



# ÉTUDE POUR L'AVENIR TOURISTIQUE DU VILLAGE VACANCES DE CHÂTEL-CENSOIR

Février 2022



21 rue des Alouettes  
63800 COURNON D'AUVERGNE  
tel : 04 73 42 99 81  
clermont@protourisme.com  
www.protourisme.com



13 rue Devosge  
21000 DIJON  
tél : 03 80 56 41  
Aadijon@aagroup.fr  
www.aagroup.fr





# 1. Retour des opérateurs



## Recherche d'exploitant pour le village vacances de Châtel-Censoir dans l'Yonne (89)

Le village vacances de Châtel-Censoir, situé dans l'Yonne, à seulement 2h en train de Paris, est à la recherche d'un exploitant. Dans un territoire rural et agricole, porté par le canal du Nivernais, la destination permet de répondre aux attentes de la clientèle en terme de déconnexion et ressourcement.

### Lieu d'implantation

- Implantation : Châtel-Censoir
- Département : Yonne (89)
- Région : Bourgogne-Franche-Comté
- Le Parc Régional du Morvan se situe à proximité (~30 min).
- Une zone rurale à moins de 3 heures d'agglomérations et métropoles importantes.



### Accessibilité

- **Accessibilité routière** : l'autoroute A6 à 30 mn, principale départementale direction Clamecy ou Auxerre à 10 minutes.
- **Accès ferroviaire** : gare à Châtel-Censoir avec ligne directe vers Paris (2 h 20)
- **Accès aérien** : aéroport de Dijon à 146 km.

### Contexte

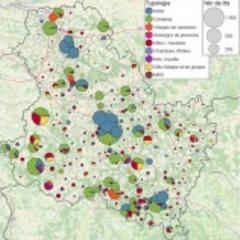
**Offre en activités**

Une destination nature, rurale qui attire pour son calme, pour se ressourcer et pour la pratique des activités de pleine nature : randonnées, vélo, équitation... Le Canal du Nivernais Une offre culturelle et patrimoniale importante : l'oénologie, gastronomie, abbayes, grottes préhistoriques, sites archéologiques, Plus Beaux Villages de France, Plus Beaux Détours de France (Avallon) ou Petites Cités de Caractères (Montréal), un site renommé à moins d'une heure de voiture, Guédelon (chantier médiéval).



**Offre d'hébergement**

Au niveau départementale, une offre en hébergement dominée par l'offre hôtelière et le camping. Une capacité globale d'environ 128.000 lits touristiques dont 21.215 lits marchands soit 17% de l'offre. Une offre importante de lits en hébergements collectifs : 26 % de l'offre départementale soit 92 structures d'hébergements collectifs en 2020.



**Votre contact** : Philippe Rousselot – Cabinet Protourisme – Tél : 06 70 65 89 19

## Offre concurrentielle

**Concurrence**

Concurrence directe avec plusieurs sites événementiels majoritairement haute gamme dans d'anciens châteaux ou maisons bourgeoises.

Peu d'entre eux proposent un hébergement pour plus de 30 personnes.

Par exemple : Le Domaine de Saint Marc est à 1,2km, salle de réception pour environ 300 personnes. Le site ne propose que quelques lits et fait le relai avec les hébergements alentours.



## Offre proposée

Le village vacances de Châtel-Censoir construit au début des années 1980 offre une capacité d'accueil de 200 lits, pour une superficie de 24 224m². Il est décomposé en 10 modules d'hébergement hors locaux communs accessibles au public. Il existe également 2 logements attenants au bâtiment central pour accueillir les animateurs Le centre du village Châtel-Censoir se trouve à 600 m du site, accessible en voiture ou à pied.

**2 configurations de module sont sur le site** : 1 module comprenant 4 logements pouvant accueillir 2 à 6 personnes par logements et 1 module comprenant 4 logements pouvant accueillir 2 à 8 personnes par logements.

**Le site propose également** : un bâtiment comprenant l'accueil et une salle polyvalente, une aire de jeux sportif, un espace aquatique, un terrain de pétanque, une zone commune barbecue



**Votre contact** : Philippe Rousselot – Cabinet Protourisme – Tél : 06 70 65 89 19

## Potentiel d'exploitation

### « Site événementiel »

- A moins de 3h de grandes agglomérations et desservi par le train en ligne directe depuis Paris, la localisation du site permet d'offrir un lieu de regroupement accessible. C'est aussi un lieu paisible, sur une colline pour s'isoler et ne pas déranger le voisinage. Le village reste cependant accessible à pied pour une balade ou une sortie.
- L'offre serait tournée vers un site accueillant principalement des événements familiaux, des cousinades, des assemblées générales associatives, des anniversaires, des mariages...

