

# LA MÉZÉRIE

## VAL DE LOIRE

*Patrimoine mondial*



## PROJET

*Création d'Activité*

Dossier Économique

**Industrie du Tourisme**

**Porteur du Projet**

Fabien TINGAULT



# Sommaire

## Préface

## Introduction

### 1 Présentation de l'homme et de l'employabilité

- 1.1 Employabilité
- 2.2 Caractéristiques individuelles
- 2.3 expert en accompagnement

### 2 Présentation générale du projet

- 2.1 Généralités sur le projet
- 2.2 Genèse et motivations du projet

### 3 Le produit et le marché

- 3.1 Le produit
- 3.2 Le marché

### 4 La politique et les moyens commerciaux

- 4.1 Objectifs commerciaux
- 4.2 La clientèle
- 4.3 Le positionnement
- 4.4 La politique de produit
- 4.5 La politique de prix
- 4.6 La politique de distribution
- 4.7 La politique de communication
- 4.8 Les autres éléments commerciaux

### 5 Les moyens de productions

- 5.1 Les moyens humains
- 5.2 Les moyens en immeubles et terrains
- 5.3 Les moyens en matériel d'exploitation
- 5.4 Les moyens en éléments incorporels
- 5.5 Les fournisseurs et les sous-traitants
- 5.6 Remarques personnelles

### 6 Le dossier financier

- 6.1 Le plan de financement initial (TTC)
- 6.2 Le besoin en Fonds de Roulement (BFR)
- 6.3 Les comptes de résultats prévisionnels (HT)
- 6.4 Le point-mort ou seuil de rentabilité

### 7 Annexe

- 7.1 Page d'accueil du site
- 7.2 Les différentes cartographies (Loire à Vélo, patrimoine mondial, l'œnologie, ...)
- 7.3 Les chiffres pour le diagnostic du marché
- 7.4 Documents (exemples) de l'existant touristique local (base de réflexion)
- 7.4 Documents administratifs et divers
- 7.5 Les devis divers
- 7.6 Documents bâtiments / Architectes

## Conclusion



## Préface



## Introduction

La France reste la destination phare, devant les États-Unis et l'Espagne.

Avec 74,5 millions de Touristes étrangers

Et une recette touristique de 32 milliards d'euros.

Le Centre reste en tête de classement des Régions françaises pour les séjours réalisés à la Campagne.

*Source Direction du Tourisme et Maison de France.*

La fréquentation Touristique et la Région Centre génère environ 28.600 emplois, soit près de 3% de l'emploi régional.

*Source étude Emploi 1999-détente-financée par l'État et la Région Centre.*

## Tourisme en France

160 milliards d'euros de recettes

83 millions de touristes étrangers en 2016

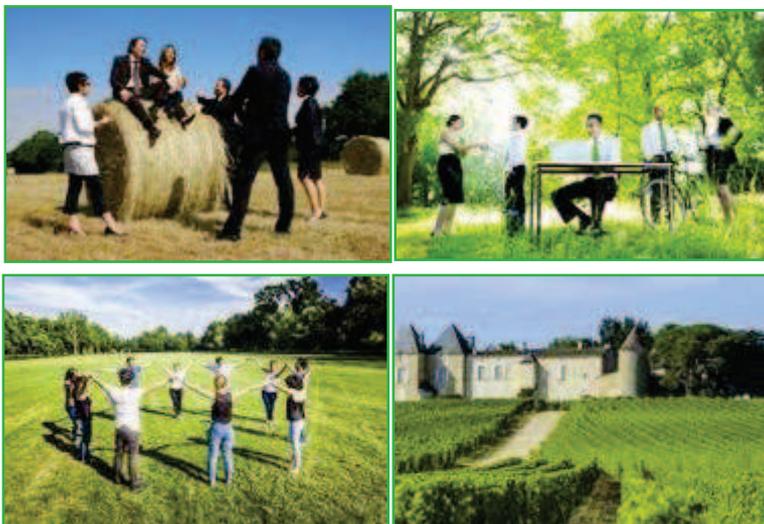
## Tourisme d'affaire

8,2 milliards de CA en 2015

Augmentation de 1,2% depuis 2014

*Nota bene***Les voyageurs d'affaires**

- ❖ Séjournt toute l'année
- ❖ Souvent dans le cadre de séminaires organisés par les entreprises

**Les couples sans enfants**

- ❖ Représentent la moitié des groupes sans enfants, qui représentent la moitié des groupes d'adultes effectuant des séjours
- ❖ Séjournt souvent en période hors saison, pour profiter d'un moment de calme et de détente

**Les séniors**

- ❖ Représentent une part importante à l'année des nuitées en 2016
- ❖ Séjournt souvent en période hors saison, à l'instar des couples sans enfants, pour les mêmes raisons



## 1 Présentation de l'homme et de l'équipe

### - 1.1 Structure et caractéristiques de l'équipe

Composition de l'équipe :

- ★ 1 salarié plein temps (le porteur de projet)

Rappelons un des objectifs de La **Présidence** de la **République** dans le programme, non des moindres le 3ème objectif :

**"Objectif 3 : Nous rendrons la vie plus simple à ceux qui créent du travail, pour eux-mêmes comme pour les autres. Aujourd'hui, créer de l'emploi est souvent trop compliqué : ceux qui veulent lancer leur projet, embaucher, oser sont souvent confrontés à des complications nombreuses. Aujourd'hui, nous ferons en sorte de soutenir les personnes qui veulent embaucher, investir et vivre de leur travail."**

Source : <https://en-marche.fr/emmanuel-macron/le-programme/travail-emploi>



Marianne est une figure symbolique de la République française. Sous l'apparence d'une femme coiffée d'un bonnet phrygien, elle incarne la République française et ses valeurs contenues dans la devise : « Liberté, Égalité, Fraternité »

Puis...

- ★ 1 salarié temps partiel

Répartition des tâches :

Le porteur de projet, Fabien Thingault, manager du projet, du personnel et décideur, accueil des visiteurs, responsabilité de l'établissement, renseigne et informe les clients, a sous son autorité le personnel de ménage, de service (blanchisserie, lingerie, ...), définit les budgets, les installations et les réalisations, fait découvrir les richesses touristiques de la Région, ...).

1<sup>er</sup> salarié temps partiel, femme, toutes mains, responsable de la réfection des lits des gîtes, de la propreté des locaux, ...

### - 1.2 Caractéristiques individuelles

Petit fils de la propriété familiale, Fabien Tingault s'est vu octroyé par le reste de la famille le bien ci-dessus prénommé « **La Mézerie** ». Tous attendent de lui qu'il conserve ce bien ancestrale en essayant fortement de revitaliser celui-ci. Pour la famille un domaine est important (Acte notarié l'an mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf, le treize avril en annexe).

Fabien Tingault, frigoriste monteur-dépanneur de métier, suit un parcours classique dans la profession quand subitement il contracte un souci de maladie (*Lombo-cruro-sciatalgie reconnue en maladie professionnelle-Hernie discale extra foraminale-Discopathie latéralisée-*

*Discopathie protrusive lombaire étagée avec rétrécissement foraminal, dossier confidentiel médical en annexe).*

Des durées longues d'inactivités dues aux interventions nécessaires à la palliation de sa maladie (centre anti douleur, accompagnement à la diététique, opération, ...), il essaye malgré de conserver un moral et se voit proposer par Pôle Emploi un accompagnement quant à son orientation, ainsi qu'un stage de réinsertion professionnelle mais dont la résultante s'avère très pénible pour lui car le diagnostic du médecin du centre lui précise qu'il va se voir à la fin du stage « être qualifié » d'inaptitude au travail », ce que Fabien ne souhaite aucunement. Il rompre avec le stage en accord avec les organismes concernés et cela est certain : il ne veut pas ne pas travailler.

S'annonce alors une période de réflexion simultanément avec ses nécessités, d'opération et d'accompagnement en Centre Antidouleurs.

Mais une idée germe en lui tout d'un coup. Il veut travailler. Il est handicapé. Constats. Il lui reste alors **A CRÉER SON PROPRE TRAVAIL, SON PROPRE SALAIRE.**

Ainsi naît l'idée en prenant un grand recul, de potentialiser ce lieu ci-dessus « **La Mézerie** » en référence et nous verrons par la suite tous les éléments qui convergent dans cette unique voie, au regard de la situation actuelle de Monsieur Fabien Tingault.

Les éléments qui vont suivre attesteront de la faisabilité du projet et dont nous serions grés de votre approbation ainsi que de votre accompagnement financier



**Situation de handicap  
Fiez-vous aux compétences !**

### - **1.3 expert en accompagnement, marketing et développement commercial**

Fabien se tourne alors vers « une ancienne de ses connaissance » qu'il fait venir de La Rochelle pour l'accompagner dans la réflexion de son projet, qui a un profond respect pour Fabien du fait de son altruisme et de cette volonté de la réalisation de son projet qu'il incarne. Toutes les informations de Monsieur François Brin sont consultables sur le site [www.bleu.pro](http://www.bleu.pro). Celui-ci se déplacera plusieurs fois afin de soutenir Fabien Tingault dans son projet.

## 2 Présentation générale du projet

### - 2.1 Généralités sur le projet

#### Nature du projet :

C'est un relais au Domaine (Domaine **La Mézerie**).

Appellation Gîte d'étape et de séjour (ou maison de Campagne pour hôtes).

Il s'agit d'un Gîte pour accueillir des particuliers ou des groupes, venant pour des séjours.

Sa localité est unique et sa bâtisse d'origine fin XVIII ème siècle, appartenait autrefois au château de Boissay, Fougères sur Bièvre 41 120.

Situé non loin des bords du Val de Loire, au cœur des Châteaux de la Loire, site inscrit au Patrimoine Mondial de l'Unesco, à proximité de Blois (30 minutes), d'Amboise (40 minutes), de Cheverny (14 minutes), de Chenonceau (35 minutes), de Chambord (34 minutes), etc., hauts lieux d'art et d'histoire, ... et de la Loire en vélo...



**La Mézerie** est son patronyme. **La Mézerie** est le nom de l'époque qui signifierait aujourd'hui en se référant à l'anagramme Mézière. \*

\*relative à une méthode\* « pour l'Harmonie du corps retrouvée » ou reflétant une autre signification, voir ci-dessous.

« Qu'est-ce que la méthode Mézières ?

La méthode Mézières est une méthode d'orthopédie révolutionnaire, découverte en 1947 par Françoise Mézières. C'est elle qui a tout vu, qui a tout compris et qui, patiemment, a peaufiné sa méthode pour en faire cet outil merveilleux et si efficace qui a transformé notre vie de Thérapeute et la vie d'un nombre incalculable de patients guéris... On peut dire que la méthode Mézières consiste à retrouver dans le déséquilibre général de toute notre musculature le ou les muscles contractés ou raccourcis, à travailler ces muscles dans leurs manifestations pathologiques dans le but de faire lâcher leurs tensions et de redonner à ceux-ci leur longueur originelle afin de rendre au corps sa forme harmonieuse. En fait, l'application de cette méthode va bien au-delà de ses indications orthopédique et de la kinésithérapie. On peut dire que la méthode Mézières, bien que différente de toutes autres méthodes, est de l'Ostéopathie structurelle - Il y a complémentarité "absolue" entre la méthode Mézières et l'Ostéopathie. Même approche du Patient (os, viscères, fascias, muscles)

(1) Le mouvement c'est la vie, toute les structures anatomiques sont en mouvement les unes par rapport aux autres

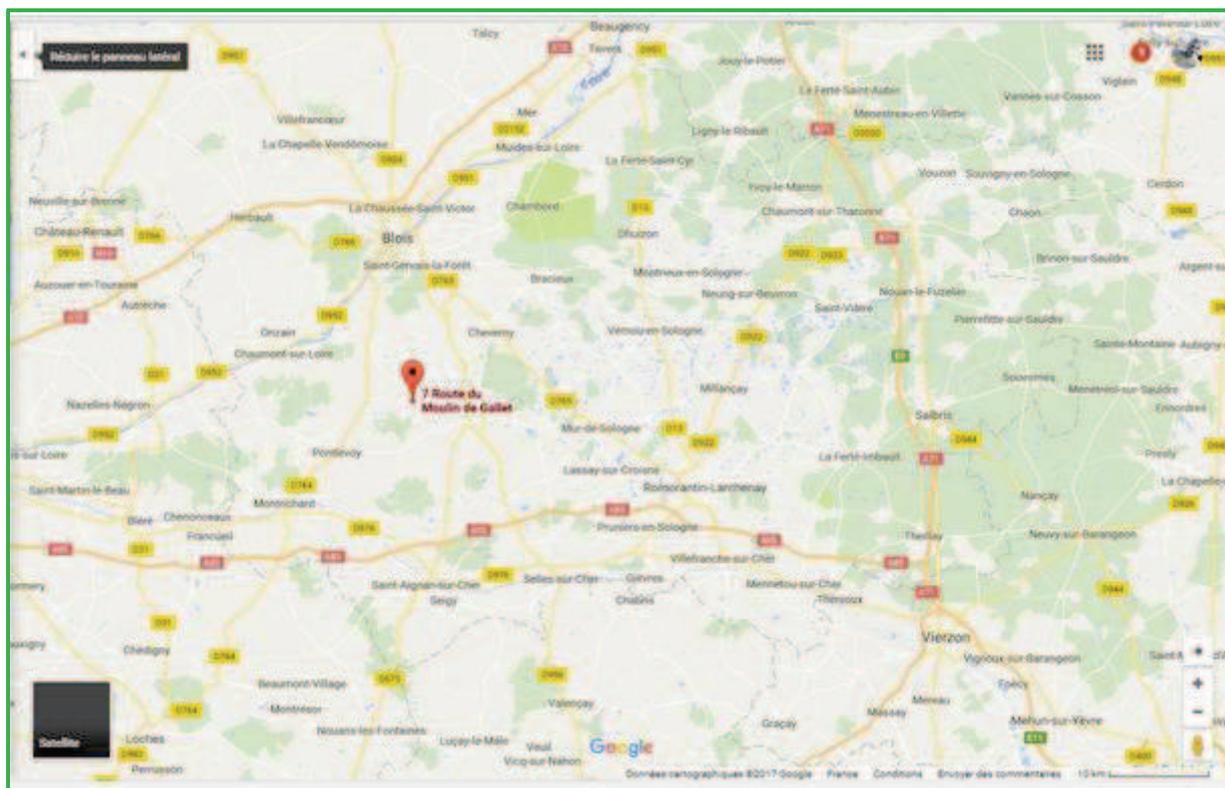
(2) La structure détermine la fonction

(3) L'homéostasie qui est la faculté de l'organisme à s'équilibrer et à s'auto-réparer. Les principes de la méthode sont simples et logiques. La réalisation pratique d'un traitement Mézières est beaucoup plus difficile à réaliser ! Un traitement Mézières demande une très grande précision et exige du thérapeute une observation, rigoureuse et minutieuse de tout le corps dans ses comportements adaptatifs les plus divers.

\*Mentionné au XIII<sup>e</sup> siècle, le nom de *La Mézière* vient du latin *maceria(s)* qui signifie « mur de pierres sèches », et de là « mur très ancien en ruines ». Ce toponyme tire son origine de l'occupation gallo-romaine qui s'est échelonnée du I<sup>er</sup> au III<sup>e</sup> siècle apr. J.-C. Ce nom est très fréquent en France sous les formes *Mézières*, *Maisières*, *Maizières*, Mézerie, en général au pluriel. De plus Feings à une certaine époque recevait beaucoup de bretons pour les vendanges et d'autres travaux saisonniers, c'est pour cela que nous pouvons retrouver une similitude de terme comme par exemple Mézière (Mézerie) se retrouve en Ile et Vilaine.

UNE PARCELLE DE PRÉ avec peupliers sise au lieudit « **La Mézerie** » commune de FEINGS, cadastrée section F numéro 187 pour une contenance cadastrale de neuf ares dix centiares (09a10ca) donne le nom à la structure commerciale souhaitée.

La situation géographique est un atout majeur et commercial et sera exposée en 3.2.



Carte complétée en annexe

*Nota bene*

## Présentation du territoire régional

**En résumé**

Quatrième région par sa superficie, le Centre-Val de Loire s'étend sur 39 151 km<sup>2</sup>. Avec 2,56 millions d'habitants au 1er janvier 2013, soit 4,1 % de la population métropolitaine, la région se situe au 10<sup>e</sup> rang national. Sa densité, de 65 habitants par km<sup>2</sup>, moitié moindre que celle de la métropole, en fait une région peu peuplée. La densité de population est plus forte sur l'axe ligérien où vivent la moitié des habitants.

Composée de six départements, la région ne compte que deux villes de plus de 100 000 habitants : parmi les plus grandes villes de France, Tours se classe 26<sup>e</sup> avec 135 000 habitants, devant la capitale régionale Orléans, au 32<sup>e</sup> rang (115 000 habitants). Les autres préfetures de département, Bourges, Blois, Châteauroux et Chartres, comptent une population comprise entre 39 000 et 66 000.

**La Mézerie** a la capacité de **9 chambres** (18 couchages) au total et de 8 couchages supplémentaires (soient **26 couchages** pour l'ensemble de **La Mézerie**).

La superficie totale de l'activité est de **289 m<sup>2</sup>**.

