fabrication Locale	Fabrication Locale	Fabrication Locale	Essai+ Formation	Lancement Commerciale	Début Exploitation
Emploi														
Sous-Marin	501931			25000		100000	100000		50000	50000				176931
Bateau Support	45906										13772	32134		
Bateau de collecte	45906										13772	32134		
Plate Forme Flottante	50000										15000	35000		
Aménagement et Groupe	22867										6860	16007		
Outillage spécifique	19818										5946	13873		
pièces de Rechange	9604										2881	6723		
Transport	22867						16007						6860	
Taxe Tgi	28756								14378				14378	
Interêt intercalaire	21860													21860
Etude de marché	5187	5187												
Etude Implantation	6862	6862												
Lancement Commercial	22867												22867	
Recrutement,	12196											12196		
Certification	22867											22867		
Stock	3811										3811			
Fond de Roulement	45735													45735
TOTAL EMPLOI		12049	0	25000	0	100000	116007	0	64378	50000	62042	170935	44106	244525
CUMUL EMPLOI		12049	12049	37049	37049	137049	253056	253056	317434	367434	429476	600410	644516	889041
Ressources														
Prime d'équipement	112148								112148					
Prêt Bancaire	115276									115276				
Apport loi Paul	197007											197007		
Promosud	115427						115427							
Credit Fournisseur	112148													112148
Aide aux étude	12049		12049											
Aide à la communication	11434													11434
Prime emploi	26831												26831	
Crédit Partenaires	22867											22867		
Apport CC dans SNC	117509		9615	18000			89893							
Promoteurs Capital	8385		8385											
Promoteurs CC Bloqués 5 ans	37960						37960							
TOTAL RESSOURCE		0	30049	18000	0	0	243281	0	112148	0	115276	219875	26831	123582
CUMUL RESSOURCE		0	30049	48049	48049	48049	291329	291329	403478	403478	518753	738628	765459	889041
SOLDE RESSOURCE-EMPLOI		-12049	18000	11000	11000	-89000	38274	38274	86044	36044	89278	138218	120943	0
Intervention Associé			18000	18000	0	0	127853							
			18000	36000	36000	36000	163853							

VIII. EXPLOITATION

A. Hypothèses de Loyer

La SNC met en location le matériel à la SARL

Le loyer versé par la SARL à la SNC correspondant aux mensualités de remboursement du prêt bancaire pendant une première phase de 5 ans puis au remboursement ou provision pour rachat de part des autres Concours (Capital risque et Crédit Chantier)

Les Annuités sont résumées ci dessous

Prêt Bancaire Pris par SNC/ Bank loans for SNC	115 276 €
Taux / Rate	7%
Loyer à SNC Phase 1 = Rbt Prêt Bancaire / 5 Ans - rent to SNC	
= bank loan repayment on 5 years	28 115 €
Frais Financiers annuels Phase 1 / Annual Financial Costs period 1	5 060 €
Prêt bancaire Relais pendant Fabrication -bridging loan during manufacturing	312 283 €
Taux / Rate	7%
Rbt Prêt Relais / Bridging loan repayment	334 143 €
Frais Financier Prêt Relais / annual Financial Costs	21 860 €
Capital risque local / Venture Capital (promosud)	115 427 €
Taux / rate	4%
Actualisation au bout de 5 Ans / discount after 5 years	140 435 €
Sortie Capital Risque à terme de 5 Ans sur 5 ans + 5% Capitalisé	31 546 €
Frais Financiers annuels / Annual financial costs	8 460 €
Prêt Chantier à SNC / Shipyard loan	112 148 €
Taux / rate	4%
Actualisation au bout de 5 Ans / discount after 5 years	136 446 €
Remboursement Chantier à terme de 5 Ans + 5% Capitalisé	30 649 €
Frais Financiers annuel / Annual financial costs	8 220 €
Loyer à SNC Phase 2= Sortie Capital Risqu+ Rbt Prêt chantier	62 195 €
Frais Financiers annuels Phase 2/ Annual financial cost période 2	16 680 €

Du coté exploitant, les prêts accordés à la SARL sont résumés par le tableau suivant

Prêt Fournisseur à SESM phase 2 / Supplier loan period 2	22 867 €
Taux / rate	4%
Actualisation au bout de 5 Ans / discount after 5 years	27 822 €
Remboursement à terme de 5 Ans +4% Capitalisé / refund after 5 years due date increased by 4% per year	6 249 €
Frais Financier annuels / Annual financial costs	1 676 €
Total Frais Financiers SESM Phase2 / Total Annual financial costs	1 676 €