**Clientèles cibles**



**Groupes constitués** : sportifs, groupes affinitaires, séjour en hors saison



**Groupes familles** : anniversaires, mariages, cousinades...

- 2 modes d'accueil possibles : prestations encadrées et gestion libre.
- L'intégralité des prestations peut être sous traitée : restauration, ménage, animation...
- Un thème très nature, moderne, bucolique peut rendre le site attractif et correspondre à une offre moyenne gamme, accessible au plus grand nombre pour organiser divers événements.
- Le site peut être rénové afin de proposer une offre adaptable sur mesure en fonction des besoins de l'événement.
- L'investissement se portera principalement sur la salle de réception, les hébergements ne nécessiteront qu'un rafraichissement.
- Les espaces communs sont essentiels pour valoriser le site. Les volumes existants et les zones communes actuelles permettent de nombreuses possibilités pour rendre le site attractif.



### A retenir :

- Une destination rurale correspondant aux attentes d'une part de clientèles.
- Une forte concurrence locale mais peu pour des hébergements de grande capacité.
- Un site avec de grands volumes, de grands extérieurs qui permettent de nombreuses possibilités et faisant preuve d'une grande adaptabilité.

**Votre contact** : Philippe Rousselot – Cabinet Protourisme – Tél : 06 70 65 89 19

**Opérateurs interrogés** : Azureva - Vacancéole - Cévéo – Investour/Touristra - Evi Hob - Artes – VTF – Léo Lagrange – Huttopia/Only camp

**Réseau sollicité** : L'Unat BFC a adressé le pitch pack à sa centaine d'adhérents

**Investisseur** : Groupe Franco Hollandais : David Clivet

# Le retour des opérateurs



Visite le **25 novembre**

**Groupe Franco  
Hollandais  
David Clivet**

Visite le **30 novembre**



Visite le **8 décembre**



Visite le **14 décembre**



Visite le **17 décembre**

## Les points forts de l'équipement

- Une implantation dans l'air du temps : ruralité, grands espaces...
- Cadre du site, : verdure, point de vue panoramique...

## Les points faibles de l'équipement

- Touristicité de la destination
- Bâti très vieillissant nécessitant des travaux lourds

## Positionnement des opérateurs

- 5 opérateurs n'étudieront pas le dossier
- **3 opérateurs souhaitent entrer en discussion**
- **1 opérateur souhaite acquérir le bien**
- L'Unat BFC (diffusion de l'offre à ses adhérents nous fera remonter les demandes d'informations complémentaires)



## La société

- Association – 60 ans d'expérience - **50 M € de chiffre d'affaires exercice 2019**
- **66 destinations gérées ou commercialisées** - 18 villages propriétés de VTF

## Le projet

- **A la charge de la commune** : Démolition des modules d'hébergement et reconstruction de 50 chambres – Réhabilitation du bâtiment d'accueil et construction d'une unité de production restauration – démolition et reconstruction de l'espace piscine – aménagement des espaces extérieurs
- **A la charge de VTF** : Mobilier et matériel d'exploitation

## Mode de conventionnement et calendrier de mise en oeuvre

- Convention de gestion de longue durée
- Redevance de 15 % du CA



## La société

- Start up créée en 2020 – Procède actuellement à une **levée de fond d'1 million €**
- Evi Hob est à l'origine d'un concept inédit le Hob. Principalement implanté en zone rurale, le Hob est un véritable lieu de vie, d'échange et de rencontres ouvert aux voyageurs et aux locaux. Il mêle **une offre hôtelière avec du loisir** autour d'un tiers-lieu regroupant un restaurant, un bar, un espace de co-working, une épicerie et autres dans un univers lifestyle à taille humaine et inspirés du slow tourisme.

## Le projet

- Le positionnement campagne de l'ancien village vacances répond incontestablement à une demande croissante de la régionalisation des séjours ; vacances et/ou loisirs. Il y a selon nous une réflexion d'hospitalité modulable autour d'un hébergement en dur, du camping, des loisirs, de la culture, des services à la population locale. La partie emprise foncière offre l'opportunité d'une réflexion d'un programme de rénovation travaux innovant et dans l'air du temps

## Mode de conventionnement et calendrier de mise en oeuvre

- Ouvert à tout mode de conventionnement
- Pas de calendrier proposé



## La société

- Créée en 2000 par Céline et Philippe Bossanne, la société Huttopia s'est fortement développée sur ces 20 dernières années en France et à l'étranger. Le groupe a racheté la marque OnlyCamp et souhaite se positionner sur de plus petits campings, toujours dans un esprit nature –  
**SA au Capital de 7 814 792 € - CA : 61 millions € - 59 sites en France et à l'étranger**

## Le projet

Concernant le village vacances :

- **Le site naturel est préservé**, avec peu de voiries, jouissant d'un beau panorama et d'une accessibilité piétonne au village.