Ceux-ci sont répartis en quatre gîtes définis comme suit (en répartissant l'occupation des bâtiments en deux lots d'habitation) :

Lot Haut droit (partie 1) :

- ✓ **Gîte I Cheverny T3 (58 m<sup>2</sup>)** - **2 chambres** avec une literie de 1 lit de 140/190 (1 chambre) et 2 lits de 90/190 côte à côte (1 chambre) et d'un couchage supplémentaire avec le canapé dans le salon soit au total = 6 couchages
- ✓ **Gîte II Chambord T4 (80 m<sup>2</sup>)** - **3 chambres** avec une literie de 1 lit de 140/190 (1 chambre) et 4 lits de 90/190 côte à côte (2 chambres) et d'un couchage supplémentaire avec 1 canapé dans le salon soit au total = 8 couchages

Lot bas droit (à gauche de l'habitation familiale-voir annexe, partie 1) :

- ✓ **Gîte III Blois T2- Sudio (35,14 m<sup>2</sup>)** avec une literie de 1 lit de 140/190 = 2 couchages

Lot entier gauche (partie 2) :

- ✓ **Gîte IV Chenonceau T4 ( 115 m<sup>2</sup> : bas 68,68 m<sup>2</sup> haut 46,32 m<sup>2</sup>)** avec une literie de 1 lit de 140/190 (1 chambre) et 2 lits de 90/190 côte à côte (2 chambres) et d'un couchage supplémentaire avec le canapé X 2 dans le salon soit au total = 10 couchages



Gîte Chenonceau



Gîtes Cheverny, Chambord et Blois



Vue Parc

*Nota bene*

Selon C.Hilton « *le succès d'un hôtel dépend de trois conditions. Premièrement son emplacement. Deuxièmement, son emplacement. Troisièmement, son emplacement.* »

(La réussite tient ensuite à la politique commerciale mise en place).

Annexe *storytelling* des noms des gîte.

Fiche signalétique de la société :

La localisation du gîte est la commune de Feings, code postal 41 120 et le lieu est communément appelé **La Mézerie**. Parcelles du cadastre : N° 496 terre contenance 30a 75ca, N° 497 terre contenance 00a 81ca, N° 566, N° 187 sol contenance 09a 10ca, N° 191 sol contenance 12a 20ca, voir Annexe N° d'ordre du document d'arpentage 239, Feings Section F, feuille 1 Échelle : 1/2 500. Surface totale habitable : 369 m2. Situation limitrophe du département 41 et du département 37 (d'où des démarches éventuelles de recherche et diverses analyses réalisées sur ces deux départements).

La forme juridique est une société à responsabilité limitée, Sarl. Le choix de cette forme juridique ainsi que les conséquences fiscales et sociales de cette forme juridique ont été évaluées par le cabinet \_\_\_\_\_, bureau de \_\_\_\_\_, Experts comptables et commissaires aux comptes.

Un autre montage pourrait être évalués selon certains désirs des "subventionneurs" et du porteur de projet lui-même, exemple la société commerciale **La Mézerie** pourrait louer les locaux sous forme de crédit-bail Immobilier, il y aurait alors deux structures une Société Anonyme pour l'activité et une SCI pour les « murs ».

Statut commerçant, prestation de service.

N° de SIRET : \_\_\_\_\_ .

*Nota bene*

Coût du montage pour une Sarl: 1971,50 euros, Registre Chambre de Commerce et d'Industrie 41,50 euros, Annonce légale 200 euros hors taxes, Enregistrement début activité 230 euros et Rédaction des statuts 1 500 euros.



## Coût de constitution d'une société

<https://www.afecreation.fr/pid571/cout-des-formalites.htm>

### ● SARL ou EURL - SNC - Sociétés civiles

- ▶ Frais de publication (journal d'annonces légales) : en moyenne **200 €** (ce montant varie notamment suivant les départements).
- ▶ Immatriculation au Registre du commerce et des sociétés (y compris le dépôt d'actes) : **41,50 €**
- ▶ Immatriculation au Répertoire des métiers : en moyenne **230 €** (ce montant varie suivant les départements).

État d'avancement du projet :

Le dossier du projet est dans sa phase de finalisation.

La seconde étape est la prospection pour les financements.

Date de lancement envisagée :

L'initialisation de l'activité est prévue au printemps 2019. Ouverture de **La Mézerie** au 1<sup>er</sup> mars 2019.

*Nota bene*

Pour l'ouverture de l'établissement, il faut obtenir l'autorisation de la Préfecture du département par arrêté préfectoral (conformités des installations).

Aides espérées :

Les types d'aides souhaitées sont sous forme de subventions (ou « modernement » par *crowdfunding*, pot commun, financement participatif, etc.).

Les organismes à solliciter sont :

-  Le Ministère de la Handicape.
-   L'organisme Tourisme-Handicape.
-  Le Conseil Régional du Loiret.
-  Le Conseil Général du Loiret.
-  La Mairie de Blois, la communauté de commune (qui regroupe différentes Communes).
-  Réseaux d'Initiatives Locales pour l'Emploi (RILE) pour une présentation complète du dossier économique.



- et pour l'organisation de l'agenda des rencontres avec les Élus locaux ainsi que les divers médiateurs pour l'obtention de fonds dont les fonds européens.



- Le ministère de la culture D.R.A.C. du département, (Direction Régionale des Affaires Culturelles).



- Le ministère du Tourisme.



- Le Ministère de l'Agriculture.



- Ministère de la santé et des solidarités Le Ministère de l'Économie Solidaire dans sa démarche d'Appel à projet dynamique-solidaire. Site Internet [www.economie-solidairegouv.fr](http://www.economie-solidairegouv.fr), site du Secrétariat d'État à l'Économie Solidaire.

-  Oséo est une entreprise privée avec délégation de service public, qui finance les PME françaises pour l'emploi et la croissance



- La rencontre avec la Région des Pays de la Loire, son Président et le Président de la commission des Affaires Culturelles au Conseil Régional des Pays de la Loire.
- Rencontre avec les organismes suivants : l'ADALEC, agence mise en place par la région pour le développement d'actions dans le domaine de la culture et du tourisme. Le C.R.I.C.A., contrats régionaux d'initiative culturelle et artistique. Ces

contrats sont signés avec des partenaires pour remplir des missions de rayonnement régional.



- La rencontre avec la direction de la culture et sa « commission culture ».
- La direction du tourisme (gère les crédits de l'État, veille à la cohérence des actions mise en œuvre par Maison de la France et l'Agence Française de l'Ingénierie touristique, 2 rue Linois, 75740 Paris Cedex 15, tél : 01-44-37-36-00, [www.tourisme.gouv.fr](http://www.tourisme.gouv.fr)



- L'association pour le droit à l'initiative économique (Adie, se prononce *adi*) est une association française reconnue d'utilité publique depuis 2005 (Décret du 10 janvier 2005, publié au Journal Officiel le 15 janvier 2005), dont le but est de permettre à des personnes qui n'ont pas accès au système bancaire traditionnel (allocataires des minima sociaux et chômeurs) de créer leur propre entreprise (et donc leur propre emploi), grâce au microcrédit accompagné.



- La Caisse des dépôts et consignations (CDC), parfois simplement appelée Caisse des dépôts, est une institution financière publique française créée en 1816. Placée sous le contrôle direct d'une commission de surveillance rendant compte au Parlement, elle exerce des activités d'intérêt général pour le compte de l'État et des collectivités territoriales ainsi que des activités concurrentielles.



Bpifrance est une Banque publique d'investissement, un organisme français de financement et de développement des entreprises. Elle regroupe Oséo, CDC Entreprises, le FSI et FSI Régions. Elle est en particulier chargée de soutenir les petites et moyennes entreprises, les entreprises de taille intermédiaire et les entreprises innovantes<sup>1</sup> en appui des politiques publiques de l'État et des régions

- Les Fondations, exemples Yves Rocher, Vivendi, etc.
- Bénéficiaire également de l'ACCRE (Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise).



- Demander une audience au Président de la République (elysee.fr).

*Définir les noms, prénoms et fonctions des contacts, des lieux et des dates des RDV fixés, ...*

*Nota bene*

+ GUIDE pour recherche de financement :

<https://www.creagite.fr/guide-du-createur/financer-son-projet>

Financer son projet de gîte ou de chambre d'hôtes : **"Monter un gîte ou une chambre d'hôtes demande un investissement financier important. Lorsque vous préparez votre projet, pensez à toutes les sources de financement auxquelles vous pourriez avoir recours."**

### **LES AIDES ET SUBVENTIONS POUR LA CRÉATION DE GÎTES OU DE CHAMBRES D'HÔTES**

Vous ne le savez peut-être pas mais vous pouvez bénéficier d'aides financières pour créer ou rénover votre gîte ou votre chambre d'hôtes. Ce sont les **conseils généraux** qui attribuent ces aides. En plus de la participation pécuniaire de votre conseil général, vous pouvez obtenir des subventions de la part de l'**Union Européenne** pour réaliser votre projet si celui-ci est remarquable. Nous entendons par remarquable, un projet qui peut être audacieux, qui peut avoir pour but de dynamiser une zone rurale ou encore un projet qui intègre la restauration d'un élément du patrimoine (un pigeonnier, un lavoir...). Si vous effectuez des travaux qui permettent de rendre votre hébergement accessible aux personnes en situation de handicap, vous pourrez avoir des aides supplémentaires et obtenir le label « **Tourisme et Handicaps** ». Généralement c'est l'organisme qui gère votre **homologation** (comité départemental de tourisme ou label) qui vous aide à constituer votre **dossier de demande de subventions** et qui le transmet par la suite aux administrations concernées. Pour construire votre dossier il vous faudra un grand nombre de documents, renseignez vous bien à l'avance afin de prévoir les divers rendez-vous qui vous permettront de compléter votre dossier (attestation certifiant que les travaux n'ont pas commencés, devis des travaux prévus, accord de financement bancaire si vous faites un emprunt...).

Le montant des aides que vous pourriez percevoir pour créer un gîte ou une chambre d'hôtes est différent selon les départements. Globalement, vous pouvez espérer recevoir entre 20 et 30 % du total HT des travaux réalisés (maximum 30 000 €). Vous pourrez être subventionné sur les travaux d'aménagement des parties communes et sur les équipements d'accueil (gros œuvre, isolation, chauffage, sanitaire, sols, sécurisation des points d'eau...). Attention, les subventions pour créer un gîte ou une chambre d'hôtes **ne sont versées qu'une fois les travaux terminés** ! Pour recevoir vos aides il faudra que le résultat des travaux soit conforme avec votre projet initial, que vous ayez reçu votre classement préfectoral et que vous présentiez les factures acquittées. Vous devez remplir un certain nombre de critères pour espérer bénéficier d'aides financières de la part de votre conseil général. Ces points sont différents d'un département à l'autre mais des critères sont les mêmes partout. Dans un premier temps, votre résidence principale doit être dans le département où vous faites votre demande. Vous devez aussi

faire réaliser vos travaux par des **entreprises professionnelles du bâtiment** ou des **artisans**. Attention, les travaux doivent débuter après que vous ayez reçu la notification d'attribution. Enfin, vous devez vous engager à maintenir votre activité pendant 5 à 10 ans (selon les départements) et à ouvrir votre hébergement pendant une période minimale dans l'année (indiquée par votre département). Enfin, il est fortement conseillé de rejoindre un **label** pour obtenir une subvention. Actuellement, vous aurez plus de facilité pour recevoir une aide financière si votre projet est d'**ouvrir un hébergement de qualité**. Pour mettre toutes les chances de votre côté, misez sur un gîte 3 étoiles au classement préfectoral ou une chambre 3 épis ou 3 clés chez Gîte de France ou *Clévacances* !

### AUTRES AIDES ET SUBVENTIONS SANS RAPPORT DIRECT AVEC VOTRE HÉBERGEMENT

Il existe d'autres aides financières qui peuvent s'ajouter à celles déjà évoquées, qui concernaient le tourisme. De façon générale, si vous avez choisi de créer une entreprise pour gérer votre future activité, renseignez-vous au service des impôts de votre commune pour savoir si vous pouvez **bénéficier d'exonérations** !

### CRÉER UN HÉBERGEMENT DANS UNE ZONE DE REVITALISATION RURALE

Si vous décidez de monter un gîte ou une chambre d'hôtes dans une zone de revitalisation rurale (ZRR) vous serez exonéré de taxe foncière et de taxe d'habitation. Vous pourrez savoir si votre hébergement est implanté dans une ZRR auprès de votre mairie. Si tel est le cas, contactez votre service des impôts. Vous avez créé une entreprise pour gérer votre activité ? Vous serez exonéré de charges sociales patronales !

### MONTER UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES EN ÉTANT QU'AGRICULTEUR

Si vous vous installez en tant qu'agriculteur ou que vous pratiquez cette activité en plus d'un autre travail, vous pouvez disposer de plusieurs aides pour créer votre gîte ou votre chambre d'hôtes. Vous pouvez avoir accès à des prêts à taux réduits, à une exonération partielle de vos cotisations sociales, ou encore prétendre à la **dotation jeune agriculteur** (DJA). La DJA est une aide financière qui vous sera attribuée si vous reprenez ou créez une exploitation. Le montant de cette aide peut s'élever jusqu'à 35 900 €, n'hésitez pas à contacter votre **chambre d'agriculture** pour plus de renseignements.

### AIDES LOCALES

Il existe beaucoup d'autres aides attribuées par les **collectivités locales** pour favoriser l'implantation d'entreprises sur leur territoire. Pensez à vous renseigner auprès de votre mairie, de votre communauté de communes, du conseil général et régional auquel vous êtes rattaché pour savoir si vous pouvez bénéficier d'une subvention supplémentaire pour l'ouverture de votre hébergement.

### AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Le statut adopté pour gérer votre activité peut aussi vous permettre de bénéficier de subventions spécifiques. Si, pour ouvrir votre hébergement, vous décidez de créer une entreprise, pensez à vous renseigner autour de vous pour savoir si vous pouvez disposer de ces subventions. De plus, il existe deux types d'aide destinés aux particuliers en difficulté. Si vous êtes chômeur, bénéficiaire du RMI, de l'allocation parent isolé... vous pouvez vous tourner vers deux dispositifs : Accre et NACRE. N'hésitez pas à vous renseigner auprès de pôle emploi.

### FINANCER VOTRE FUTURE ACTIVITÉ VOUS-MÊME

De manière globale, vous allez financer votre nouveau projet avec vos fonds personnels ou/et avec un prêt bancaire.

### VOS APPORTS PERSONNELS

Si vous choisissez de créer une entreprise dans le cadre de votre future activité, et que vous envisagez de réaliser ce projet dans au moins 2 ans, vous pouvez ouvrir un **livret d'épargne entreprise** (LEE). Ce livret vous permettra d'obtenir un prêt à taux réduit et sera rémunéré à un taux d'environ 2,25 % (net d'impôt). Toujours dans le cadre de la création d'une entreprise, et si vous disposez d'un **plan d'épargne logement** (PEL), vous pouvez utiliser celui-ci pour financer l'achat d'un local qui vous servira professionnellement. Attention, vous pouvez utiliser votre PEL uniquement à condition que le bâtiment que vous allez acheter comprenne également votre habitation principale. Vous pouvez aussi avoir recours à un **PEA** pour financer votre entreprise. Dans tous les cas, renseignez-vous auprès de votre banquier qui sera en mesure de vous conseiller la solution la plus adaptée à votre situation.

### PRÊTS BANCAIRES

Si vous avez besoin de faire un prêt pour payer votre projet n'hésitez à comparer les offres de différentes banques et à faire jouer la concurrence entre elles. Pensez aussi à vous renseigner auprès des **banques locales et régionales** qui connaissent souvent mieux le contexte local et qui parfois seront plus à même de vous conseiller. Attention beaucoup de banques, ou autres organismes de financement, vous demanderont une caution pour couvrir les risques qu'ils prennent en vous accordant un prêt. Les **cautions personnelles** sont absolument à éviter car elles sont très dangereuses. Ayez recours à une **caution de fond de garantie** pour protéger vos biens personnels. Un fond de garantie pourra couvrir jusqu'à 70 % de votre prêt. Vous pouvez vous diriger vers un organisme d'aide à la création d'entreprise, ou vers votre banque, afin de vous informer sur cette solution. Il existe d'innombrables autres sources de financement comme des prêts à taux zéro, des prêts d'honneur... au sein de différentes associations. Attention à bien réfléchir au financement de votre projet pour profiter de toutes les aides et subventions possibles ! Enfin, n'oubliez pas que jongler avec tous ces chiffres n'est qu'un début, vous aurez une comptabilité à tenir dans votre future activité !

## - 2.2 Genèse et motivations du projet

### Genèse et historique du projet :

Ma situation étant ce qu'elle est comme explicitée en avant de ce dossier, j'ai procédé je l'avoue au préalable par élimination des activités qui m'étaient impossibles de réaliser. Envisager un travail salarié classique suite à mes handicaps et ma position actuelle après quelques recherches s'avérant infructueux, j'ai essayé de réunir un tableau avec mes défauts et mes qualités. Je me surpris moi-même de posséder malgré ce que je considérai comme une « malchance » une réelle et dynamique envie de travailler, de persévérer, de réaliser ma vie à travers une activité. Alors une question évidente occupait tous mes esprits « qu'est-ce que je peux faire ? ». En additionnant toutes ce que pouvaient être considérés comme des qualités telles la volonté, une capacité opérationnelle en ce qui concerne tout ce qui touche

à la maçonnerie, à l'électricité, au montage dépannage frigorifique, à la plomberie, au chauffage, à la menuiserie, en général tous les métiers attendant aux bâtiments, habitué à collecter le bois pour les cheminées, à gérer une piscine pour mes enfants, à ce « toucher à tout » (bien utile pour suivre des besoins d'une bâtisse telle que la mienne, voir photo ci-dessous) à m'occuper d'animaux comme les poules et les poussins (qui je m'en aperçois maintenant possède un intérêt probant pour séduire un potentiel client rappelant l'authenticité des lieux et ce désirs de clients de revenir à la Campagne tout en visitant nos monuments historiques, ...), je me suis librement et conséquemment tout naturellement orienté vers un calcul de mes surfaces habitables, et en échangeant autour de moi, « ramassant des idées par ci par là, consultant des sites internet, j'ai eu l'idée de faire de mon habitation encore « vétuste » un gîte. Alors j'ai commencé à calculer en me référant l'existant, tant sur le plan financier (voir 2.2 et les parties 5 et 6) que sur d'autres plans comme tout ce qui concerne le qualitatif et le quantitatif. C'est alors que j'allais découvrir ou plutôt saisir que mon lieu d'habitation est un **LIEU PRIVILIGIÉ** du fait de sa position géographique ! L'idée était partie. J'ai débuté par la recherche de toutes informations qui seraient utiles à mon projet, comme la tendance actuelle de l'évolution du tourisme et de la fréquentation de gîte dans la Région ce que nous verrons en 3.2...