B. Hypothèses de disponibilités

Nombre de plongées / jour / Dives per Day	8
Nombre sièges / Seats number	6
Arrêt Maintenance / Maintenance stop	30
Arrêt Météo / Weather stop	60
Congé Personnel / Staff holidays	30
Disponibilité Annuelle / Annual Availability	245
Nombre de Clients Potentiels/ number of potential customers	11760

C. Hypothèses de calcul de Charges

Calcul des Charges / expenses	
Taux Cotisation Salarié / employe contribution rate	13,2%
Taux Cotisation Employeur Cafat / employer's contribution rate	28,1%
Taux Cotisation Employeur hors Cafat TR A	7,0%
Taux Cotisation Employeur hors Cafat TR B	13,8%
Augmentation de salaire par An / yearly wage increase	1%
IS / Profit taxes	30%
SMIG Local / Minimum wage	4 800,00 €
Salaire net Pilotes Sous-marin Sénior / Net wage senior pilot	1 600,00 €
Salaire net Pilotes SM + Contrôle + Navette / Net Wage Shuttle pilot	1 250,00 €
Salaire net hotesses d'accueil / net wage hostesses	950,00 €
Salaire net Chef maintenance / net wage maintenance manager	2 000,00 €
Salaire net Chef de Base / Manager net wage	2 000,00 €
Partie Assurable / Amount for insurance	747 656,14 €
Assurance / Partie Assurable/ Insurance Rate	3%
Marketing costs	15 000,00 €
Charges Locatives / Rent expenses	24 000,00 €
Cout de Maintenance (Provisions) / partie Assurable- Costs of	3%
Cout Administratif / aministraion costs	10 000,00 €
Consommables / Jour d'exploitation - Daily direct costs	306,42 €

D. Compte d'exploitation de la SARL (Année 1 à 5)

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Potentiel croisiéristes	1824	1824	1824	1824	1824
Capture croisiéristes	0,0%	3,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Potentiel touristes Japonais	30000	30000	30000	30000	30000
capture touristes Japonais	10,0%	10,5%	11,0%	11,5%	12,0%
Potentiel touristes Europeens	30000	30000	30000	30000	30000
Capture touristes Europeens	4,0%	6,0%	4,5%	3,5%	3,5%
Potentiel touristes AngloSaxon	22000	22000	22000	22000	22000
Capture touristes AngloSaxon	0,0%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%
Potentiel Résident Accueil	7500	7500	7500	7500	7500
Capture Résident Accueil	5,0%	6,0%	7,0%	8,0%	9,0%
Potentiel Résident Voyageur	62500	62500	62500	62500	62500
Capture Résident Voyageur	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%	2,5%
Nb de passagers	5200	6612	6828	7175	7510
Remplissage	44,2%	56,2%	58,1%	61,0%	63,9%
Nb plongée / Jour Ouvrable	3,54	4,50	4,64	4,88	5,11
Prix du Billet	90 €	90 €	95 €	95 €	100 €
Commission	15%	15%	15%	15%	15%
Chiffre d'affaire	397 800 €	505 835 €	551 358 €	579 418 €	638 389 €
		1	2	3	4
2 Pilotes Sous-marin Sénior	59 788 €	60 386 €	60 989 €	61 599 €	62 215 €
2 Pilotes SM + Contrôle + Navette	46 709 €	47 176 €	47 648 €	48 125 €	48 606 €
2 hotesses d'accueil	35 499 €	35 854 €	36 213 €	36 575 €	36 940 €
1 Chef maintenance	37 367 €	37 741 €	38 118 €	38 500 €	38 885 €
1 Chef de Base	37 367 €	37 741 €	38 118 €	38 500 €	38 885 €
Assurance	22 430 €	22 654 €	22 881 €	23 109 €	23 340 €
Marketing	7 500 €	7 575 €	7 651 €	7 727 €	7 805 €
Charges Locatives	18 000 €	18 180 €	18 362 €	18 545 €	18 731 €
Cout de Maintenance (Provisions)	22 430 €	22 654 €	22 881 €	23 109 €	23 340 €
Cout Administratif	7 500 €	7 575 €	7 651 €	7 727 €	7 805 €
Consommables	33 196 €	42 211 €	43 588 €	45 806 €	47 945 €
Loyer SNC phase 1	28 115 €	28 115 €	28 115 €	28 115 €	28 115 €
Loyer SNC phase 2					
Frais Financiers phase 2					
Dotations Amortissement	13 996 €	13 996 €	13 996 €	13 996 €	13 996 €
Total COUTS	369 896 €	381 857 €	386 210 €	391 433 €	396 607 €
Cout Moyen Par Billet	71,13 €	57,75 €	56,56 €	54,55 €	52,81 €
Bénéfice Avant Impot	27 904 €	123 978 €	165 148 €	187 985 €	241 782 €
Report Perte	- €	- €	- €	- €	- €
Impot Société	8 371 €	37 193 €	49 544 €	56 396 €	72 535 €
Bénéfice ou perte après IS	19 533 €	86 784 €	115 604 €	131 590 €	169 248 €
Bénéfice ou perte Cumulé	27 904 €	114 688 €	230 292 €	361 882 €	531 129 €
Cash Flow	33 529 €	100 780 €	129 600 €	145 586 €	183 243 €
Cash Flow Cumulé	33 529 €	134 309 €	263 908 €	409 494 €	592 737 €
RBE (Hors Loyer/FF/Dot)	70 015 €	166 088 €	207 259 €	230 096 €	283 893 €