- Nous imaginons sur les 2,4 hectares conserver la piscine (et son local technique) et un seul des 10 bâtiments (avec les appartements ; pour loger notre personnel), et prévoyons d'y installer un petit bureau d'accueil, une aire de jeux et des hébergements locatifs très bien intégrés à la nature. Au total, **30 à 40 hébergements seraient installés, en 2 ou 3 phases d'aménagement**. Un espace restauration de type food-truck est envisageable à proximité de la piscine.

- Durant les périodes de haute activité (ponts du mois de mai et juillet & août), l'ensemble de services seraient ouverts avec un **accueil physique réalisé sur place**.

Durant les autres périodes de l'année (hors fermeture de novembre à mars), l'accueil serait réalisé depuis le camping et la prestation serait comparable à une location de vacances « classique ».



## Le projet

### Concernant le camping :

- Le site est simple mais très agréable, idéalement situé en bordure de canal. Il présente de belles perspectives de développement pour une clientèle de campeurs traditionnels. A ce titre, à la fois en terme de produit et d'équilibre économique, une belle opportunité consiste à **mutualiser les services du camping et du village vacances**.
- Intégré à la marque Onlycamp, le camping verrait son activité croître, tout en préservant les valeurs et orientations actuelles prises pour sa gestion (qui sont du reste proche des nôtres : simplicité, authenticité & nature).
- Nos équipes seraient sur place pour accueillir la clientèle et surtout promouvoir le territoire sur lequel nous nous implantons ; ce dernier point est un élément majeur de notre offre car nous tenons à une intégration locale forte à travers l'orientation de nos clients vers les commerces, artisans et producteurs locaux.



### Mode de conventionnement et calendrier de mise en oeuvre

Nous **pouvons supporter une partie des investissements**, s'il est possible de prendre la gestion de ce(s) site(s) dans le cadre d'un **contrat de longue durée type bail emphytéotique**. Un loyer à calibrer en fonction des investissements à réaliser serait naturellement versé par nos soins. Toutefois, la déconstruction du village vacances, notamment des bungalows déjà présents et du bâtiment principal représente une charge élevée, rendant difficile l'équation économique du projet ; aussi, nous sollicitons **une participation de la commune afin de « préparer » le terrain pour un nouvel aménagement**.

Concernant le camping, si cela présentait un intérêt pour la commune (facilité de gestion...), nous pouvons envisager une exploitation par nos soins rapidement, sous une forme « légère » de contrat, type autorisation d'occupation temporaire, le temps de « construire » le projet du village vacances. Il est évident à nos yeux que les deux sites n'ont d'intérêt que dans **le cadre d'une exploitation mutualisée** ; et non dans un cadre individuel.

Groupe Franco  
Hollandais  
David Clivet

## La société

- La structure du groupe est la suivante : Le bien immobilier sera **propriété d'une SCI française**, elle-même **propriété d'une SAS française** qui **sera propriété d'une SARL luxembourgeoise**. Les investisseurs qui supportent le projet apporteront leurs fonds dans une SPV luxembourgeoise qui emprunte à la SARL.

## Les interlocuteurs

- Kees Jan Meerman : PDG et responsable du marketing et des ventes
- Boris Graillet : responsable financier et construction
- David Clivet : responsable développement et exploitation
- Benoît Marty : avocat
- Cédric Manevy : cabinet comptable

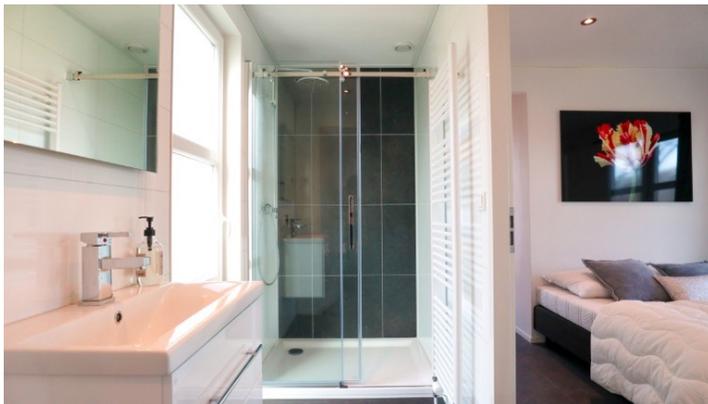
Groupe Franco  
Hollandais  
David Clivet

## Le projet

**Démolition complète** des infrastructures actuelles et **aménagement** pour des poses de HLL

- Concept touristique : création d'un parc de HLL de luxe
- Prestations et activités proposées : vente de HLL. Location de HLL. Entretien et services annexes.
- Mode et structure de commercialisation : le terrain sera aménagé en parcelles qui seront ensuite vendues à une clientèle hollandaise désireuse d'y installer un HLL proposé par nos soins selon nos standards d'exploitations. Une fois la construction actée, notre SAS est la seule habilitée pour s'occuper de la location et de l'entretien.
- Budget estimé: 1,2 millions d'euros si la surface constructible est de 24.670m<sup>2</sup> (à modifier selon la surface acquise)
- Perspectives qualitatives et quantitatives : nous souhaitons établir des parcelles de 360 m<sup>2</sup> de superficie, un parking et un local d'accueil.