J'ai contacté plusieurs de mes connaissances pour construire au mieux ce projet et valider sa faisabilité comme François Brin, "*marketeur*" de fonction déjà cité ci-dessus en 2.3, Olivier Mortier, expert-comptable et commissaire aux comptes, Luc Lefèvre, architecte, ouvertures et fenêtres, Philippe . . . . ., . . . . .

#### Objectifs poursuivis en réalisant ce projet :

CRÉER une activité salariée pour moi-même tout en respectant un axe qui me tient à cœur le respect de la campagne et de son environnement qui s'appuierait sur cette citation de Gilles Luneau, Les Nouveaux Paysans... ils réinventent la campagne : « *on a reçu des parents la Terre en héritage ; c'est celle des enfants, pas la nôtre* ». (La terre ne nous appartient pas elle appartenait à nos grands-parents et elle appartient à nos petits-enfants...).

#### Taille envisagée de l'entreprise :

L'habitation ne pouvant être exponentielle en terme de surface, la taille envisagée a été calculée (ainsi que la réflexion qui a été menée en corrélation) pour permettre à cette activité de posséder un chiffre d'affaire à minima équivalent au seuil de rentabilité en intégrant un salaire (le porteur de projet) plus un autre salaire à temps partiel (ces informations seront détaillées en parties 5 et 6), à maxima pour contribuer à aménager de nouvelles infrastructures.

La taille devra demeurer humaine pour un management efficace, souple et compétitif... de qualité et respectant l'être et la Terre, ensemble.

#### L'entreprise dans dix ans :

Elle devra avoisiner un taux de remplissage de 100% pendant les périodes printanières et d'été soit pendant 32 semaines (224 jours) et estimons 45 % le restant de l'année soit 70 jours à additionner, le total atteignant 304 jours.

**Les nuitées** sont évaluées à différentes tarifications selon naturellement les surfaces des propositions des gîtes et consultations de l'existant :

- Gîte T2 (studio) : **55,00 €**
- Gîte T3 : **75,00 €**
- Gîte T4 : **95,00 € X 2**

Les revenus des locations (objectifs) rapporteront ainsi (paragraphe 6.2) :

- o T3 = 224 j X 75 € = 16 800,00 €
- o T2 = 224 j X 55 € = 12 320,00 €
- o T4 = 224 j X 95 € = 21 280,00 €
- o T4 = 224 j X 95 € = 21 280,00 €

Total = GI + GII + GIII + GIV = **71 680,00 euros** (estimés).

Des infrastructures supplémentaires seront à envisager après réflexion sur les tendances du marché futur : sortie en Quad, apprentissage culture bio, journée à la pêche bord de l'eau, vitrine produits régionaux et souvenirs, ventes sur internet, (activités hors saison pleine), chalet, roulotte, ferme pédagogique, organisations thématiques associatives ou clubs, préparations régionales de plats, forfait « package » regroupant le gîte et l'organisation d'un parcours culturel par exemple ou œnologique avec dégustation, une bibliothèque « silencieuse » pourra séduire les besoins de solitude de chacun, etc.

Personnellement je serai toujours en activité et gérant de l'Affaire **La Mézerie**.

### 3 Le produit et le marché

#### - 3.1 Le produit

Description du produit :



**Gîte Rural** , **La Mézerie** se veut être un « havre de repos » et de culture dans un environnement SAIN de la campagne bien mis en avant (juste ce qu'il faut pour attirer mais non repousser le client potentiel). **La Mézerie** permettra de séjourner dans un endroit extrêmement tranquille, reposant, qui conte à chaque journée du résident, l'histoire de la France caractérisée par :

- Sa culture historique et artistique (châteaux, écrivains, mini-châteaux, ...)

- Sa culture « gastronomique » aussi bien pour les produits régionaux, que des produits « fins gourmets », ... (liste à la disposition des clients au sein de **La Mézerie**)
- Sa culture œnologique (parcours proposés sur « les routes du vin » locales
- Sa culture du plein air (balade à cheval, Zoo de Beauval, ...)
- « Tourisme chrétien »
- Divers (aquarium, musée, GR, VTT, ...)
- Autres, Voir annexe

L'environnement fera respirer à ses hôtes à nationalité diverses sa fraîcheur simple et agréable. Pour les plus « ardues », la possibilité de descendre en canoë notre fleuve sauvage, dernier de l'Europe et classé au Patrimoine de l'Unesco.

*« C'est à partir de toutes ces propositions que la terre pourra rejaillir à l'intérieur de nous tous, nourricière du véritable art de vivre et de germer, ensemble »*



Usages complémentaires du produit :

**La Mézerie** souhaite aussi la bienvenue aux clubs et aux associations aussi divers soient-ils.  
A bientôt !

*Nota bene*

Patrimoine & Culture : l'ambition de **La Mézerie**.

*« Le passé est une continuité de nous-mêmes »*

...et le patrimoine, témoin de notre passé a la charge de nous guider vers l'avenir.

Il doit être préservé, découvert, connu et aimé.

(Réflexion et « Choc » des cultures : randonneurs, pèlerins, entreprises, paysans, artistes et touristes avec le patrimoine).

Corroboration du Produit « **La Mézerie** » et la tendance sectorielle :

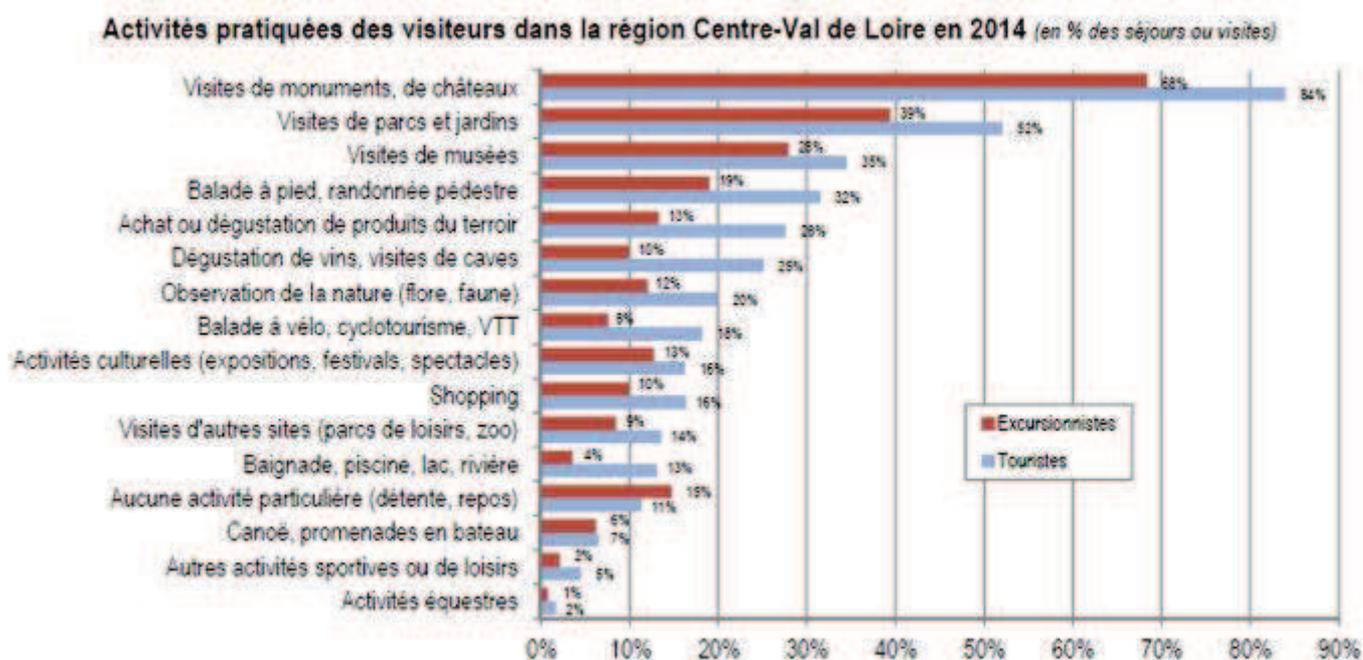
Lorsqu'ils viennent en Centre-Val de Loire, les touristes pratiquent en premier lieu la visite de châteaux ou monuments. Ce qui s'est traduit en 2016 par près de 9,4 millions d'entrées dans les monuments, musées et sites de la région dont plus de 4,8 millions rien que pour les monuments, plus de 1,2 million dans les musées et près de 3,3 millions dans les autres sites de la région.

Cette activité n'est pas la seule à attirer les touristes. Ils affectionnent également tout ce qui touche à la culture, à l'art de vivre (dégustation, achat de vin et produits du terroir...) et à la randonnée pédestre et cyclable. En 2016, ce sont près de 906 000 cyclistes qui ont parcouru tout ou partie de l'itinéraire de « La Loire à Vélo », dont 614 700 pour la région Centre-Val de Loire. Ils ont généré à eux seuls 29,3 millions d'euros de consommation pour les territoires concernés par l'itinéraire, dont 22,6 millions d'euros pour la région Centre-Val de Loire.

Sources : INSEE - DGE - Compte satellite du tourisme régionalisé 2011 / INSEE - DADS 2011 - ACOSS 2011 / DGE - Mémentos du tourisme 2016 / CRT Centre-Val de Loire - Tourinsoft / INSEE - RP 2012 / Etude sur les clientèles touristiques en région Centre-Val de Loire 2014 - Cabinet 4V - CRT Centre-Val de Loire et partenaires régionaux / Enquête de fréquentation des hébergements touristiques 2016 - INSEE-DGE-CRT et partenaires régionaux / Enquête de fréquentation des monuments, musées et sites - CRT-OET-ADT / Etude de fréquentation et de retombées économiques de "La Loire à Vélo" 2015 (données actualisées en 2016 : estimations réalisées sur la base des comptages réalisés de janvier à décembre 2016 et des ratios issus de l'étude) - CRT Centre-Val de Loire - AR Pays de La Loire - Territoires d'Innovation – cofinancée par l'Union Européenne dans le cadre du FEDER

### Les activités pratiquées par les visiteurs

Les principales activités pratiquées par les visiteurs (touristes et excursionnistes confondus) en région Centre-Val de Loire sont la visite de châteaux et monuments (83%), la visite de parcs et jardins (51%) ainsi que la visite de musées (34%).



### - 3.2 Le marché

Les interlocuteurs :

<b>I.N.S.E.E., Orléans</b>	<b>Région PAYS DE LA LOIRE</b>
<b>Les gîtes de France, Blois</b>	<b>Le Centre Régional du Tourisme</b>
<b>Atout France Agence de Développement</b>	<b>Baromètre de conjoncture touristique</b>
<b>Les dossiers de l'Observatoire Régional du</b>	<b>www.agence-paysdelaloire.fr</b>

<b>Tourisme</b>	
<b>www.loire-a-velo.fr</b>	<b>Conseil et Ingénierie en Développement Durable</b>
<b>La Chambre de Commerce et de l'Industrie</b>	<b>La Direction de l'Information et des Services aux Entreprises</b>
<b>Compte Satellite du Tourisme</b>	<b>DGE</b>

+ divers documents (études, analyses, prospects, ...)

Volume touristique :

Données chiffrées sur le marché :

❖ Aspects et Constat France :

Le tourisme représente 7.3 % du PIB en 2015.



La destination France conserve le premier rang mondial, avec 84,5 millions d'arrivées de touristes internationaux, et le quatrième rang en termes de recettes (41,4 milliard d'euros). Voir annexe document « 2016-Chiffres-clés-tourisme-FR » du Ministère de l'Économie et des Finances

❖ Aspect et Constat Région Centre Val de Loire :

En région Centre-Val de Loire, le tourisme génère **2,9 milliards d'euros** de retombées en termes de consommation touristique et représente 32.700 emplois salariés et non-salariés. 13ème région française en termes de capacité d'accueil touristique (sur la base des nouvelles régions), la région compte près de 512.000 lits touristiques, dont 25% sont des lits marchands (hôtels, campings, chambres d'hôtes, gîtes, ...).

Origine clientèle :

En 2014, la clientèle étrangère est majoritairement européenne (86% des clientèles étrangères), avec en tête les Allemands, suivis par les Néerlandais, les Britanniques et les Belges. Le Royaume-Uni perd sa première place au palmarès des clientèles étrangères au profit de l'Allemagne.

Pays	Touristes (En % des séjours étrangers)
Allemagne	19%
Pays-Bas	15%
Royaume-Uni	14%
Belgique	14%
Italie	9%
Espagne	7%
États-Unis	5%

... rajouter le marché chinois touristique en expansion

### Volume nuitées & gîtes :

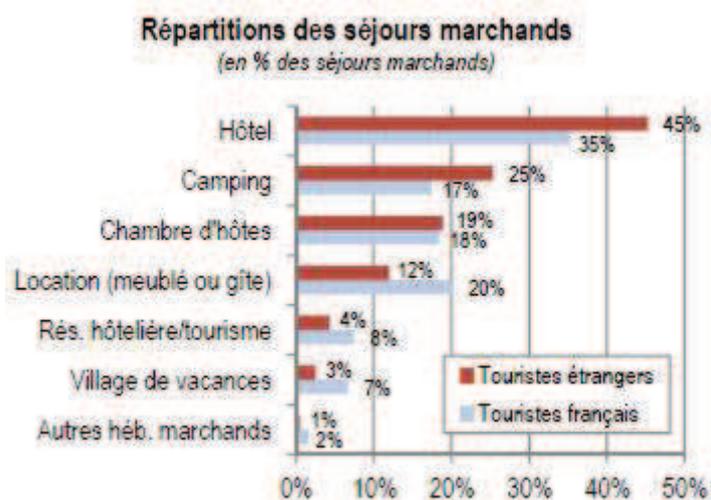
#### Marché global théorique

En 2014, en moyenne, un touriste séjourne 5,6 nuits en région.

Sources CRT/INSEE/DGE/Partenaires régionaux et départementaux – les méthodologies et résultats détaillés sont disponibles dans les différents chapitres du cahier statistique régional ou sur simple demande au CRT.  
<sup>1</sup> comprend la clientèle d'affaires - <sup>2</sup> comprend des données confidentielles

Les modes d'hébergement des touristes en région Centre-Val de Loire.

En termes d'hébergements marchands, étrangers et Français fréquentent essentiellement les hôtels (respectivement 45% et 35%). Ensuite, les étrangers privilégient l'hôtellerie de plein air (25% des séjours étrangers en hébergement marchand) quand les Français préfèrent la location de gîtes ou meublés (20% des séjours français en hébergement marchand). Les chambres d'hôtes arrivent en troisième position pour les deux clientèles.



La région Centre-Val de Loire se place en 13ème position des régions métropolitaines pour sa capacité en hébergements touristiques (avec environ 2,5% des lits touristiques nationaux).

La majorité des lits touristiques marchands de la région Centre-Val de Loire se trouvent en hôtellerie de plein air (56.700 lits) et les hôtels (40.500 lits). A noter une offre de sites de visites particulièrement importante en région Centre-Val de Loire, avec plus de 500 sites ouverts au public.

<b>Les hébergements marchands (source : CRT-31/12/2016) :</b>	<b>Nombre d'établissements</b>	<b>Capacité d'accueil</b>
Hôtels	673 hôtels (dont 507 classés)	40.500 lits
Hôtellerie de Plein-air	240 campings (dont 168 classés)	56.700 lits
Parcs résidentiels de loisirs	6 parcs	1.200 lits
Meublés et Gîtes labellisés	2.180 meublés/gîtes	8.800 lits
Chambres d'hôtes labellisées	1.892 chambres	4.000 lits
Gîtes étapes et séjours GITES DE FRANCE	154 gîtes	4.000 lits
Gîtes d'enfants GITES DE FRANCE	2 gîtes	17 lits
Résidences de tourisme classées	16 résidences	9.400 lits
Villages vacances classés	6 villages	1.300 lits
Autres hébergements collectifs UNAT (Auberge de jeunesse...)	27 hébergements	2.800 lits
<b>Total hébergements marchands</b>	-	128.600 lits
<b>Les résidences secondaires (source : INSEE - RP2014)</b>	76.649 résidences	383.245 lits
<b>Accueil à la ferme BIENVENUE A LA FERME</b>	352 formules d'accueil	
<b>Le fluvial</b>	97 bateaux en activité	
<b>Les sites de visites : monuments, musées et sites</b>	Environ 500 sites ouverts au public	

*Chaque année le CRT Centre-Val de Loire réalise un bilan de l'activité touristique de l'année écoulée en s'appuyant sur les données de suivi de l'offre et de la fréquentation recueillies à l'aide des diverses enquêtes menées au cours de l'année, par le CRT et ses partenaires. Cette analyse fait l'objet d'une publication intitulée cahier statistique.*

Évolution significative des chiffres sur ce secteur Loir et Cher, 1<sup>er</sup> de la Région Centre-Val de Loire :

**REPARTITION DE LA CLIENTELE DES GITES RURAUX EN SERVICE DE RESERVATION  
EN REGION CENTRE-VAL DE LOIRE**

2016 en nombre de contrats fermes	Cher	Eure et Loir <sup>(1)</sup>	Indre	Indre et Loire	Loir et Cher	Loiret	région Centre-Val de Loire
	Évolution						
évolution 2016/2015	+3%	-9%	+8%	-1%	+11%	-2%	+1%

Source : CRT, Services de Réservation, ADT, OET (1) : Gîtes de France et autres meublés

Le secteur en conclusion de **La Mézerie** est en évolution néanmoins une communication exceptionnelle devra être mise en place après une étude rigoureuse des réseaux de distribution pour optimiser le chiffre d’Affaires de **La Mézerie** en rapport aux résultats actuels de la profession qui varient entre une moyenne d’occupation de 20 semaines à 35 semaines selon les situations géographiques et produits proposés soient **140 nuitées** et **245 nuitées**.