E. Compte d'exploitation de la SARL (Année 6-10)

ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	
1824	1824	1824	1824	1824	Cruise passengers
4,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	Rate
30000	30000	30000	30000	30000	Japanese tourists
12,5%	13,0%	13,5%	14,0%	15,0%	Capture rate
30000	30000	30000	30000	30000	European tourists
3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	Capture rate
22000	22000	22000	22000	22000	Anglo saxon tourists
3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	Capture rate
7500	7500	7500	7500	7500	Local families Tourist
10,0%	11,0%	12,0%	13,0%	14,0%	Capture rate
62500	62500	62500	62500	62500	Local Tourist
3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	Capture rate
8158	8824	9471	10119	10916	Passengers number
69,4%	75,0%	80,5%	86,0%	92,8%	Occupencies
5,55	6,00	6,44	6,88	7,43	Number of dive per operating day
100 €	105 €	105 €	110 €	110 €	Ticket price
20%	20%	20%	20%	20%	Commission
652 637 €	741 191 €	795 581 €	890 446 €	960 626 €	TurnOver
5	6	7	8	9	
62 838 €	63 466 €	64 101 €	64 742 €	65 389 €	2 senior submarine pilots
49 092 €	49 583 €	50 079 €	50 579 €	51 085 €	2 Pilotes SM + Contrôle + Navette
37 310 €	37 683 €	38 060 €	38 440 €	38 825 €	2 hotesses
39 273 €	39 666 €	40 063 €	40 463 €	40 868 €	1 maintenance manager
39 273 €	39 666 €	40 063 €	40 463 €	40 868 €	1 operation manager
23 574 €	23 810 €	24 048 €	24 288 €	24 531 €	Insurance
7 883 €	7 961 €	8 041 €	8 121 €	8 203 €	Marketing
18 918 €	19 107 €	19 298 €	19 491 €	19 686 €	Rent Costs
23 574 €	23 810 €	24 048 €	24 288 €	24 531 €	Maintenance costs
7 883 €	7 961 €	8 041 €	8 121 €	8 203 €	Administration costs
52 078 €	56 328 €	60 462 €	64 595 €	69 686 €	Consommables
62 195 €	62 195 €	62 195 €	62 195 €	62 195 €	SNC rent phase 1
1 676 €	1 676 €	1 676 €	1 676 €	1 676 €	SNC rent phase 2
					fiancial costs period 2
					Charges to depreciation
425 566 €	432 912 €	440 173 €	447 465 €	455 746 €	Total COSTS
52,17 €	49,06 €	46,47 €	44,22 €	41,75 €	Average cost per Ticket sold
227 070 €	308 278 €	355 408 €	442 981 €	504 880 €	Profit Before taxes
- €	- €	- €	- €	- €	
68 121 €	92 484 €	106 622 €	132 894 €	151 464 €	Taxes
158 949 €	215 795 €	248 785 €	310 086 €	353 416 €	Profit/loss after taxes
690 078 €	905 873 €	1 154 659 €	1 464 745 €	1 818 161 €	Cumulative profit
158 949 €	215 795 €	248 785 €	310 086 €	353 416 €	Cash Flow
751 687 €	967 482 €	1 216 267 €	1 526 353 €	1 879 769 €	Cumulative Cash Flow
290 941 €	372 149 €	419 279 €	506 852 €	568 751 €	Operating result (Hors Loyer/FF/Dot)