**Groupe Franco  
Hollandais  
David Clivet**



**Groupe Franco  
Hollandais  
David Clivet**

## Mode de conventionnement et calendrier de mise en oeuvre

### Achat :

- Nous pensons à un prix d'environ 21 € par m2 constructible et 6 € par m2 non constructible avec déduction du coût de la démolition et du déménagement des bâtiments actuels.

### Calendrier de mise en œuvre :

- L'objectif est de signer un contrat préliminaire pour une période d'un an avant le 31 mars 2022. Début du travail technique entre la cellule de la mairie et BP
- Dès que 51 % des parcelles sont vendus : lancement du projet.
- 3 mois après la vente de 51 % des parcelles : signature du contrat de vente définitif. Début des travaux d'aménagement.
- La pose des HLL se fera suivant le calendrier du constructeur au fur et à mesure de la vente. D'où la nécessité d'un aménagement initial bien préparé pour permettre des rajouts sans perturber la clientèle déjà installée.

Opérateurs	 <b>Forces</b>	 <b>Faiblesses</b>
<b>VTF</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un opérateur historique et reconnu</li> <li>✓ Une bonne expérience des montages complexes</li> <li>✓ Une approche classique mais cadrée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Un cofinancement limité au mobilier et matériel d'exploitation</li> </ul>
<b>Evi Hob</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un concept novateur associant fortement le territoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Une approche très (trop ?) ouverte ne permettant pas de se projeter</li> <li>✗ Des moyens en l'état limités</li> </ul>
<b>Huttopia / Only Camp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Une proposition professionnelle et détaillée, élargie au camping municipal émanant d'un opérateur puissant et reconnu</li> <li>✓ Un effort demandé à la commune se limitant à la déconstruction du site</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Des points de vigilance pouvant s'établir autour de la jeunesse de la marque Only Camp, du rythme de développement du groupe (consolidation) et de la complexité d'un montage associant 2 propriétés communales</li> </ul>
<b>Groupe Franco Hollandais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un projet intégrant une offre locative très qualitative</li> <li>✓ Un cash amené par la vente mobilisable pour les autres projets de la commune</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Un montage juridique et financier complexe et opaque multipliant les strates entre la SCI propriétaire et les financeurs</li> <li>✗ Des références professionnelles et financières peu claires</li> </ul>



## 2. Projections économiques

Optimisation du modèle  
« solution alternative »



Les premières approches réalisées sur les 3 orientations identifiées font ressortir des montants de travaux très conséquents et interrogent dès ce stade sur la faisabilité du projet

- L'orientation alternative consiste à **s'éloigner de la réhabilitation traditionnelle** pour s'orienter vers la **démolition de l'ensemble** des modules d'hébergement et procéder à l'implantation de nouveaux **chalets qualitatifs et modulables**. Le bâtiment d'accueil et la salle étant conservés et réhabilités.
  
- Ce scénario alternatif présente des **avantages significatifs** par rapport à la rénovation de l'existant :
  - La réhabilitation traditionnelle se heurtera frontalement à la configuration actuelle des logements et générera de **nombreuses contraintes** : surfaces limitées, peu de marges d'évolution des fonctions... Un investissement important pour un **résultat potentiellement éloigné des attentes** des clientèles
  
  - A contrario, le marché du mobil-home locatif et des chalets a considérablement évolué depuis une dizaine d'années. Les locatifs offrent aujourd'hui **un niveau de confort et d'équipement élevé**, une gamme très large de modèles offrant **une grande variété de capacités et de niveaux de finition** ainsi qu'**une bonne insertion paysagère**.
  
  - Enfin cette approche **facilite** :
    - ✓ le **partage des investissements** entre la collectivité et l'exploitant. La commune prenant à sa charge la réhabilitation des bâtiments (accueil + salle) et l'opérateur mobilisant un financement (le plus souvent en crédit-bail) pour l'achat des locatifs choisis en concertation avec la collectivité
    - ✓ le **renouvellement de l'offre en hébergement** : à l'issue d'une dizaine d'années d'exploitation, l'exploitant peut renouveler son offre facilement : les anciens locatifs sont repris par un broker et la nouvelle offre en accord avec l'évolution des attentes des clientèles est implantée rapidement et facilement