Cette analyse rigoureuse permettra de se positionner compétitivement en axant une communication très ciblée (traitée en 4.7), sur des cœurs de cibles identifiés, sur une SEGMENTATION optimum d’une clientèle potentielle. Comme par exemple sur les supports de communications adaptés (revues spécifiques, sites internet, revues touristiques, partenariat, ...) et sur précisément un ciblage international ou européen appropriés (allemands, néerlandais, chinois, etc.) pour optimiser les résultats de la transformation des prospects en clients. Le ciblage devra être très précis et rigoureux.



Ensuite une stratégie de fidélisation (CRM) Customer Relationship Management et de PRM (Prospect Relationship Management) devra être élaborée et mise en place sérieusement. (La mise en place aujourd’hui de stratégies au niveau des activités de ce marché n’est pas encore la tendance, nous pensons alors faire une différence quant aux résultats escomptés). Développé au paragraphe 4.7.

## 4 La politique et les moyens commerciaux

### - 4.1 Objectifs commerciaux

La base sur laquelle **La Mézerie** définit et évalue ses objectifs est son chiffre d'affaires au prorata de sa capacité totale (exprimé au paragraphe 2.2 dans l'entreprise dans dix ans soit un total de 71 680,00 euros, qui est l'incidence d'une présence d'un certain nombre de clients - ou de contrats - dans l'activité principale qui est le Gîte Rural (séjour).

Pour établir une formule de calcul d'atteinte des objectifs, il a été défini comme base qu'une journée rapporte à la structure 320 euros / jour  $(75 + 95 \times 2 + 55) \times 365$  (jours) = 116 800 euros pour un **taux de remplissage** à 100 % ainsi *exemple* :  $x = 54\,720 \times 100 : 116\,800$

1<sup>ère</sup> année :

**46 %** de la capacité totale de **La Mézerie** = **54 720,00 €**

2<sup>ème</sup> année :

**50 %** de la capacité totale de **La Mézerie** = **59 200,00 €**

3<sup>ème</sup> année :

**61 %** (100 % du CA évalué en 2.2) = **71 680,00 €** (Hors évaluation d'activités supplémentaires)

### - 4.2 La clientèle

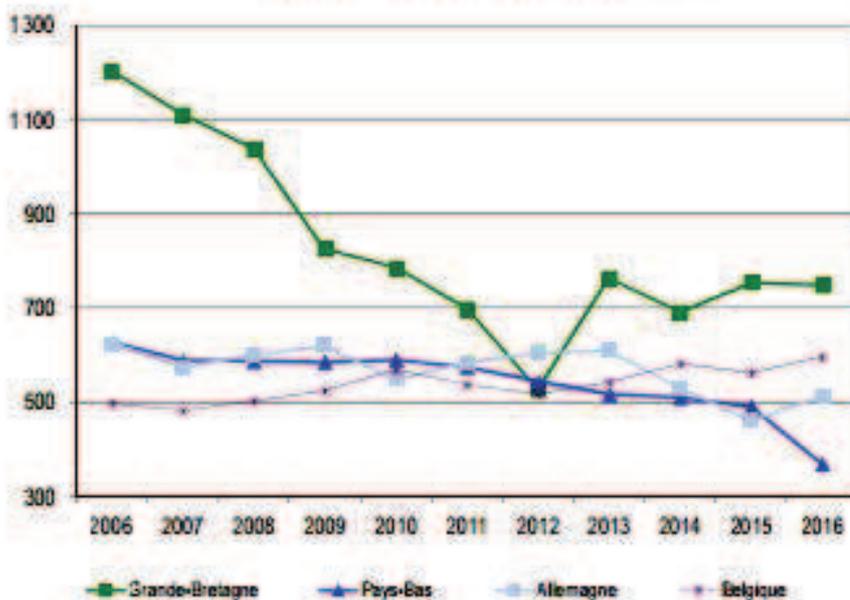
La cible est celle qui découle des graphiques et chiffres clés du tourisme locale présentés tout au long de ce dossier ainsi que les annexes référentes aux documents sur des spécificités comme le marché afférent aux chinois ou le marché afférent aux allemands.

Il y a trois axes de réflexions pour élaborer une politique de prospection :

- ✓ L'évaluations des nationalités qui visitent ce secteur
- ✓ La CSP, Séniors
- ✓ Les raisons qui motivent le déplacement in situ

L'évaluation de cette segmentation est cruciale car elle sera directement le « moteur » et la clé d'une communication ciblée. Nous retrouverons donc cette approche clé en partie 4.7 la politique de communication.

Evolution des principales nationalités étrangères dans les gîtes ruraux de la région Centre-Val de Loire (en nb de contrats)



De plus :

La clientèle française reste relativement stable en termes de nombre de contrats.

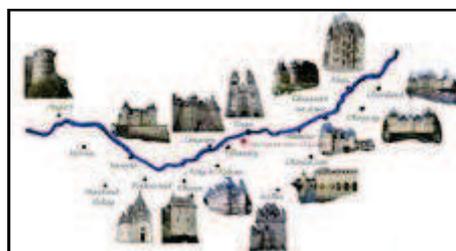
La clientèle étrangère connaît quant à elle une augmentation significative. On observe cependant une forte baisse de la clientèle britannique.

*Nota bene*

Les raisons (quelques...) qui motivent le déplacement in situ... LES ATOUTS... !



Culture & Histoire, patrimoine et "matrimoine"...



... phénomène (unicité - particularité pour le tourisme chinois par exemple = valeur ajoutée, prix des places avec forfait hébergement...)

Depuis leur arrivée en 2012, ils sont les stars du ZooParc de Beauval ! [Huan Huan](#), la femelle panda géant, et [Yuan Zi](#), le mâle, sont l'objet de toutes les attentions.

Venus de **Chine**, les pandas géants sont considérés comme de véritables trésors nationaux. Seuls 23 parcs zoologiques dans le monde hébergent ces ursidés hors de Chine.

En France, ils sont les seuls représentants de leur espèce. Leur reproduction et la naissance d'un bébé panda est donc un véritable défi et un grand espoir pour les animaux menacés à travers le monde !

[Huan Huan](#), notre femelle panda a mis bas d'un mâle dans la nuit du 4 août 2017 à 22h32, pesant alors 143 grammes !



... contes & légendes

### La bienfaitante source de Saint-Aignan

<https://www.lanouvellerepublique.fr/actu/la-bienfaitante-source-de-saint-aignan>

8 août 2012 - Autrefois lieu de pèlerinage et située juste sous l'église datant du IX<sup>e</sup> siècle, la source de Saint-Aignan aurait des propriétés « bienfaitantes ». Un petit escalier en contrebas de l'église conduit les visiteurs vers un souterrain qui mène jusqu'à la source.



... nature & découverte



VAL DE LOIRE  
PATRIMOINE MONDIAL



... jeu & parcs & activités adultes-enfants



...œnologie



[Animations et découvertes autour du vin - Loir-et-Cher Val de Loire ...](https://www.val-de-loire-41.com/animations-decouvertes-autour-du-vin/)

<https://www.val-de-loire-41.com/animations-decouvertes-autour-du-vin/>

Animations et découvertes autour du vin au Cœur Val de Loire. **œnologie**, visites de caves et de domaines, initiations, dégustations. Des spécialistes vous partagent leurs savoirs.



... baignades (exemple...)



*Baignade surveillée en juillet et août. Location de canoës et de pédalos. Jeux pour enfants. Manège, cabane à bonbons. Terrain de Beach soccer. Terrain de volley. Différentes. Animations de l'été sur l'espace pelouse comme "Le Village des Peintres" et les "Estivales". Restaurant - Brasserie : **Le Parc Plage***

... théâtre ... festivités

<https://www.val-de-loire-41.com/actus-et-manifestations-en-coeur-val-de-loire/>

**Toute l'année, le Loir-et-Cher en Val de Loire bat au rythme  
de ses événements**

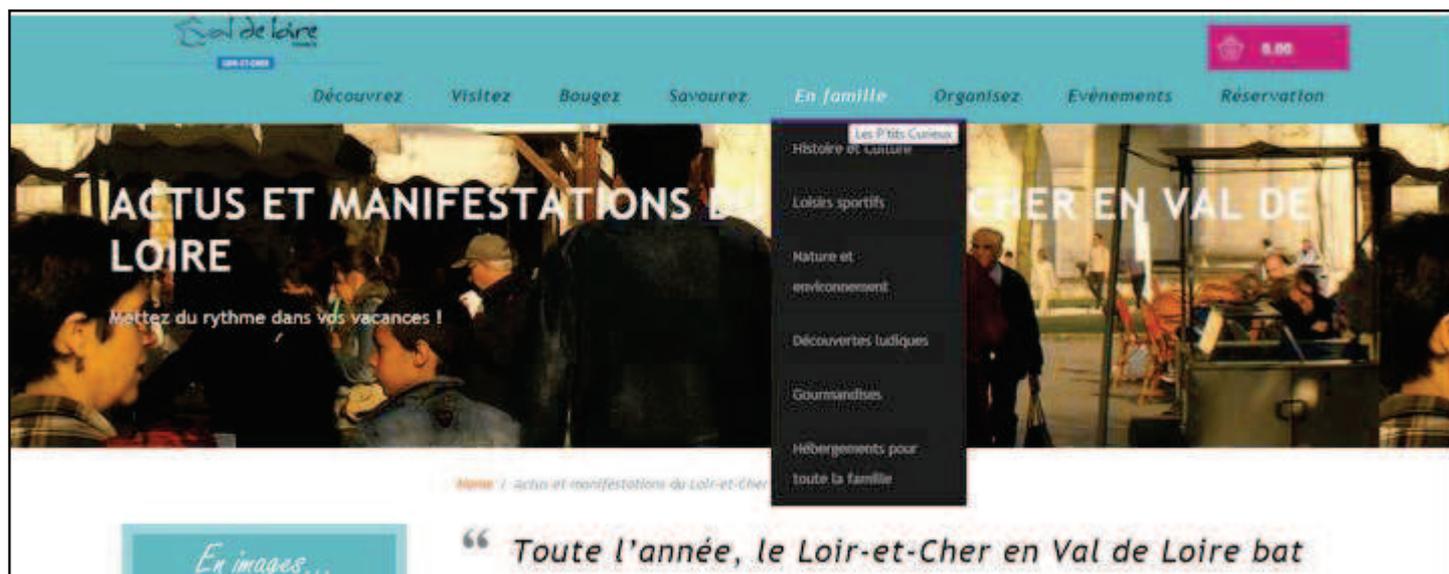
 val de loire  
FRANCE

LOIR-ET-CHER

Que vous soyez papillon de jour ou oiseau de nuit, le Loir-et-Cher, au cœur du Val de Loire, vous invite à profiter des nombreux événements qui rythment vos vacances : concerts, festivals, théâtre, sorties accompagnées... cliquez, sortez !



<http://www.le-loir-et-cher.fr/>



... les fêtes locales : la fête aux pommes, la fête aux fraises, la fêtes aux escargots, la fête aux grenouilles, ...

**Quelques centaines de kilos de cuisses de grenouilles seront dégustées tout au long du week-end sur les rives de la Bonne-heure. En musique !**

La traditionnelle Fête des guernazelles (c'est-à-dire des grenouilles) de Bracieux reprend du service. L'édition 2016 se tiendra ce vendredi 5 août, samedi 6 août et dimanche 7 août près de l'étang de Bel Air, à Bracieux. On pourra pister les guernazelles autour du car podium de la région Centre et les nombreux stands montés par les bénévoles du comité des fêtes. Au vu de la météo du week-end, les crapauds, grenouilles ne seront pas de sortie dans les herbes folles qui longent la rivière, La Bonne-heure. Pas d'affolement, les bénévoles ont déjà tout prévu. Les commandes de cuisses de grenouilles sont déjà passées depuis quelques semaines. Cette fête réunit, chaque année, de nombreux festoyeurs et amateurs de ces petits batraciens, une confrérie, avec dégustations et animations. Et comme tous les ans, quelques centaines de kilos de cuisses de grenouilles sont cuisinées avec amour et délicatesse puis englouties durant ces trois jours de festivités. C'est dire la fidélité des visiteurs à ce met. Cuisses de rainette au beurre d'escargot, grillées, ou juste passées au beurre, à vous de choisir sur les nombreux stands de dégustation de cuisses



**Blois** : Fête de la Saint Nicolas en décembre -  
**Bracieux** : Fête des Guernazelles, début août  
**Candé sur Beuvron** : Foire à la friture en Mai  
**Châtres sur Cher** : Foire aux sanciaux en début juillet  
**La Chaussée St-Victor** : Fête des beignets en septembre  
**Fontaines en Sologne** : Foire aux fraises en mai  
**Françay** : Fête des prunes en août  
**La Ferté Beauharnais** : Foire de la St Barnabé et Foire aux petits élevages en juin  
**La Ferté-St-Cyr** : Foire à l'arbre en mai  
**Lamotte-Beuvron** : Foire au pays de la Tarte Tatin en septembre  
**Maray** : Foire de Maray en septembre  
**Mennetou-sur-Cher** : Foire aux andouillettes et au petit élevage en mai  
**Meusnes** : Foire aux vins, fin mai début juin  
**Millancay** : Foire à la citrouille en septembre  
**Molineuf** : Journées métiers gourmands en avril  
**Mont-Près-Chambord** : Foire aux pommes, début novembre  
**Montrichard** : Foire de Pâques, Salon des Antiquités en avril, Foire de la St martin le 11 novembre  
**Mur-de-Sologne** : Foire aux chiens en juin  
**Pontlevoy** : fête du mouton en juillet  
**Saint-Aignan** : Foire de la St Simon, fin octobre  
**Saint-Claude de Diray** : Foire à l'igname en avril  
**Saint-Léonard-en-Beauce** : Foire à Bigotteau en août  
**Saint-Viatre** : Foire de St Viatre, Foire aux petits élevages en mai  
**Selles-sur-Cher** : Foire aux vins, Ronde des fromages en avril. Marché à l'ancienne, produits régionaux en août  
**Soings-en-Sologne** : foire à la Parmentière en septembre  
**Vendôme** : Foire de la Saint Martin en novembre

...

#### - **4.3 Le positionnement**

Quel promesse aux clients ?

Elle est définie au chapitre 3, le produit et le marché paragraphe 3.1 Le Produit et au chapitre 4 la politique et les moyens commerciaux paragraphe 4.2 La Clientèle

#### - **4.4 La politique de produit**

Se référer au chapitre 4, la politique et les moyens commerciaux au paragraphe 4.2 La Clientèle

#### - **4.5 La politique de prix**

le niveau de prix adopte une politique de prix de pénétration et d'alignement dans le lancement de l'activité pour ensuite augmenter ses tarifications mais sans pour cela atteindre une politique d'écroulement. Les nuitées en terme de prix sont définies :

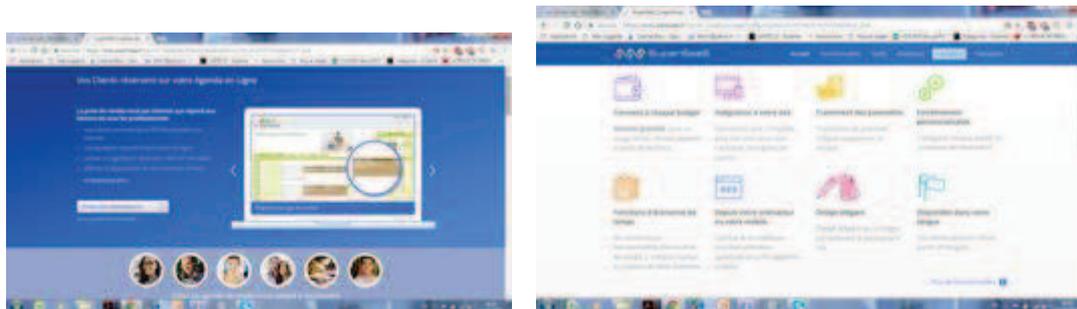
- ✓ **T3 (58 m2)** : 75,00 euros la nuitée
- ✓ **T4 (un de 80 m2 et un de 115 m2)** : 95,00 euros la nuitée
- ✓ **T2 - Studio (35,14 m2)** : 55,00 euros la nuitée

#### - 4.6 La politique de distribution

Cf la politique de Communication. Dans ce concept les canaux de distribution sont afférents à la publicité, le circuit est court et via le site internet marchand sur lequel est installé même l'agenda de réservation, la gestion client (CRM, LTV, RFM) et la gestion financière.



Avec Agenda en Ligne :



#### - 4.7 La politique de communication

##### Problématique

**Comment attirer une clientèle étrangère, tant en loisirs qu'en affaire afin de développer notre activité ?**

- Inscription à quelques annuaires étrangers de portée européenne, comme par bedandbreakfast.eu. Pour faire un test, se rendre sur google.co.uk (la version britannique de notre Google) et taper : bed & breakfast + "notre ville" pour trouver les annuaires les mieux référencés.
- Inscription aux annuaires payants où le droit d'entrée a un coût mais pas de commissions. Par exemple, sur Abritel. 239 euros mais il rend le site visible sur tous les sites du groupe Homelidays dans une vingtaine de pays.
- Préparation de e-mails types en anglais pour confirmer une réservation, indiquer les disponibilités du gîte, rédiger une newsletters "post-séjour", répondre aux demandes de renseignements des futurs hôtes sur l'agencement du gîte ou sur la région, etc.