F. Trésorerie de la SARL (Année 0 à 5)

	INITIAL	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Tresorerie SESM						
Emploi Initial	69 979 €					
BFR	49 546 €					
Remboursement Crédit						
Total Emploi	119 525 €	- €	- €	- €	- €	- €
Total des aides	50 314 €					
Total Crédit Fournisseur L	22 867 €					
Capitaux + CC Bloqué	46 345 €					
Cash Flow		33 529 €	100 780 €	129 600 €	145 586 €	183 243 €
Total Ressource	119 525 €	33 529 €	100 780 €	129 600 €	145 586 €	183 243 €
FDR	- €	33 529 €	134 309 €	263 908 €	409 494 €	592 737 €

G. Trésorerie de la SARL (Année 6 à 10)

ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	
					Cashflow of LTD
					Net cash position
					Working capital requirement
4 573 €	4 573 €	4 573 €	4 573 €	4 573 €	Loan refund
4 573 €	4 573 €	4 573 €	4 573 €	4 573 €	Total requirement
					Total Subsidies
					Total suppliers loans
					Share capital and current accounts
158 949 €	215 795 €	248 785 €	310 086 €	353 416 €	Cash Flow
158 949 €	215 795 €	248 785 €	310 086 €	353 416 €	Total Ressource
747 113 €	958 335 €	1 202 547 €	1 508 060 €	1 856 902 €	Working capital

H. Rentabilité

Si on considère l'investissement global, SESM et SNC, la répartition des apports se résume comme suit

Total Investissement SNC+SESM	889 041 €	100%
Aides Province Sud	50 314 €	6%
Prime Equipement (Prêt Relais)	112 148 €	13%
Loi Paul	197 007 €	22%
Capital Risque Local	115 427 €	13%
Banque	115 276 €	13%
Crédit Fournisseurs	135 016 €	15%
Fonds Propres	163 853 €	18%

Avec un remplissage Variant de 40 à 70%, la rentabilité de l'investissement global est de l'ordre de 25% , celui des capitaux investis est de l'ordre de 60% hors allègement fiscal

Rentabilité Propre	
Total Investissement SNC+SESM -	889 041 €
RBE Année1	70 015 €
RBE Année2	166 088 €
RBE Année3	207 259 €
RBE Année4	230 096 €
RBE Année5	283 893 €
RBE Année6	290 941 €
RBE Année7	372 149 €
RBE Année8	419 279 €
RBE Année9	506 852 €
RBE Année10	568 751 €
Solde	4 004 363 €
TIR	23%

Rentabilité Capitaux réellement investis	
Total Capitaux Propres	- 163 853 €
Cash flow Année1	33 529 €
Cash flow Année2	100 780 €
Cash flow Année3	129 600 €
Cash flow Année4	145 586 €
Cash flow Année5	183 243 €
Cash flow Année6	158 949 €
Cash flow Année7	215 795 €
Cash flow Année8	248 785 €
Cash flow Année9	310 086 €
Cash flow Année10	353 416 €
Solde	2 043 622 €
TIR	60%

IX. PLANNING GENERAL

- Janvier 2002 : Etude de Marché:
- Février à Mai 2002: Mise en place Contrat Partenariat , TO
Etude et budget , délai fabrication sous-traitance locale fabrication SM
Etude et budget Base technique et Commerciale.
- Mai 2002 à Janvier 2003 :Etude Recherche et Mise en place Financement
- Février 2003 à Avril 2003: Fabrication France et Locale des Equipements et sous-ensemble
- Mai - Juin 2003: Transit Equipements
- Juillet - Août : 2003: Assemblage Local
- Septembre 2003: Essais , Certification
- Octobre 2003: Formation Personnel
- Novembre 2003: Lancement Commercial
- Décembre 2003: Début Exploitation

X. ANNEXES

- Etude de marché
- Etude des sites
- Etude de la Fabrication locale
- Tableaux Financiers
- Spécification du sous marin