# Stratégie > Orientation alternative > Offre familiale

Hekipedia – gamme Gitotel



Rapidhome - New Valley 830

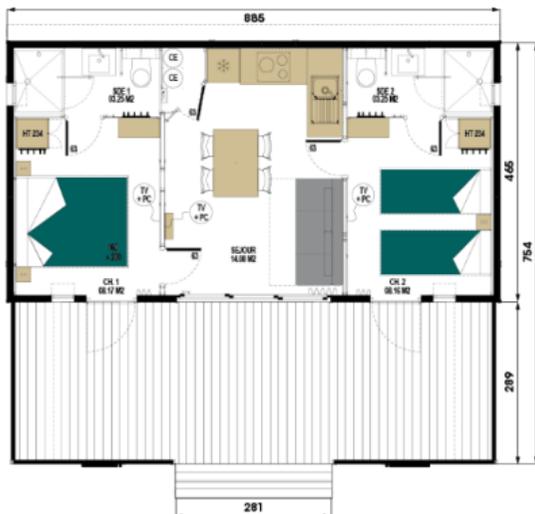


IRM Aqua 4



## Chalets Fabre : Sunshine Habitat – modèle Confort Hôtelier

Chalets avec une présentation extérieure traditionnelle ou plus moderne. A l'intérieur : 2 chambres, 2 salles de bains, 3 entrées individuelles (1 par chambre + espace commun). Module hybride qui permet de héberger 2 couples avec chacun leur espace ou 1 famille de 4 personnes.



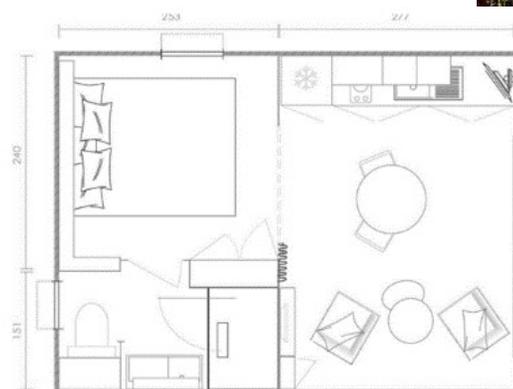
## Rideau Otello Solo

Lignes contemporaines, typé studio. Baie double de grande dimension pour une pleine ouverture sur l'extérieur. 1 chambre, 1 salle de bain, avec ou sans cuisine.



## O'hara Key West

Mobil-home sous forme de studio haut de gamme (surface 21m<sup>2</sup>). 1 chambre, 1 salle de bain, avec ou sans cuisine.



INVESTISSEMENT COMMUNE HT	Solution modulable
ACQUISITIONS FONCIERES (DROITS INCLUS)	0 €
CONSTRUCTIONS ET AMÉNAGEMENTS COMMUNS	0 €
DEMOLITION	321 440 €
VRD / ASSAINISSEMENT / CIRCULATIONS	
HONORAIRES ET ASSURANCES	30 000 €
FRAIS 1er ETABLISSEMENT	0 €
DIVERS ET IMPREVUS (5 %)	16 072 €
<b>TOTAL INVESTISSEMENT IMMOBILIER</b>	<b>367 512 €</b>

INVESTISSEMENT EXPLOITATION HT	Solution modulable
MOBILIER + MATERIEL	
FONDS DE COMMERCE	
VRD / ASSAINISSEMENT / CIRCULATIONS	477 124 €
HONORAIRES ET ASSURANCES	52 484 €
FRAIS 1er ETABLISSEMENT	0 €
PRE-LOYERS	0 €
STOCKS ET FONDS DE ROULEMENT	0 €
DIVERS ET IMPREVUS (5 %)	23 856 €
<b>TOTAL INVESTISSEMENT EXPLOITATION</b>	<b>553 464 €</b>

## Répartition des investissements entre la commune et l'exploitant :

- Commune** : démolition de l'ensemble des bâtiments sur le terrain (modules, bâtiment principal, piscine et bâtiments annexes), désamiantage, sondage destructif pour **367,5 K € HT soit 441 k € TTC** (sous réserve des conclusions de l'étude du sondage destructif) + Purge des fondations et traitement des gravats pour **57 k € HT soit 68,4 k € TTC**  
**Le montant total des travaux pris en charge par la commune s'établit à : 509 400 € TTC**
- Opérateur** : location des logements via un crédit bail (estimation coût global de 2,040 million d'€ pour 50 unités – 200 lits, standing premium) et d'un module d'accueil + 553 k € de travaux d'aménagement extérieurs, parking, VRD soit un total de **2 593 000 € HT**

## Travaux financés par la commune : descriptif d'intervention (coût HT) (sous réserve des conclusions de l'étude du sondage destructif)