- Attirez leur attention par des vidéos sur les lieux touristiques des environs, une courte présentation vidéo de notre établissement, une visite virtuelle.....et surtout plein de photos de bonne qualité (et de saison), bien éclairées surtout.

- Rédaction d'un questionnaire de satisfaction, pour cerner par quel biais nos clients ont réservé et un tableau excel sera tenu à jour pour voir quel canal fonctionne le mieux pour LA Mézerie,, celui qui permet de générer le plus de revenus : c'est là qu'il vous faudra investir. Il ne s'agit pas d'être présent partout mais avoir une présence intelligente sur les sites qui fonctionnent pour La Mézerie.

- indication sur le site des actualités/agendas sur les sujets de visite du patrimoine culturel, de la découverte de la gastronomie et de l'événementiel, qui sont les trois grandes activités recherchées par les touristes étrangers. Proposition de bons plans. Ajouts des liens vers des dépliants en anglais (disponibles sur le site des Offices de Tourisme ou sites des grandes villes). proposition d' une table d'hôtes pour la découverte du terroir. Répertoire des restaurants coup de coeur à proximité du gîte

- Signalisation en mettant des pancartes aux endroits stratégiques et en anglais aussi si nécessaire. Ajout des coordonnées GPS du gîte du site

...

## Les attentes des différents catégories de clients :

### Clientèle étrangère loisirs



Langue allemande importante - alimentation quantité importante et spécifique - Parenthèse "typique"



Exigeants en confort - respect de la vie privé - environnement calme - cuisine raffinée française - Cadre



Découvrir la nourriture française - ambiance festive - plusieurs activités - accompagnement



Accueil chaleureux important - exigeant en qualité de service, produit et confort - activités sportives - alimentation spécifique



Langue et documentation chinoises appréciées - marque de respect et attentions spécifiques attendues activités culturelles - cuisine française/"gourmant"



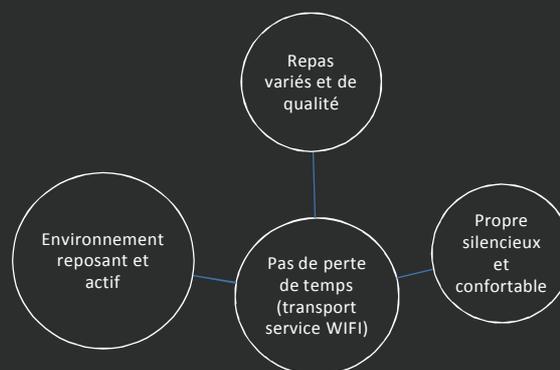
Langue et documentation russes importantes - accompagnement - normes de comportement à respecter - exigeants en qualité

*Travail effectué par un groupe d'étudiant Bac +5 de la Business School La Rochelle*

## Pour la clientèle étrangère professionnelle :

Un voyage professionnel réussi pour un client étranger d'affaires :

→ combinaison de toutes ces conditions



*Travail effectué par un groupe d'étudiant Bac +5 de la Business School La Rochelle*

### Les interlocuteurs :

Voir paragraphe ci-dessous.

### Les actions promotionnelles et publicitaires :

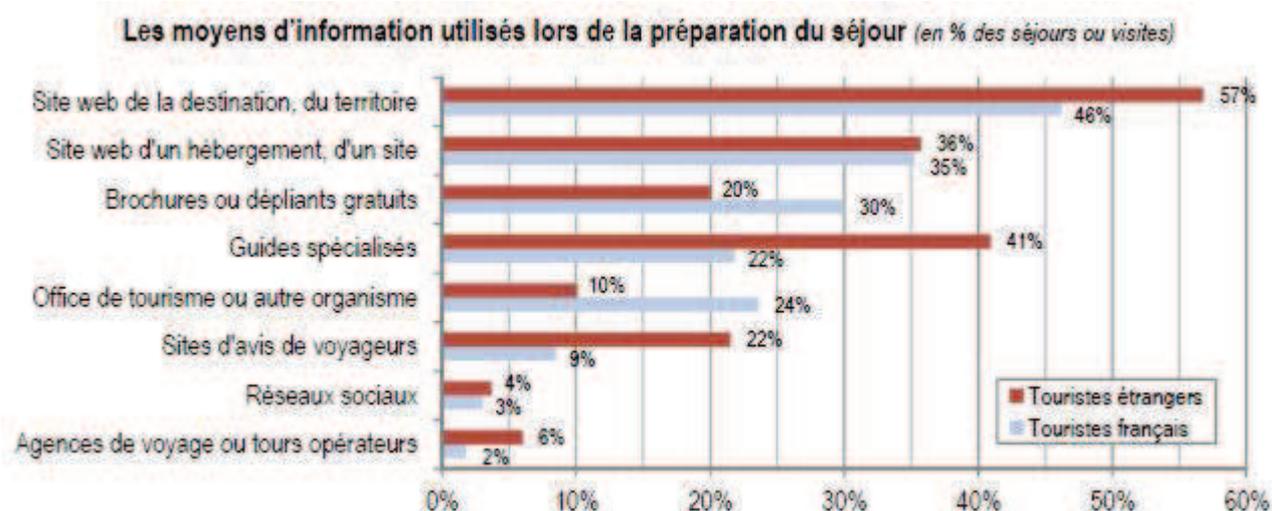


Quelle que soit l'origine des touristes, **les sites Internet constituent une source importante d'information pour préparer le séjour**. En effet, qu'ils soient Français ou étrangers, ils utilisent principalement les sites de destination (50% des touristes) ou des professionnels (35% des touristes) pour s'organiser. En complément, les Français se tournent volontiers vers les brochures ou dépliant gratuits ainsi que vers les offices de tourisme, alors que les étrangers privilégient les guides spécialisés (41% des touristes étrangers) ou les sites d'avis de voyageurs (20% des touristes étrangers).

Internet est donc bien ancré dans les habitudes des touristes. Cela se traduit maintenant par une forte progression de son utilisation pour la réservation. Ce sont désormais près de 3 touristes sur 4 qui pratiquent la réservation par Internet (contre 60% en 2010). Cette tendance est encore plus marquée pour les étrangers (85% d'entre eux ont recours à Internet contre 68% des Français).



Le site doit bénéficier d'une traduction en version anglaise et en version chinoise.



### Locales :

Distribution publicité aux sorties d'autoroutes, exemples : A10 Amboise, etc.

Panneaux indicateurs. Établir des partenariats avec des agences de voyages réceptives (au message que cherche **La Mézerie** à transmettre). Horizon, journal agricole, annonce légale.

Nombre d'O.T.S.I., Office de Tourisme Syndicat d'Initiative - essentiel afin d'évaluer le nombre de prospects nécessaires pour la promotion et le développement de **La Mézerie** :

Cher	19
Eure-et-Loir	12
Indre	19
Indre-et-Loire	19
Loir-et-Cher	24
Loiret	27
<b>Région Centre</b>	<b>120</b>

Information aux entreprises locales et régionales (listing I.N.S.E.E., site internet CCI : <http://www.loir-et-cher.cci.fr/>)

Divers...

## Nationales :

Inscription au guide du Routard 20,00 €

Office du Tourisme 107,00 €

Gites de France 2 243,00 €

Information auprès du Lion's Club (National et International), du Rotary (idem), etc.

Adhésion Association Nationale reconnue d'intérêt publique, Maisons Paysannes de France.

Promotion auprès d'entreprises à incentives, séminaires, réunions de travail des équipes managériales ou management ou commerciales, ou administratives, etc. (exemple de ciblage : l'industrie pharmaceutique, etc.).

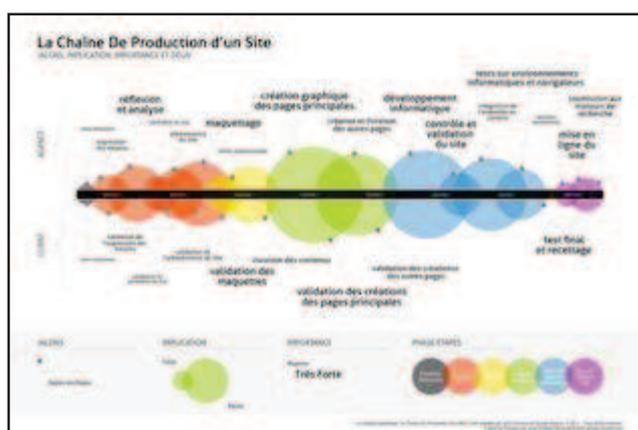
Salons : septembre TOP RÉSA, salon des professionnels du Tourisme, à Deauville

Fédération du cyclisme, etc.

Divers...

## Internationales :

La conception d'un site internet



Informations sur autres sites avec des liens (en évitant la *cannibalisation*) sur différents site (exemple : [www.renaissance-amboise.com](http://www.renaissance-amboise.com), etc.).

Tours *opérateurs*.

Agence voyage en direct avec commissions 8 à 10 % du prix de la location (identification et segmentation : Chine, Allemagne, Suisse, Royaume Uni, Belgique, Pays-Bas, etc.)

Autres :

Brochure en trois volets, avec 1ère de couv photo de **La Mézerie**, à l'intérieur... + carte postale + cartes de visite, etc.

Mailing, publipostage 0,29 € /lettre ciblé sur les entreprises nationales et les agences étrangères de tourisme, particulièrement la cible cœur.

Divers...

#### - 4.8 Les autres éléments commerciaux

Centre de VTT (Fédération du cyclisme), forêt chevaux randonnées et canoë, ferme ...  
 Un service de lavage de véhicule sera effectué lorsque le client repartira (voir partenariat).  
 Possibilité de location de véhicule haut de gamme.

Un panneau sur le site avec la mention suivante :

*La direction de **La Mézerie** est heureuse de vous accueillir à **La Mézerie**. Ce lieu est avant tout un centre d'accueil et d'hébergement, un centre de détente, de repos, de culture et de joie familiale ou entrepreneuriale. La direction demande aux personnes séjournant à **La Mézerie** comme aux visiteurs de respecter le cadre, l'environnement et la nature pour le bien de chacun et de tous. Les voitures doivent être impérativement mises au parking. Toute personne ne respectant pas les consignes de cet avis sera éconduite hors de **La Mézerie**.*

Divers...

## 5 Les moyens de productions

*Nota bene*

Les mentions en **rouge** sont les débits

Les mentions en **vert** sont les crédits

#### - 5.1 Les moyens humains

Les salariés (comme explicitement exprimé au paragraphe 1.1) :

1 salarié plein temps (le porteur de projet - création d'emploi - Voir salaire estimé plus en avant)

Puis 1 salarié à temps partiel (24 heures/semaine soit 96 heures) = **948,48 euros** mensuel + charges

Smic brut et net 2018 : les montants du salaire minimum

Du 01/01 au 31/12/2017	SMIC brut (environ*)	SMIC NET (environ*)
Smic horaire	9,88 euros	7,67 euros
Smic mensuel 35H (151,67 H) après déduction de la CSG et CRDS	1.498,00	1.163,00

Rappel des répartition des tâches : Le porteur de projet, Fabien Thingault, manager du projet, du personnel et décideur, accueil des visiteurs, responsabilité de l'établissement, renseigne et informe les clients, a sous son autorité le personnel de ménage, de service (blanchisserie, lingerie, ...), défini les budgets, les installations et les réalisations, fait découvrir les richesses touristiques de la Région, ...). 1<sup>er</sup> salarié temps partiel, femme, toutes mains, responsable de la réfection des lits des gîtes, de la propreté des locaux, ...

### Les Interlocuteurs :

se référer au chapitre 6, le plan financier.

### Autres points importants :

Le code APE (NAF, Nomenclature d'activités) est 55.2 E, à la dénomination "autre hébergement touristique". Cette classe comprend notamment, les maisons familiales, centres et villages de vacances mettant éventuellement à la disposition des touristes, des services de restauration, de loisirs ou de sports et des installations sanitaires, les centres de vacances pour enfants et adolescents, les chambres d'hôtes, **gîtes à la ferme, gîtes ruraux**, appartements de vacances (information du document, Tourisme social et familiale, n° 3151, ISN 0767-4538, ISBN 2-11-074901-6, Direction des Journaux Officiels 26 Rue Desaix 75 727 Paris cedex 15, renseignements 01-40-58-79-79, e.mail info@journal.officiel.gouv.fr, télécopie 01-45-79-17-84.

L'exercice de **La Mézerie** est un exercice à caractère régulier soit 12 mois d'activité.

Ne pas omettre d'établir un DUE (Déclaration Unique d'Embauche) et de l'adresser à l'URSSAF (par courrier ou voie électronique).

Les documents des conventions collectives nationales des salariés de l'Entreprise **La Mézerie** sont en pièces jointes au chapitre 7, Annexe 7.5 (documents établis par la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi, DDTEFP, Service des Renseignements, e.mail dd-41.renseignements@travail.gouv.fr).

### *Nota bene*

La rémunération du responsable du projet et gérant de la structure est définie par un procès verbal de l'assemblée générale. La rémunération durant l'année 0, soit l'année de l'établissement de "toute" la structure de **La Mézerie** avant son fonctionnement est de :

- An 0 ..... **18 600 euros net** (1 550 euros mensuel) + charges

Puis

- An 1 ..... 18 600 euros net
- An 2 ..... 19 800 euros net (1 650 euros mensuel)
- An 3 ..... 22 200 euros net (1 850 euros mensuel)
- An 4 ..... 22 200 euros net
- An 5 ..... 22 200 euros net

La rémunération du responsable du projet et gérant de la structure peut être réévaluée au prorata des résultats de **La Mézerie** par l'AG.

Les dépenses EDF s'estimeraient à **250 euros** mensuel en évaluant que en période "pleine" de clients, l'époque propice est celle du printemps et de l'été nécessitant moins de consommation d'électricité (chauffage, hormis douches...).

Les dépenses de la SAUR seraient estimées à la hauteur de **75 euros** mensuel.

## - 5.2 Les moyens en immeubles et terrains

"Le corps de ferme" dit **La Mézerie** n'est pas estimé financièrement à l'heure actuelle.

La mensualité actuelle de remboursement est de 390 euros par prêt à la consommation, jusqu'à janvier 2032.

Une maquette de **La Mézerie**, les descriptions et les désignations des activités des bâtiments sont proposées en remarques au paragraphe 5.6.

## - 5.3 Les moyens en matériel d'exploitation

Pour le chiffré se référer au chapitre 6, le plan financier.

Les travaux de restauration, l'éclairage extérieur, le parking, le mobilier des gîtes et de la salle de restauration commune (pour inciter les échanges et les rencontres), la vaisselle, le logiciel de comptabilité (et le matériel de gestion : ordinateur, scanner, imprimante, téléphone, etc.), la brochure promotionnelle et autres supports publicitaires (ex : panneaux indicateurs), le site internet, le matériel d'entretien extérieur et intérieur, la voiture, le parc et les animaux...

Par Gite, hors création/restauration les dépenses pour le mobilier (literies, armoires, etc.) et la vaisselle.

<http://fr.calameo.com/read/004938223775ef90cdb72?view=book>

<https://www.e-gerance.fr/data/uploads/2017/02/modele-inventaire-location-meuble.pdf>

Annexe pour l'établissement du matériel et des coûts PDF suivant : modele-inventaire-location-meuble



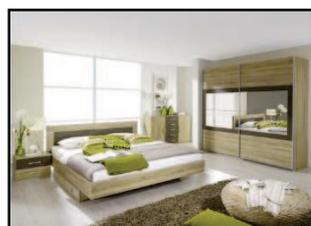
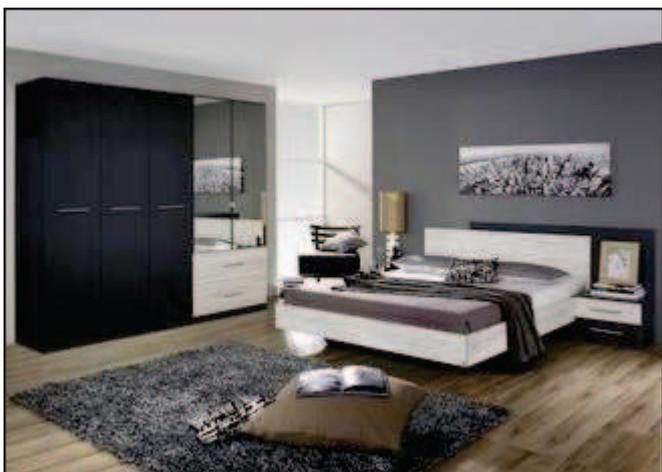


↓ Liste des dénominations du mobilier et de la vaisselle

Chaises (séjour) Chaises (chambres) Chaises (cuisine) Chaises (autres) Tabourets Fauteuils Canapés Tables (séjour) Tables (chambres) Tables (cuisine) Tables de nuit Tables (autres) Bureaux Commodes Armoires Buffets Lits simples Lits doubles Placards Lustres / plafonniers Lampes / appliques	Réfrigérateur Congélateur Four Cuisinière Four micro-ondes Grille-pain Bouilloire Cafetière Lave-vaisselle Lave-linge Sèche-linge Vidéoprojecteur Télévision Lecteur DVD Chaîne Hi-fi Fer à repasser Aspirateur	Grandes assiettes Assiettes à dessert Assiettes creuses Autres assiettes Fourchettes Petites cuillères Grandes cuillères Couteaux de table Couteaux de cuisine Couteaux à pain Verres à pied Autres verres Bols Tasses Soucoupes Couverts de service Tire-bouchon Décapsuleur Carafes Planches à découper Plats Saladiers Passoires Poêles Casseroles Egouttoir Ouvre-boîtes Balais / balayettes Pelles Seaux Torchons	Matelas Traversins Taies de traversin Oreillers Taies d'oreiller Draps du dessous Draps Couettes Housses de couette Couvertures Alaises Couvre-lits Peignoirs de bain Serviettes de bain Serviettes de toilette Gants de toilette Nappes Serviettes de table Coussins
--	---	--	---

Exemples de présentation :

Chambres



## Cuisine



...