Désignation	Coût €HT	Remarque
Démolition bâtiment principal	125 650,00 €	Hors réalisation plateforme et purge des fondations. Sous réserve d'un Diagnostic Amiante Avant Démolition (DAAD) ainsi que le Dossier Technique Amiante (DTA).
Démolition des bâtiment annexes de la zone piscine	35 790,00 €	Hors réalisation plateforme et purge des fondations. Sous réserve d'un Diagnostic Amiante Avant Démolition (DAAD) ainsi que le Dossier Technique Amiante (DTA).
Démolition des modules.	160 000,00 €	Hors réalisation plateforme et purge des fondations. Sous réserve d'un Diagnostic Amiante Avant Démolition (DAAD) ainsi que le Dossier Technique Amiante (DTA).
Sondage destructif (Bureau de contrôle)	30 000,00 €	Estimation de la mission DTA/DAAD du bureau de contrôle.
Sous total travaux démolition	351 440,00 €	
Divers et imprévus	16 072,00 €	
Sous total intervention démolition	<b>367 512,00 €</b>	
Sous total intervention purge des fondations	<b>57 000,00 €</b>	Purge des fondations et traitement des gravats
<b>Total travaux</b>	<b>424 512,00 €</b>	

RECETTES MOY TTC
Familles - gîtes 4-6 pax
Couples - gîtes 2-3 pax

Modulable	
Prix de location / semaine BS	Prix de location / semaine HS
500 €	720 €
400 €	570 €

CA DIRECT ANNUEL TTC
Familles - gîtes 4-6 pax
Couples - gîtes 2-3 pax

Modulable
311 400 €
291 100 €
602 500 €

RECETTES TOTALES TTC
RECETTES HÉBERGEMENT TTC
RECETTES DIVERS TTC

Modulable
602 500 €
30 125 €
632 625 €

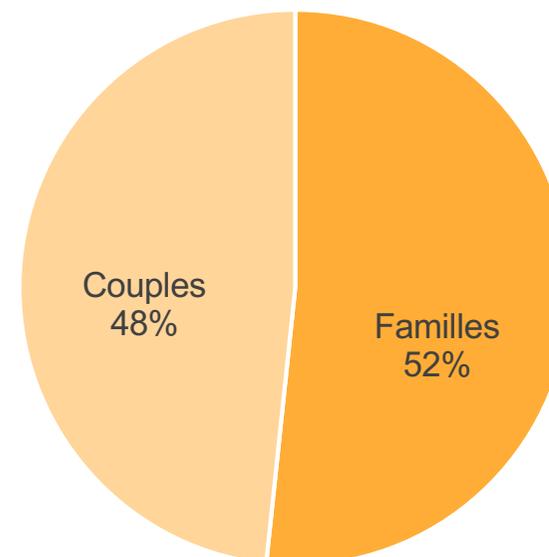
RECETTES TOTALES HT
RECETTES HÉBERGEMENT HT
RECETTES DIVERS HT

Modulable
547 727 €
27 386 €
575 114 €

## Solution modulable :

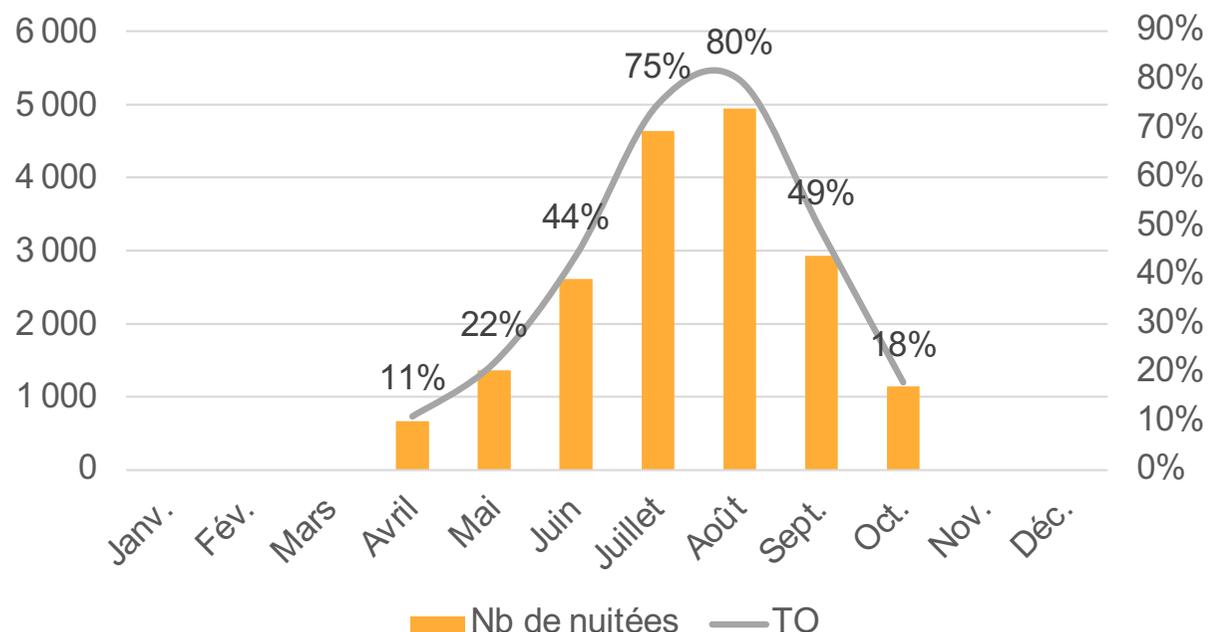
- Un positionnement tarifaire en accord avec la concurrence sur le territoire et la qualité du produit : il offre une modernité et niveau de confort plus important que l'offre moyenne en village de vacances. Cependant, cela restera une offre moyenne gamme.
- Un CA global de 575 k € HT : des recettes qui se doublent presque au regard de l'activité par l'ancien exploitant (+173 % par rapport aux résultats réalisés par VVF)

## Répartition du CA direct annuel TTC



- Pour l'hypothèse retenue, un produit qui fonctionne 7 mois de l'année, pour éviter de générer des pertes sur la période hivernale (faibles recettes / attractivité vs charges importantes).
- Un CA au lit supérieur aux résultats de VVF justifié par l'implantation des locatifs neufs.
- Une saisonnalité qui tend à se lisser pour la solution modulable grâce à l'attractivité et le niveau confort supérieur proposés par cette hypothèse.

### Nuitées et TO en N + 3



	VVF (2017)	Logements modulables
<b>Chiffres d'affaires HT</b>	210 549 €	575 114 €
<b>Capacité d'accueil</b>	206 lits	200 lits
<b>Ratio au lit</b>	1 022 € / lit	2 876 € / lit
<b>Panier moyen par nuitée</b>	14,40 € / nuitée	31,50 € / nuitée
<b>Nuitées</b>	14 541 nuitées	18 280 nuitées
<b>Nbr de nuitées / lit</b>	70	92

# Projection économique > BP de l'exploitant

	Solution modulable	
	A3	%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES HT</b>	<b>575 114 €</b>	<b>100,0</b>
Recettes familles	283 091 €	49,2
Recettes couples	264 636 €	46,0
Recettes divers	27 386 €	4,8
<b>ACHATS CONSOMMES</b>	<b>10 407 €</b>	<b>1,8</b>
dont : Fournitures repas et achats petits déj.	10 407 €	1,8
Sous-traitance repas	0 €	0,0
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>	<b>148 508 €</b>	<b>25,8</b>
dont : Salaires et charges	148 508 €	25,8
<b>COUTS DE FONCTIONNEMENT</b>	<b>84 151 €</b>	<b>14,6</b>
dont : Petit matériel	6 500 €	1,1
Réparations, contrats de maintenance	16 000 €	2,8
Eau, énergie, fluides	23 000 €	4,0
Ménage (produits, hors personnel)	5 000 €	0,9
Frais de transports et dép.	2 000 €	0,3
Blanchissage et location de linge	19 600 €	3,4
Entretien de la piscine	6 300 €	1,1
Divers fonctionnement et aléas	5 751 €	1,0
<b>COUTS DE GESTION</b>	<b>116 586 €</b>	<b>20,3</b>
dont : Promotion, communication	20 000 €	3,5
Frais de siège	46 000 €	8,0
Affranchissement, téléphone	2 500 €	0,4
Fournitures administratives	500 €	0,1
Honoraires	1 500 €	0,3
Impôts, taxes, redevances	20 129 €	3,5
Assurances	1 500 €	0,3
Services bancaires	1 000 €	0,2
Commissions sur encaissements	1 917 €	0,3
Commissions commerciales	20 540 €	3,6
Divers gestion et aléas	1 000 €	0,2
<b>RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>215 462 €</b>	<b>37,5</b>

- Absence **d'achats consommés** : la sous-traitance des repas n'a pas été intégrée au budget (pas d'impact significatif sur le modèle économique)
- Des **frais de personnel** qui pèsent pour 26 % du CA. Une simulation sur la base d'un organigramme optimisé : 2 permanents (responsable du site et agent d'entretien), complété par 6 personnes polyvalentes (ménage, entretien, maintenance) en haute saison (4 mois). Soit 4,5 ETP à l'année.
- Des **coûts de fonctionnement** relativement bas.
- Des **coûts de gestion importants** :
  - Des hypothèses de recettes importantes qui nécessiteront des compétences et des budgets conséquents en commercialisation, communication.
  - Des frais de siège de l'opérateur d'en moyenne 8%.
- Un **RBE important** mais atteignable :
  - 215 k € soit 37 % du CA, des ratios qui se rapprochent des PRL et de l'HPA.