Dénomination du GITE	Coût Mobilier	Coût Vaisselle	Total
GITE 1- <b>T3</b> - CHEVERNY - 58 m2			
GITE 2 - <b>T4</b> - CHAMBORD - 80 m2			
GITE 3 - <b>T2</b> - BLOIS - 35 m2			
GITE 4 - <b>T4</b> - CHENONCEAUX - 115 m2			

Les documents "divers devis" sont au chapitre 7, annexe 7.5

Prévisions :

- l'investissement pour la restauration/création des bâtiments des gîtes est estimé à 1 000 euros/m2 soit : 289 000 euros.
- le coût de l'ameublement est estimé à 10 % de l'investissement global (subventions ou subvention et prêts) soit : **28 900 euros**

#### - 5.4 Les moyens en éléments incorporels

La société **La Mézerie** ne nécessite aucune intervention de brevets ou de licences qui obligerait une définition chiffrée quant à leur acquisition.

Le dépôt du nom **La Mézerie** devra être réalisé auprès de l'I.N.P.I. par voie électronique : **200 euros**.

#### - 5.5 Les fournisseurs et les sous-traitants

Les fournisseurs :

- Location linge (service coût), en attente de devis

### Les sous-traitants :

- la restauration est en dépôt-vente. Nécessité de définir les produits du "magasin", ainsi que des **Partenaires La Mézerie** et les marges dégagées. (repas thématiques...)

#### - 5.6 Remarques personnelles

Les bâtiments ont des noms, sont décrits, ....

### 6 Le dossier financier

#### Les interlocuteurs :

- l'expert comptable - Commissaire aux comptes, contact Monsieur Olivier Mortier, oliviermortier2@yahoo.fr - 06 35 28 27 81



#### Olivier MORTIER ASSOCIÉ

Olivier a ouvert le bureau de Marseille en janvier 2016 en tant qu'Associé, fort d'une expérience de 18 ans acquise chez Grant Thornton où il occupait en qualité de Directeur Associé Conseil **EMBAUCIER** PACA et chez EY Paris et Lyon.

Conseil auprès de groupes Corporate, de FONDS de Private Equity et de PME-PMI, il possède une expertise solide dans différents secteurs tels que l'ingénierie, l'industrie, la défense et l'immobilier et apporte des solutions aux transactions complexes et transfrontalières.

Olivier est diplômé d'EUROMED Marseille, Expert-Comptable et Comptable aux **COMPTES**.

- l'architecte, contact Monsieur Luc Lefebvre, luc@lefebvre-architecte.com



- la société bancaire : Crédit Coopératif N.E.F. - Nouvelle Économie Fraternelle,



- l'assureur, le spécialiste pour l'éclairage, le vendeur de véhicule, le menuisier, le service de lavage de voiture des clients, le vendeur de meuble (mobilier), le contrat d'entretien (comptabilité, juridique, informatique, paye), le conseil juridique, le notaire, les travaux...

\* les travaux sont répartis en plusieurs corps de métiers et regroupés. Ils sont :

- plombier (sanitaire, salle de bain, etc.)
- chauffagiste (optimisation par panneaux solaires ?)
- frigoriste / climatiseur
- électricien
- plaquiste
- maçon
- menuisier
- charpentier-couvreur
- carreleur
- huisseries extérieures
- peintre

*Nota bene*

Rappel des documents de synthèse :

Journaux : Ventes, Achats, Banques, Caisse (journal des opérations diverses, TVA, paye, stock, ...), balance informatique.

Grand livre : Général et Auxiliaire (clients, fournisseurs, ...).

Les différents devis chapitre 7, annexe 7.6

#### - **6.1 Le plan de financement initial (TTC)**

Détails pages suivantes : prévisionnel

Le coût au m2 de restauration/création est de 1 000 euros par m2 soit un investissement "immeuble" de **289 000 euros**.

Le coût du mobilier intérieur est estimé à 28 900 euros

#### - **6.2 Le besoin EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)**

Détails pages suivantes : prévisionnel

Il est effectué par différence pour équilibrer le plan de financement entre les ressources et les besoins,

*Nota bene*

Il y a 4 gîtes répartis ainsi et dont les estimations de la politique de prix serait :

#### AN 1

- ✓ **Gîte I Cheverny T3 (58 m2) : 75 euros la nuitée X 171 jours = 12 825 €**
- ✓ **Gîte II Chambord T4 (80 m2) : 95 euros la nuitée X 171 jours = 16 245 €**
- ✓ **Gîte III Blois T2 - Studio (35,14 m2) : 55 euros la nuitée X 171 jours = 9 405 €**
- ✓ **Gîte IV Chenonceau T4 ( 115 m2 : bas 68,68 m2 haut 46,32 m2) : 95 euros la nuitée X 171 jours = 16 245 €**

A minima : **TOTAL** Ressources hors activités supplémentaires = **54 720 €**

171 Jours = 20 semaines en moyenne soit +2 que la moyenne marché (le +2 correspond à un travail de prospection offrant une valeur ajoutée à la structure **La Mézerie**. Plus un axe sur le tourisme d'affaires ou les réunions (incentive, assemblées générales, séminaires, etc...) permettant d'optimiser le taux de remplissage.

#### AN 2

- ✓ **Gîte I Cheverny T3 (58 m2) : 75 euros la nuitée X 185 jours = 13 875 €**
- ✓ **Gîte II Chambord T4 (80 m2) : 95 euros la nuitée X 185 jours = 17 575 €**
- ✓ **Gîte III Blois T2- Sudio (35,14 m2) : 55 euros la nuitée X 185 jours = 10 175 €**
- ✓ **Gîte IV Chenonceau T4 ( 115 m2 : bas 68,68 m2 haut 46,32 m2) : 95 euros la nuitée X 185 jours = 17 575 €**

A minima : **TOTAL** Ressources hors activités supplémentaires = **59 200 €**

#### AN 3 + 5 %

- ✓ **Gîte I Cheverny T3 (58 m2) : 75 euros la nuitée X 185 jours = 13 875 €**
- ✓ **Gîte II Chambord T4 (80 m2) : 95 euros la nuitée X 185 jours = 17 575 €**
- ✓ **Gîte III Blois T2- Sudio (35,14 m2) : 55 euros la nuitée X 185 jours = 10 175 €**
- ✓ **Gîte IV Chenonceau T4 ( 115 m2 : bas 68,68 m2 haut 46,32 m2) : 95 euros la nuitée X 185 jours = 17 575 €**

A minima : **TOTAL** Ressources hors activités supplémentaires = **59 200 € x 5 % soit 62 160 €**

Variante de 5 % à reconduire, évaluer selon retour d'expérience ou/et marché ou/et investissement marché ou/et changement de tarification...

#### AN n objectif 32 semaines - 224 jours (chapitre 2.2)

- ✓ **Gîte I Cheverny T3 (58 m2) : 75 euros la nuitée X 224 jours = 16 800 €**
- ✓ **Gîte II Chambord T4 (80 m2) : 95 euros la nuitée X 224 jours = 21 280 €**
- ✓ **Gîte III Blois T2- Sudio (35,14 m2) : 55 euros la nuitée X 224 jours = 12 320 €**
- ✓ **Gîte IV Chenonceau T4 ( 115 m2 : bas 68,68 m2 haut 46,32 m2) : 95 euros la nuitée X 224 jours = 21 280 €**

A minima : **TOTAL** Ressources hors activités supplémentaires = **71 680 €**

**A cela rajouter des ressources pour des activités supplémentaires qui seront définies ultérieurement mais exprimées au chapitre 2.2, 10 000 euros.**

#### - **6.3 Les comptes de résultats prévisionnels (HT)**

Détails pages suivantes : prévisionnel



## Plan de Financement

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	<b>Cash flows prévisionnels Prévisionnels</b>														
2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
3	RCAI		(15 664)	(10 032)	(10 939)	(2 642)	(2 340)	(2 033)	(2 388)	(2 769)	(3 145)	(3 647)			
4	IS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
5	BFR		375	375	375	375	375	375	375	375	375	375			
6	<b>Cash flows des opérations</b>		<b>(15 179)</b>	<b>(9 657)</b>	<b>(10 564)</b>	<b>(2 267)</b>	<b>(1 965)</b>	<b>(1 658)</b>	<b>(2 013)</b>	<b>(2 384)</b>	<b>(2 770)</b>	<b>(3 172)</b>			
7	Renovation		(289 000)												
8	Mobilier		(30 000)												
9	Neutralisation amortissement		31 900	31 900	31 900	31 900	31 900	31 900	31 900	31 900	31 900	31 900			
10	<b>Cash flows des investissements</b>		<b>(287 100)</b>	<b>31 900</b>											
11	Financement emprunt		319 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
12	Remboursement de Capital		(19 103)	(19 397)	(19 690)	(19 987)	(20 289)	(20 595)	(20 906)	(21 222)	(21 543)	(21 868)			
13	Apport en compte courant		1 000												
14	<b>Cash flows de financement</b>		<b>300 892</b>	<b>(19 397)</b>	<b>(19 690)</b>	<b>(19 987)</b>	<b>(20 289)</b>	<b>(20 595)</b>	<b>(20 906)</b>	<b>(21 222)</b>	<b>(21 543)</b>	<b>(21 868)</b>			
15															
16	<b>Flux de cash</b>		<b>(1 387)</b>	<b>2 846</b>	<b>1 646</b>	<b>9 646</b>	<b>9 646</b>	<b>9 646</b>	<b>8 980</b>	<b>8 294</b>	<b>7 588</b>	<b>6 860</b>			
17															
18	Trésorerie ouverture		-	(1 387)	1 459	3 106	12 752	22 398	32 044	41 025	49 319	56 907			
19	Trésorerie de clôture		(1 387)	1 459	3 106	12 752	22 398	32 044	41 025	49 319	56 907	63 767			
20															
21															
22	Frais de notaire		11%												
23	Valeur d'acquisition		55000												
24	Taux de financement ban		100%												
25	Taux d'is		0,3333												
26															
27															

Paiement des fournisseurs  
Paiement des clients

TVA

## Tableau d'Amort Gite

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
2	<b>Indiquez les caractéristiques de votre prêt :</b>														
3	Montant du prêt: 319 000,00														
4	Taux d'intérêt annuel: 1,50 %														
5	Durée du prêt en années: 15														
6	Nombre de versements par an: 12														
7	Date de début de l'emprunt: 01/01/19														
8	Versements supplémentaires facultatifs: 0,00														
9															
10	<b>Mode d'emploi</b>														
11	1. Commencez par indiquer les caractéristiques principales de votre prêt (montant, taux, durée, nombre de versements annuels et date de début)														
12	2. Ajoutez les éventuels versements supplémentaires facultatifs (Si réguliers: indiquez les dans les caractéristiques. Si ponctuels: indiquez les directement dans le tableau à la date du versement)														
13	3. La synthèse de vos éléments ainsi que votre tableau d'amortissement sont calculés automatiquement.														
14															
15	<b>Mensualité n°</b>	<b>Date du versement</b>	<b>Solde initial</b>	<b>Mensualité</b>	<b>supplémentaire</b>	<b>Versement total</b>	<b>Capital remboursé</b>	<b>Intérêts</b>	<b>Reste à rembourser</b>						
17	1	01/02/19	319 000,00	1 980,17	0,00	1 980,17	1 981,42	338,75	317 418,58						
18	2	01/03/19	317 418,58	1 980,17	0,00	1 980,17	1 983,40	336,77	315 835,18						
19	3	01/04/19	315 835,18	1 980,17	0,00	1 980,17	1 985,38	334,79	314 249,81						
20	4	01/05/19	314 249,81	1 980,17	0,00	1 980,17	1 987,36	332,81	312 662,45						
21	5	01/06/19	312 662,45	1 980,17	0,00	1 980,17	1 989,34	330,83	311 073,11						
22	6	01/07/19	311 073,11	1 980,17	0,00	1 980,17	1 991,32	328,84	309 481,78						
23	7	01/08/19	309 481,78	1 980,17	0,00	1 980,17	1 993,32	326,85	307 888,46						
24	8	01/09/19	307 888,46	1 980,17	0,00	1 980,17	1 995,31	324,86	306 293,15						
25	9	01/10/19	306 293,15	1 980,17	0,00	1 980,17	1 997,30	322,87	304 695,85						
26	10	01/11/19	304 695,85	1 980,17	0,00	1 980,17	1 999,30	320,87	303 096,55						
27	11	01/12/19	303 096,55	1 980,17	0,00	1 980,17	1 001,30	318,87	301 495,25						
28	12	01/01/20	301 495,25	1 980,17	0,00	1 980,17	1 003,30	316,87	299 891,94						
29	13	01/02/20	299 891,94	1 980,17	0,00	1 980,17	1 005,31	314,86	298 286,64						
30	14	01/03/20	298 286,64	1 980,17	0,00	1 980,17	1 007,31	312,86	296 679,33						
31	15	01/04/20	296 679,33	1 980,17	0,00	1 980,17	1 009,32	310,85	295 070,01						
32	16	01/05/20	295 070,01	1 980,17	0,00	1 980,17	1 011,33	308,84	293 458,67						
33	17	01/06/20	293 458,67	1 980,17	0,00	1 980,17	1 013,35	306,82	291 845,33						
34	18	01/07/20	291 845,33	1 980,17	0,00	1 980,17	1 015,36	304,81	290 229,96						
35	19	01/08/20	290 229,96	1 980,17	0,00	1 980,17	1 017,38	302,79	288 612,58						
36	20	01/09/20	288 612,58	1 980,17	0,00	1 980,17	1 019,40	300,77	286 993,19						
37	21	01/10/20	286 993,18	1 980,17	0,00	1 980,17	1 021,43	298,74	285 371,75						
38	22	01/11/20	285 371,75	1 980,17	0,00	1 980,17	1 023,46	296,71	283 748,29						
39	23	01/12/20	283 748,29	1 980,17	0,00	1 980,17	1 025,48	294,69	282 122,81						
40	24	01/01/21	282 122,81	1 980,17	0,00	1 980,17	1 027,52	292,65	280 495,29						
41	25	01/02/21	280 495,29	1 980,17	0,00	1 980,17	1 029,55	290,62	278 865,74						

L25		fx								
A	B	C	D	E	F	G	H	I		
42	26	01/03/21	278 885,74	1980,17	0,00	1980,17	1631,59	349,58	277 234,15	
43	27	01/04/21	277 234,15	1980,17	0,00	1980,17	1633,83	346,54	275 600,52	
44	28	01/05/21	275 600,52	1980,17	0,00	1980,17	1635,87	344,50	273 964,85	
45	29	01/06/21	273 964,85	1980,17	0,00	1980,17	1637,71	342,46	272 327,14	
46	30	01/07/21	272 327,14	1980,17	0,00	1980,17	1639,76	340,41	270 687,38	
47	31	01/08/21	270 687,38	1980,17	0,00	1980,17	1641,81	338,36	269 045,57	
48	32	01/09/21	269 045,57	1980,17	0,00	1980,17	1643,86	336,31	267 401,70	
49	33	01/10/21	267 401,70	1980,17	0,00	1980,17	1645,92	334,25	265 755,79	
50	34	01/11/21	265 755,79	1980,17	0,00	1980,17	1647,98	332,19	264 107,81	
51	35	01/12/21	264 107,81	1980,17	0,00	1980,17	1650,04	330,13	262 457,77	
52	36	01/01/22	262 457,77	1980,17	0,00	1980,17	1652,10	328,07	260 805,68	
53	37	01/02/22	260 805,68	1980,17	0,00	1980,17	1654,16	326,01	259 151,51	
54	38	01/03/22	259 151,51	1980,17	0,00	1980,17	1656,23	323,94	257 495,28	
55	39	01/04/22	257 495,28	1980,17	0,00	1980,17	1658,30	321,87	255 836,98	
56	40	01/05/22	255 836,98	1980,17	0,00	1980,17	1660,37	319,80	254 176,61	
57	41	01/06/22	254 176,61	1980,17	0,00	1980,17	1662,45	317,72	252 514,16	
58	42	01/07/22	252 514,16	1980,17	0,00	1980,17	1664,53	315,64	250 849,63	
59	43	01/08/22	250 849,63	1980,17	0,00	1980,17	1666,61	313,56	249 183,02	
60	44	01/09/22	249 183,02	1980,17	0,00	1980,17	1668,69	311,48	247 514,33	
61	45	01/10/22	247 514,33	1980,17	0,00	1980,17	1670,78	309,39	245 843,55	
62	46	01/11/22	245 843,55	1980,17	0,00	1980,17	1672,87	307,30	244 170,68	
63	47	01/12/22	244 170,68	1980,17	0,00	1980,17	1674,96	305,21	242 495,73	
64	48	01/01/23	242 495,73	1980,17	0,00	1980,17	1677,05	303,12	240 818,68	
65	49	01/02/23	240 818,68	1980,17	0,00	1980,17	1679,15	301,02	239 139,53	
66	50	01/03/23	239 139,53	1980,17	0,00	1980,17	1681,25	298,92	237 458,29	
67	51	01/04/23	237 458,29	1980,17	0,00	1980,17	1683,35	296,82	235 774,94	
68	52	01/05/23	235 774,94	1980,17	0,00	1980,17	1685,45	294,72	234 089,49	
69	53	01/06/23	234 089,49	1980,17	0,00	1980,17	1687,56	292,61	232 401,93	
70	54	01/07/23	232 401,93	1980,17	0,00	1980,17	1689,67	290,50	230 712,26	
71	55	01/08/23	230 712,26	1980,17	0,00	1980,17	1691,78	288,39	229 020,48	
72	56	01/09/23	229 020,48	1980,17	0,00	1980,17	1693,89	286,28	227 326,59	
73	57	01/10/23	227 326,59	1980,17	0,00	1980,17	1696,01	284,16	225 630,59	
74	58	01/11/23	225 630,58	1980,17	0,00	1980,17	1698,13	282,04	223 932,44	
75	59	01/12/23	223 932,44	1980,17	0,00	1980,17	1700,25	279,92	222 232,19	
76	60	01/01/24	222 232,18	1980,17	0,00	1980,17	1702,38	277,79	220 529,81	
77	61	01/02/24	220 529,81	1980,17	0,00	1980,17	1704,51	275,66	218 825,30	
78	62	01/03/24	218 825,30	1980,17	0,00	1980,17	1706,64	273,53	217 118,60	
79	63	01/04/24	217 118,66	1980,17	0,00	1980,17	1708,77	271,40	215 409,89	
80	64	01/05/24	215 409,89	1980,17	0,00	1980,17	1710,91	269,26	213 698,98	
81	65	01/06/24	213 698,98	1980,17	0,00	1980,17	1713,05	267,12	211 985,94	
82	66	01/07/24	211 985,94	1980,17	0,00	1980,17	1715,19	264,98	210 270,75	
83	67	01/08/24	210 270,75	1980,17	0,00	1980,17	1717,33	262,84	208 553,42	
84	68	01/09/24	208 553,42	1980,17	0,00	1980,17	1719,46	260,69	206 833,94	