# Projection économique > BP de l'exploitant et de la commune

	Solution modulable	
	A3	%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES HT</b>	<b>575 114 €</b>	<b>100,0</b>
<b>RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>215 462 €</b>	<b>37,5</b>
<b>COUTS D'OCCUPATION</b>	<b>66 223 €</b>	<b>11,5</b>
dont : Redevance	28 756 €	5,0
Leasings, crédit-bails, loc. div.		
Frais financiers	7 579 €	1,3
Amortissements	29 888 €	5,2
Intérêts crédit-relais TVA		
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS, AVANT LEASING</b>	<b>149 239 €</b>	<b>25,9</b>

	Solution modulable	
	A4	%
<b>BUDGET DE LA COMMUNE</b>	<b>3 461 €</b>	<b>0,6</b>
<b>DEPENSES</b>	<b>25 294 €</b>	<b>4,4</b>
Amortissements	19 581 €	3,4
Frais financiers	5 713 €	1,0
<b>RECETTES</b>	<b>28 756 €</b>	<b>5,0</b>
Redevance	28 756 €	5,0
Quote part de subvention		0,0

- Des coûts d'occupation principalement liés au crédit bail pour l'opérateur non-intégré à ce stade.
- **L'opérateur prend en charge le réaménagement du site** : des coûts liés aux leasing et amortissements importants restant à financer sur le solde de son RBE.
- Une redevance symbolique de 5 % du CA, qui couvre l'intégralité des dépenses annuelles de la commune mais pèse sur le modèle de l'exploitant.
- Une approche pour l'opérateur qui pourra être optimisée à la marge avec une baisse de la redevance, mais qui reste tendu.



### 3. Principaux enseignements Etapes à venir



# Synthèse et principaux enseignements

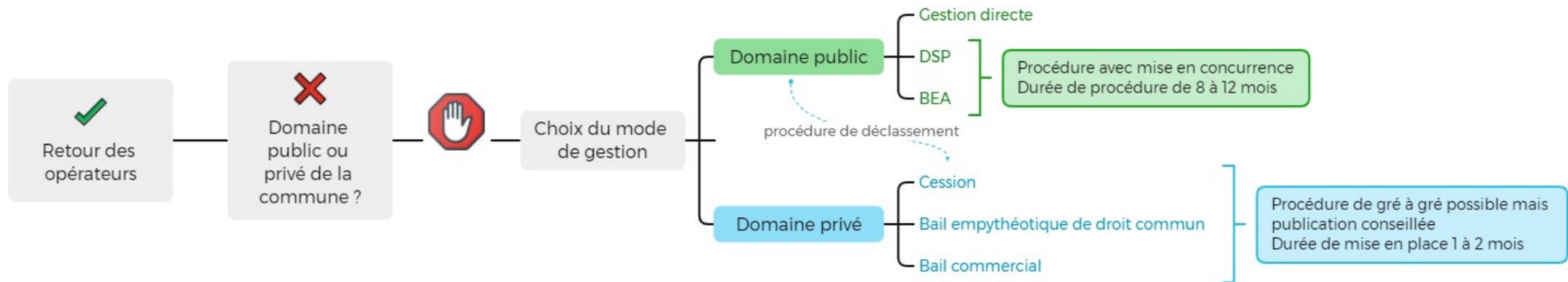
---

- Le village de vacances de Châtel-Censoir est un **équipement touristique structurant** pour la commune, et plus globalement pour le territoire.
- L'état actuel du VV fait ressortir **des besoins en investissements importants** pour pouvoir s'adapter aux exigences actuelles des clientèles.
- **Plusieurs scénarios ont été étudiés** : la transformation en résidence de tourisme, hébergement de groupe et site événementiel. En rénovation ou avec des logements modulables. Les montants d'investissements varient entre 2,6 et 3,5 millions d'€.
- Sur la base des scénarios étudiés, un panel d'opérateurs a été consulté. Les opérateurs retiennent le scénario alternatif consistant à **démolir les bâtiments existants (tout ou partie) et implanter des locatifs qualitatifs sur le terrain**
- La commune a retenu également **le scénario alternatif** et s'est positionnée sur le **transfert de gestion du bien via un bail emphytéotique administratif**
- L'équilibre économique de ce montage repose sur **un partage des investissements** : la commune finance la démolition des bâtiments et l'opérateur l'achat des locatifs

# Les étapes à venir pour la commune

## Les étapes juridiques :

- La commune doit s'assurer de la domanialité du terrain sur lequel est implanté le village de vacances et le cas échéant celui sur lequel est implanté le camping municipal
- Elle doit se faire accompagner pour la mise à bail de son(es) bien(s)



## Les travaux :

La commune doit :

- Lancer l'étude de sondage destructif
- Procéder à la démolition des bâtiments
- Purger les fondations et remettre en état le terrain

**Le loyer d'un BEA étant par nature modeste et pour que l'opération soit réalisable, la commune a besoin d'être aidée sur les étapes restant à venir :**

- **Les travaux** : l'étude de sondage destructif, la démolition des bâtiments, la purge des fondations :  
**424,5 k € HT soit 509,4 k € TTC**
- **L'accompagnement** technique, juridique dans la recherche d'un opérateur pour la mise en place d'un BEA :  
**14 850 € HT soit 17 820 € TTC**