L25		fx								
A	B	C	D	E	F	G	H	I		
84	68	01/09/24	208 553,42	1980,17	0,00	1980,17	1719,48	260,69	206 833,94	
85	69	01/10/24	206 833,94	1980,17	0,00	1980,17	1721,63	258,54	205 112,31	
86	70	01/11/24	205 112,31	1980,17	0,00	1980,17	1723,78	256,39	203 388,53	
87	71	01/12/24	203 388,53	1980,17	0,00	1980,17	1725,93	254,24	201 662,60	
88	72	01/01/25	201 662,60	1980,17	0,00	1980,17	1728,09	252,08	199 934,50	
89	73	01/02/25	199 934,50	1980,17	0,00	1980,17	1730,25	249,92	198 204,25	
90	74	01/03/25	198 204,25	1980,17	0,00	1980,17	1732,41	247,76	196 471,84	
91	75	01/04/25	196 471,84	1980,17	0,00	1980,17	1734,58	245,59	194 737,26	
92	76	01/05/25	194 737,26	1980,17	0,00	1980,17	1736,75	243,42	193 000,51	
93	77	01/06/25	193 000,51	1980,17	0,00	1980,17	1738,92	241,25	191 261,59	
94	78	01/07/25	191 261,59	1980,17	0,00	1980,17	1741,09	239,09	189 520,50	
95	79	01/08/25	189 520,50	1980,17	0,00	1980,17	1743,27	236,90	187 777,23	
96	80	01/09/25	187 777,23	1980,17	0,00	1980,17	1745,45	234,72	186 031,78	
97	81	01/10/25	186 031,78	1980,17	0,00	1980,17	1747,63	232,54	184 284,15	
98	82	01/11/25	184 284,15	1980,17	0,00	1980,17	1749,82	230,36	182 534,33	
99	83	01/12/25	182 534,33	1980,17	0,00	1980,17	1752,01	228,17	180 782,33	
100	84	01/01/26	180 782,33	1980,17	0,00	1980,17	1754,19	225,98	179 028,14	
101	85	01/02/26	179 028,14	1980,17	0,00	1980,17	1756,39	223,79	177 271,75	
102	86	01/03/26	177 271,75	1980,17	0,00	1980,17	1758,58	221,59	175 513,17	
103	87	01/04/26	175 513,17	1980,17	0,00	1980,17	1760,78	219,39	173 752,39	
104	88	01/05/26	173 752,39	1980,17	0,00	1980,17	1762,98	217,19	171 989,41	
105	89	01/06/26	171 989,41	1980,17	0,00	1980,17	1765,18	214,99	170 224,23	
106	90	01/07/26	170 224,23	1980,17	0,00	1980,17	1767,39	212,78	168 456,84	
107	91	01/08/26	168 456,84	1980,17	0,00	1980,17	1769,60	210,57	166 687,24	
108	92	01/09/26	166 687,24	1980,17	0,00	1980,17	1771,81	208,36	164 915,43	
109	93	01/10/26	164 915,43	1980,17	0,00	1980,17	1774,03	206,14	163 141,40	
110	94	01/11/26	163 141,40	1980,17	0,00	1980,17	1776,24	203,93	161 365,16	
111	95	01/12/26	161 365,16	1980,17	0,00	1980,17	1778,46	201,71	159 586,70	
112	96	01/01/27	159 586,70	1980,17	0,00	1980,17	1780,69	199,48	157 806,01	
113	97	01/02/27	157 806,01	1980,17	0,00	1980,17	1782,91	197,26	156 023,10	
114	98	01/03/27	156 023,10	1980,17	0,00	1980,17	1785,14	195,03	154 237,95	
115	99	01/04/27	154 237,95	1980,17	0,00	1980,17	1787,37	192,80	152 450,58	
116	100	01/05/27	152 450,59	1980,17	0,00	1980,17	1789,61	190,56	150 660,90	
117	101	01/06/27	150 660,98	1980,17	0,00	1980,17	1791,84	188,33	148 869,13	
118	102	01/07/27	148 869,13	1980,17	0,00	1980,17	1794,08	186,09	147 075,05	
119	103	01/08/27	147 075,05	1980,17	0,00	1980,17	1796,33	183,84	145 278,72	
120	104	01/09/27	145 278,72	1980,17	0,00	1980,17	1798,57	181,60	143 480,15	
121	105	01/10/27	143 480,15	1980,17	0,00	1980,17	1800,82	179,35	141 679,33	
122	106	01/11/27	141 679,33	1980,17	0,00	1980,17	1803,07	177,10	139 876,26	
123	107	01/12/27	139 876,26	1980,17	0,00	1980,17	1805,32	174,85	138 070,93	
124	108	01/01/28	138 070,93	1980,17	0,00	1980,17	1807,58	172,59	136 263,35	
125	109	01/02/28	136 263,35	1980,17	0,00	1980,17	1809,84	170,33	134 453,51	
126	110	01/03/28	134 453,51	1980,17	0,00	1980,17	1812,10	168,07	132 641,44	

L25									
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
126	110	01/03/28	134 453,51	1 980,17	0,00	1 980,17	1 812,10	168,07	132 641,41
127	111	01/04/28	132 641,41	1 980,17	0,00	1 980,17	1 814,37	168,80	130 827,04
128	112	01/05/28	130 827,04	1 980,17	0,00	1 980,17	1 816,64	163,53	129 010,40
129	113	01/06/28	129 010,40	1 980,17	0,00	1 980,17	1 818,91	161,26	127 191,49
130	114	01/07/28	127 191,49	1 980,17	0,00	1 980,17	1 821,18	158,99	125 370,31
131	115	01/08/28	125 370,31	1 980,17	0,00	1 980,17	1 823,45	156,71	123 546,86
132	116	01/09/28	123 546,86	1 980,17	0,00	1 980,17	1 825,74	154,43	121 721,12
133	117	01/10/28	121 721,12	1 980,17	0,00	1 980,17	1 828,02	152,15	119 893,10
134	118	01/11/28	119 893,10	1 980,17	0,00	1 980,17	1 830,30	149,87	118 062,80
135	119	01/12/28	118 062,80	1 980,17	0,00	1 980,17	1 832,59	147,58	116 230,21
136	120	01/01/29	116 230,21	1 980,17	0,00	1 980,17	1 834,88	145,29	114 395,32
137	121	01/02/29	114 395,32	1 980,17	0,00	1 980,17	1 837,16	142,99	112 558,15
138	122	01/03/29	112 558,15	1 980,17	0,00	1 980,17	1 839,47	140,70	110 718,67
139	123	01/04/29	110 718,67	1 980,17	0,00	1 980,17	1 841,77	138,40	108 876,90
140	124	01/05/29	108 876,90	1 980,17	0,00	1 980,17	1 844,07	136,10	107 032,83
141	125	01/06/29	107 032,83	1 980,17	0,00	1 980,17	1 846,38	133,79	105 186,45
142	126	01/07/29	105 186,45	1 980,17	0,00	1 980,17	1 848,68	131,48	103 337,76
143	127	01/08/29	103 337,76	1 980,17	0,00	1 980,17	1 850,99	129,17	101 486,76
144	128	01/09/29	101 486,76	1 980,17	0,00	1 980,17	1 853,31	126,86	99 633,45
145	129	01/10/29	99 633,45	1 980,17	0,00	1 980,17	1 855,63	124,54	97 777,82
146	130	01/11/29	97 777,82	1 980,17	0,00	1 980,17	1 857,95	122,22	95 918,88
147	131	01/12/29	95 918,88	1 980,17	0,00	1 980,17	1 860,27	119,90	94 059,61
148	132	01/01/30	94 059,61	1 980,17	0,00	1 980,17	1 862,60	117,57	92 197,01
149	133	01/02/30	92 197,01	1 980,17	0,00	1 980,17	1 864,92	115,25	90 332,09
150	134	01/03/30	90 332,09	1 980,17	0,00	1 980,17	1 867,25	112,92	88 464,83
151	135	01/04/30	88 464,83	1 980,17	0,00	1 980,17	1 869,59	110,59	86 595,24
152	136	01/05/30	86 595,24	1 980,17	0,00	1 980,17	1 871,93	108,24	84 723,32
153	137	01/06/30	84 723,32	1 980,17	0,00	1 980,17	1 874,27	105,90	82 849,05
154	138	01/07/30	82 849,05	1 980,17	0,00	1 980,17	1 876,61	103,56	80 972,44
155	139	01/08/30	80 972,44	1 980,17	0,00	1 980,17	1 878,95	101,22	79 093,49
156	140	01/09/30	79 093,49	1 980,17	0,00	1 980,17	1 881,30	98,87	77 212,18
157	141	01/10/30	77 212,18	1 980,17	0,00	1 980,17	1 883,66	96,52	75 328,53
158	142	01/11/30	75 328,53	1 980,17	0,00	1 980,17	1 886,01	94,16	73 442,52
159	143	01/12/30	73 442,52	1 980,17	0,00	1 980,17	1 888,37	91,80	71 554,15
160	144	01/01/31	71 554,15	1 980,17	0,00	1 980,17	1 890,73	89,44	69 663,42
161	145	01/02/31	69 663,42	1 980,17	0,00	1 980,17	1 893,09	87,08	67 770,33
162	146	01/03/31	67 770,33	1 980,17	0,00	1 980,17	1 895,45	84,71	65 874,87
163	147	01/04/31	65 874,87	1 980,17	0,00	1 980,17	1 897,83	82,34	63 977,05
164	148	01/05/31	63 977,05	1 980,17	0,00	1 980,17	1 900,20	79,97	62 076,85
165	149	01/06/31	62 076,85	1 980,17	0,00	1 980,17	1 902,57	77,60	60 174,27
166	150	01/07/31	60 174,27	1 980,17	0,00	1 980,17	1 904,95	75,22	58 269,32
167	151	01/08/31	58 269,32	1 980,17	0,00	1 980,17	1 907,33	72,84	56 361,99
168	152	01/09/31	56 361,99	1 980,17	0,00	1 980,17	1 909,73	70,45	54 452,27

L25									
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
168	152	01/09/31	56 361,99	1 980,17	0,00	1 980,17	1 909,72	70,45	54 452,27
169	153	01/10/31	54 452,27	1 980,17	0,00	1 980,17	1 912,10	68,07	52 540,17
170	154	01/11/31	52 540,17	1 980,17	0,00	1 980,17	1 914,50	65,68	50 625,67
171	155	01/12/31	50 625,67	1 980,17	0,00	1 980,17	1 916,89	63,28	48 708,78
172	156	01/01/32	48 708,78	1 980,17	0,00	1 980,17	1 919,28	60,89	46 789,50
173	157	01/02/32	46 789,50	1 980,17	0,00	1 980,17	1 921,68	58,49	44 867,82
174	158	01/03/32	44 867,82	1 980,17	0,00	1 980,17	1 924,09	56,08	42 943,73
175	159	01/04/32	42 943,73	1 980,17	0,00	1 980,17	1 926,49	53,68	41 017,24
176	160	01/05/32	41 017,24	1 980,17	0,00	1 980,17	1 928,90	51,27	39 088,34
177	161	01/06/32	39 088,34	1 980,17	0,00	1 980,17	1 931,31	48,86	37 157,03
178	162	01/07/32	37 157,03	1 980,17	0,00	1 980,17	1 933,72	46,45	35 223,31
179	163	01/08/32	35 223,31	1 980,17	0,00	1 980,17	1 936,14	44,03	33 287,17
180	164	01/09/32	33 287,17	1 980,17	0,00	1 980,17	1 938,56	41,61	31 348,60
181	165	01/10/32	31 348,60	1 980,17	0,00	1 980,17	1 940,98	39,19	29 407,62
182	166	01/11/32	29 407,62	1 980,17	0,00	1 980,17	1 943,41	36,76	27 464,21
183	167	01/12/32	27 464,21	1 980,17	0,00	1 980,17	1 945,84	34,33	25 518,37
184	168	01/01/33	25 518,37	1 980,17	0,00	1 980,17	1 948,27	31,90	23 570,10
185	169	01/02/33	23 570,10	1 980,17	0,00	1 980,17	1 950,71	29,46	21 619,39
186	170	01/03/33	21 619,39	1 980,17	0,00	1 980,17	1 953,15	27,02	19 666,24
187	171	01/04/33	19 666,24	1 980,17	0,00	1 980,17	1 955,59	24,58	17 710,66
188	172	01/05/33	17 710,66	1 980,17	0,00	1 980,17	1 958,03	22,14	15 752,62
189	173	01/06/33	15 752,62	1 980,17	0,00	1 980,17	1 960,48	19,69	13 792,14
190	174	01/07/33	13 792,14	1 980,17	0,00	1 980,17	1 962,93	17,24	11 829,21
191	175	01/08/33	11 829,21	1 980,17	0,00	1 980,17	1 965,38	14,79	9 863,83
192	176	01/09/33	9 863,83	1 980,17	0,00	1 980,17	1 967,84	12,33	7 895,99
193	177	01/10/33	7 895,99	1 980,17	0,00	1 980,17	1 970,30	9,87	5 925,69
194	178	01/11/33	5 925,69	1 980,17	0,00	1 980,17	1 972,75	7,41	3 952,93
195	179	01/12/33	3 952,93	1 980,17	0,00	1 980,17	1 975,23	4,94	1 977,70
196	180	01/01/34	1 977,70	1 980,17	0,00	1 977,70	1 977,70	2,47	0,00
197	181	01/02/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
198	182	01/03/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
199	183	01/04/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
200	184	01/05/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
201	185	01/06/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
202	186	01/07/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
203	187	01/08/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
204	188	01/09/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
205	189	01/10/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
206	190	01/11/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
207	191	01/12/34	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
208	192	01/01/35	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
209	193	01/02/35	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
210	194	01/03/35	0,00	1 980,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00





## Investissement

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1		Financement des travaux													
2			2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028			
3															
4															
5		Nb de m²	289												
6		Coût rénovation au m²	1000												
7		Mobilier & ustensiles cuisines	30000												
8															
9		Total coût d'acquisition	319000												
10															
11															
12		Plan d'amortissement													
13		Durée Amortissement en nb d	10												
14															
15		Amortissements annuels	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900	-31900			
16		Amortissements cumulés	-31900	-63800	-95700	-127600	-159500	-191400	-223300	-255200	-287100	-319000			
17															
18		VNC	287100	255200	223300	191400	159500	127600	95700	63800	31900	0			
19															
20															
21															
22															
23															
24															
25															

## Conclusion

Le projet est viable mais afin d'optimiser au maximum une rentabilité pour "dégager" un excédent pour rétribuer à la fois les salaires et d'autres investissements quels qu'ils soient activités, salariés, etc., il est impératif de toujours analyser les données (BDD) via les informations réceptionnées par le site (*back office* et *front office*) afin d'influencer ce que nous nommons l'*Inbound Marketing* (agir sur les appels entrants).

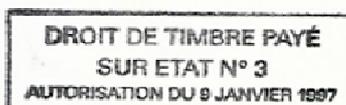
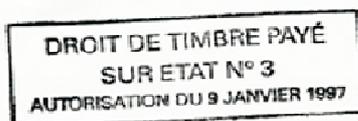
Une vigilance promotionnelle et customisée (après analyse et production de stratégie adaptée) doit être appliquée continuellement.

Les outils mis en place auront cette efficacité.

## 7 Annexe

- 7.1 Documents Administratifs
- 7.2 Aménagement
- 7.3 Documents des Bâtiments et de l'Architecte
- 7.4 Divers
- 7.4 Marché
- 7.5 Photos
- 7.6 Porteur du Projet

## - 7.1 Documents Administratifs



1

## DOCUMENT HYPOTHECAIRE NORMALISE

## PREMIERE PARTIE NORMALISEE

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE VINGT DIX NEUF  
LE TREIZE AVRIL  
A CHITENAY (Loir-et-Cher) en l'Office Notarial,  
Maître Dominique BURON-MOREAU, Notaire à CHITENAY (Loir-et-Cher),  
soussigné,  
A reçu, en la forme authentique, le présent acte de VENTE D'IMMEUBLE  
ACHEVE, à la requête des personnes ci-après dénommées.

## IDENTIFICATION DES PARTIES

## VENDEUR

Mme Marie Claude TINGAULT, câbleuse, demeurant à FOUGERES SUR  
BIEVRE (41) lieudit "Les Prés Blanchards", épouse de M. Jacques Albert René  
Maurice CORBIN.  
Née à FEINGS (41), le 25 JANVIER 1947.

Mariée en premier mariage à la mairie de FEINGS (41), le 19 AOUT 1967.  
Soumise au régime de la communauté d'acquêts régi par les nouveaux articles  
1400 et suivants du Code Civil à défaut de contrat de mariage préalable à son union,  
lequel régime n'a pas été modifié depuis, ainsi déclaré.

Ci-après dénommée "LE VENDEUR".

## ACQUEREUR

M. Fabien TINGAULT, frigoriste, demeurant à FEINGS (41) lieudit "Le Clos  
de la Croix". Célibataire majeur.  
Né à BLOIS (41), le 04 SEPTEMBRE 1973.

Ci-après dénommé "L'ACQUEREUR".

## IDENTIFICATION DES INTERVENANTS A L'ACTE

## CO-INDIVISAIRE

M. Daniel Joseph TINGAULT, boucher, demeurant à FEINGS (41) lieudit "Le  
Clos de la Croix", époux de Mme Marie-Christine Isabelle MONNAIS.  
Né à FEINGS (41), le 07 MAI 1950.

Marié en premier mariage à la mairie de SAINT AIGNAN SUR CHER (41), le  
12 MAI 1973.



DT MG PH  
FT TMC DN

## - 7.2 Aménagement

- Fiche Aménagement d'un Gîte
- Modèle d'Inventaire de Location

## - 7.3 Documents des Bâtiments et de l'Architecte

### OPÉRATION

**RECONSTRUCTION DE GITES  
SARL LA MÉZÉRIE  
7, Route du Moulin Gallet  
41120 FEINGS**

**MAITRE D'OUVRAGE :**  
**SOCIÉTÉ** \_\_\_\_\_  
Monsieur \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
41120 FEINGS

**MAITRE D'OEUVRE :**

*Monsieur Luc LEFEBVRE*

45, Rue des Petits Bonneveaux  
17220 SAINT VIVIEN

AVRIL 2018

### SOMMAIRE

#### **ARTICLE PREMIER. OBJET DU MARCHÉ - DISPOSITIONS GÉNÉRALES**

- 1.1. - Objet du marché - Emplacement des Travaux
- 1.2. - Tranches et Lots
- 1.3. - Travaux intéressant la défense
- 1.4. - Contrôle des Prix de Revient
- 1.5. - Maîtrise d'Oeuvre
- 1.6. - Contrôle Technique
- 1.7. - Redressement ou liquidation judiciaire

#### **ARTICLE 2. PIÈCES CONSTITUTIVES DU MARCHÉ**

#### **ARTICLE 3. PRIX ET MODE D'ÉVALUATION DES OUVRAGES**

##### **VARIATIONS DANS LES PRIX - RÈGLEMENT DES COMPTES**

- 3.1. - Répartition des paiements
- 3.2. - Tranches conditionnelles
- 3.3. - Contenu des prix - Mode d'évaluation des ouvrages et de règlement des comptes  
Travaux en régie
- 3.4. - Variation dans les prix
- 3.5. - Paiement des co-traitants et sous-traitants

#### **ARTICLE 4. DÉLAIS D'EXÉCUTION - PÉNALITÉS ET PRIMES**

- 4.1. - Délais d'exécution des travaux
- 4.2. - Prolongation des délais d'exécution
- 4.3. - Pénalités de retard - Primes pour avance
- 4.4. - Repliement des installations de chantier et remise en état des lieux
- 4.5. — Délais et retenues pour remise des documents fournis après exécution
- 4.6. - Pénalités diverses

#### **ARTICLE 5. CLAUSES DE FINANCEMENT ET DE SURETÉ**

- 5.1. - Retenue de garantie
- 5.2. - Avance forfaitaire
- 5.3. - Avance sur matériels

#### **ARTICLE 6. PROVENANCE, QUALITÉ, CONTRÔLE DES MATÉRIAUX**

- 6.1. - Provenance des matériaux et produits

- 6.2. - Mise à disposition de carrières ou lieux d'emprunt
- 6.3. - Caractéristiques, qualités, vérifications, essais et épreuves des matériaux et produits
- 6.4. - Prise en charge, manutention et conservation par l'entreprise des matériaux et produits fournis par le Maître de l'Ouvrage

#### ARTICLE 7. IMPLANTATION DES OUVRAGES

- 7.1. - Piquetage Général
- 7.2. - Piquetage spécial des ouvrages souterrains ou enterrés

#### ARTICLE 8. PREPARATION, COORDINATION ET EXECUTION DES TRAVAUX

- 8.1. - Période de préparation - Programme d'exécution des travaux
- 8.2. - Plan d'exécution - Notes de calculs - Etudes de détail
- 8.3. - Sécurité et Santé des travailleurs
- 8.4. - Organisation — Sécurité et Hygiène des chantiers
- 8.5. - Sujétions résultant de l'exploitation du domaine public ou privé

#### ARTICLE 9. CONTROLE ET RECEPTION DES TRAVAUX

- 9.1. - Essais et contrôles des ouvrages en cours de travaux
- 9.2. - Réception
- 9.3. - Mise à disposition de certains ouvrages ou parties d'ouvrages
- 9.4. - Délai de garantie
- 9.5. - Garanties particulières
- 9.6. - Assurances

#### ARTICLE 10. DEROGATIONS AUX DOCUMENTS GENERAUX

##### ARTICLE PREMIER. OBJET DU MARCHE - DISPOSITIONS GENERALES

#### 1.1. - OBJET DU MARCHE - EMLACEMENT DES TRAVAUX

Les stipulations du présent Cahier des Clauses Administratives Particulières (C.C.A.P.) concernent l'opération suivante :  
**RECONSTRUCTION DE GITES – LA MÉZÉRIE**

Emplacement des Travaux :

**7, Rouet du Moulin de Gallet  
41120 FEINGS**

La description des ouvrages et leurs spécifications techniques sont indiquées dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières (C.C.T.P.).

A défaut d'indication, dans l'acte d'engagement, du domicile élu par l'entrepreneur à proximité des travaux, les notifications se rapportant au marché seront valablement portées au Foyer Saint Antoine, jusqu'à ce que l'entrepreneur ait fait connaître à la personne responsable du marché l'adresse du domicile qu'il aura élu.

#### 1.2. — TRANCHES ET LOTS

Il n'est pas prévu de décomposition en tranches.

Les travaux sont répartis en **10** Lots désignés ci-après :

Désignation des Lots
LOT N°1 - GROS-ŒUVRE - RESEAUX
LOT N°2 – CHARPENTE BOIS
LOT N°3 - COUVERTURE – ZINGUERIE
LOT N°4 - MENUISERIES EXTERIEURES PVC
LOT N°5 - MENUISERIES INTERIEURES BOIS
LOT N°6 - CLOISONS – DOUBLAGES – ISOLATION - PLAFONDS
LOT N°7 - PLOMBERIE – SANITAIRES
LOT N°8 - ELECTRICITE – CHAUFFAGE - VMC
LOT N°9 - REVETEMENTS DE SOLS - FAIENCE
LOT N°10 - PEINTURE – REVETEMENTS MURAUX

#### 1.3. — TRAVAUX INTERESSANT LA DEFENSE

Sans objet.

#### 1.4. — CONTROLES DES PRIX DE REVIENT

Sans objet.

#### 1.5. - MAITRISE D'OEUVRE

Cette Mission de Maîtrise d'Oeuvre Privée est assurée par Monsieur Luc LEFEBVRE pour les parties « études » et « suivi de chantier ».

Le Maître d'Oeuvre est :

\_\_\_\_\_

Qui est chargé d'une mission de Base comprenant :

PRE, APS, APD, DPC, PCG, DCE, MDT, VISA, DET, AOR, et DOE.

**Bureau de Contrôle et Coordonnateur en matière de sécurité et protection de la santé**

**Bureau VERITAS Construction**

Tél : -----

### **1.7. — REDRESSEMENT OU LIQUIDATION JUDICIAIRE**

Par dérogation à l'article 47.3 du C.C.A.G. Travaux, les dispositions qui suivent sont applicables en cas de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

Le jugement instituant le redressement ou la liquidation judiciaire est notifié immédiatement à la personne publique par le titulaire du marché.

En cas de redressement judiciaire, la personne publique adresse à l'administrateur une mise en demeure lui demandant s'il entend exiger l'exécution du marché.

Cette mise en demeure est adressée au titulaire dans le cas d'une procédure simplifiée sans administrateur si, en application de l'article 141 de la loi du 25 Janvier 1985, le juge-commissaire a expressément autorisé celui-ci à exercer la faculté ouverte à l'article 37 de la loi.

En cas de réponse négative ou en l'absence de réponse dans le délai d'un mois à compter de l'envoi de la mise en demeure, la résiliation du marché est prononcée.

Ce délai d'un mois peut être prolongé ou raccourci si, avant l'expiration du dit délai, le juge-commissaire a accordé à l'administrateur une prolongation, ou lui a imparti un délai plu court.

La résiliation prend effet à la date de la décision de l'administrateur ou du titulaire de renoncer à poursuivre l'exécution du marché, ou à l'expiration du délai d'un mois ci-dessus.

Elle n'ouvre droit, pour le titulaire, à aucune indemnité.

En cas de liquidation judiciaire, la résiliation du marché est prononcée sauf si le jugement autorise expressément le maintien de l'activité de l'entreprise.

Dans cette hypothèse, la personne publique pourra accepter la continuation du marché pendant la période visée à la décision de justice ou résilier le marché sans indemnité pour le titulaire.

### **ARTICLE 2. PIÈCES CONSTITUTIVES DU MARCHÉ**

Les pièces constitutives du marché sont les suivantes :

#### **a) Pièces particulières**

- l'Acte d'Engagement (A.E.)
- le Présent Cahier des Clauses Administratives Particulières (C.C.A.P.) commun à tous les lots
- le Cahier des Clauses Techniques Particulières (C.C.T.P.) assorti des documents ci-après :  
VOIR LISTE ANNEXE AU PRESENT C.C.T.P.

#### **b) Pièces générales**

Les documents applicables étant ceux en vigueur au premier jour du mois d'établissement des prix, tel que ce mois est défini au 3.4.2..

- les Cahiers des Clauses Techniques Générales (C.C.T.G.) applicables aux marchés publics de travaux
- Documents techniques Unifiés (D.T.U.)
- Fascicules du C.P.C. applicables aux marchés de travaux publics relevant des services du Ministère de l'Equipement
- Cahier des Clauses Administratives Générales applicables aux marchés de travaux (C.C.A.G.) approuvé par le décret n°76-87 du 21 Janvier 1976 et l'ensemble des textes qui l'ont modifié.
- Cahier des Clauses Techniques Spéciales des Documents Techniques Unifié (C.C.S. — D.T.U.) énumérés à l'annexe 1 de la circulaire du Ministre de l'Economie, des Finances et de la Privatisation relative aux Cahiers des Clauses Administratives Spéciales des Marchés Publics de Travaux de Bâtiment, compte-tenu des modifications qui leur sont apportées par l'annexe 2 à cette circulaire.

### **ARTICLE 3. PRIX ET MODE D'EVALUATION DES OUVRAGES** **VARIATIONS DANS LES PRIX - REGLEMENT DES COMPTES**

#### **3.1. - REPARTITION DES PAIEMENTS**

L'Acte d'Engagement indique ce qui doit être réglé respectivement à :

- L'entrepreneur titulaire et à ses sous-traitants,
- L'entrepreneur mandataire, ses co-traitants et leur sous-traitants.

#### **3.2. - TRANCHES CONDITIONNELLES**

SANS OBJET.

#### **3.3. - CONTENU DES PRIX - MODE D'EVALUATION DES OUVRAGES ET DE REGLEMENT DES COMPTES – TRAVAUX EN REGIE**

##### **3.3.1. - Les prix du marché sont hors T.V.A. et sont établis :**

- En tenant compte des sujétions d'exécution particulières suivantes :  
EXECUTION SIMULTANEE DE TRAVAUX PAR D'AUTRES CORPS D'ETATS.
- En considérant comme normalement prévisibles les intempéries et autres phénomènes naturels indiqués ci-après tant qu'ils ne dépassent pas les intensités et éventuellement les durées limites suivantes :

Nature du phénomène	Intensité limite	Durée
- VENT	65 KM/H moy	Sur les 24 H
- NEIGE	3 cm	Par 24 H
- PLUIE	5 MM	Entre 7h et 18h
- FROID	- 5°	La nuit précédente
- FROID	- 2°	A 8h00 du matin

Lieu de constatation des intensités des phénomènes naturels :

#### STATION METEO DE LA ROCHELLE

- En tenant compte des sujétions qu'est susceptible d'entraîner l'exécution simultanée des différents lots visés à l'Art. 1.2. ci-dessus,
- En tenant compte des dépenses communes de chantier mentionnées au 3.3.9. ci-après.

#### 3.3.2. – Facilités supplémentaires d'installation de chantier

Sans Objet par rapport à l'article 8.4.1. du C.C.A.P..

#### 3.3.3. – Les ouvrages ou prestations faisant l'objet du marché seront réglés :

Par un prix global et forfaitaire.

#### 3.3.4. – Le règlement des travaux en régie sera effectué en prenant en considération dans les décomptes :

Pour la main-d'œuvre mise à la disposition du Maître d'œuvre par l'entrepreneur :

- Les salaires majorés de 116%
- Les indemnités de panier et de petits déplacements ainsi que les primes de transport majorées de 93%
- Les indemnités de grands déplacements majorées de 7%.

Pour les fournitures, leurs prix d'achat hors-taxe majorés de 12%

Les coefficients majorateurs sont réputés tenir compte des charges accessoires aux salaires, des frais généraux ainsi que des impôts et taxes autres que la T.V.A.

Pour les locations de matériels déjà présents sur le chantier, les sommes résultant des locations journalières en jours ouvrés seront proposées par les entreprises et négociées avec les Maîtres d'œuvres : celles-ci pourront établir leurs prix à partir des méthodes de détermination des charges d'emploi (la méthode analytique de prix établie par le Service des Etudes Techniques des routes et Autoroutes, la méthode 86 de la Fédération Nationale des Travaux Publics, etc...).

#### 3.3.5. – Calcul des Décomptes et des Acomptes

A – Décomptes et acomptes mensuels

Avant la fin de chaque mois, l'entrepreneur remet uniquement au Maître d'œuvre un projet d'état navette mensuel assorti du calcul des quantités prises en compte faisant ressortir les quantités ou pourcentages arrêtés à la fin du mois précédent, des prestations réalisées depuis le début du marché.

Il contient pour les travaux à l'entreprise, une référence à tous les prix du marché provisoires ou définitifs.

B – Décompte final

Suite à la notification de la décision de réception de réception, l'entrepreneur adresse un décompte définitif au Maître d'Ouvrage.

#### 3.3.6. – Prestations comportant un délai important de fabrication ou de stockage en usine

SANS OBJET.

#### 3.3.7. – Approvisionnements

SANS OBJET.

#### 3.3.8. – Répartition des dépenses communes de chantier

Pour l'application de l'article 10.1 du C.C.A.G., les dispositions suivantes seront retenues :

#### A – Dépenses d'équipement de Chantier

Les prix du marché conclu par l'entrepreneur titulaire du lot indiqué dans la première colonne du tableau suivant, comprennent notamment les dépenses dont la nature est indiquée dans la seconde colonne :

LOT	DEFINITION
01	- Etablissement de protections et panneaux de chantiers en conformité avec l'article R 324.1 du code du travail, - Bureau de chantier visé au 8.4.2. du présent C.C.A.P., - Branchements provisoires d'égout, d'eau et d'électricité, - Exécution des voies d'accès et de circulations provisoires aires de chantier et de stockage, - Installations communes de sécurité et d'hygiène, - Installations du téléphone et repliements.
08	- Réseaux provisoires intérieurs d'électricité et d'éclairage, y compris raccordements.
07	- Réseaux provisoires intérieurs d'eau, y compris raccordement.

Chaque entrepreneur supporte les frais de l'exécution des trous, scelllements, bouchages et raccords qui seront nécessaires à l'exécution des prestations faisant l'objet du lot dont il est titulaire.

Les entrepreneurs qui auront négligé de faire connaître, en temps utiles, leurs besoins ou auront fourni des indications erronées, lorsque de ce fait les réservations ne se trouvent pas aux emplacements convenables, supportent la charge des travaux nécessaires qui seront effectués par l'entrepreneur concerné, ainsi que toutes incidences éventuelles sur les prestations des autres corps d'état.

**B – Dépenses de fonctionnement**

Les charges temporaires de voirie et de police incombent au Lot 01.

Pour le nettoyage du chantier :

- Chaque entrepreneur doit laisser le chantier propre et libre de tous déchets pendant et après l'exécution des travaux dont il est chargé,
- Chaque entrepreneur à la charge de l'évacuation de ses propres déblais, gravois de structure et déchets, jusqu'aux lieux de stockage fixés par le Maître d'œuvre sur proposition de l'entrepreneur titulaire du Lot 01,
- Chaque entrepreneur à la charge du nettoyage, de la préparation et de la remise en état des installations qu'il a salies ou détériorées, ainsi que l'évacuation hors du chantier des emballages éventuels,
- L'entrepreneur du Lot 01 à la charge de l'enlèvement des déblais stockés, gravois de structures et déchets, ainsi que de leur transport aux décharges publiques.

En cas de non respect des exigences, le Maître d'œuvre se réserve la possibilité, après simple demande en rendez-vous de chantier non suivie d'effet dans la semaine suivante, de faire intervenir, aux frais des entreprises défaillantes, une entreprise de nettoyage extérieure.

**C – Compte Prorata**

Les dépenses définies ci-après sont portées au débit du compte prorata :

- Nettoyage du bureau de chantier et des installations communes d'hygiène:
  - ◆ Consommations d'eau et d'électricité,
  - ◆ Consommations téléphoniques non facturées,
  - ◆ Chauffage du chantier,
  - ◆ Frais de gardiennage,
  - ◆ Frais de remise en état de la voirie et des réseaux d'eau, d'électricité et de téléphone détériorés lorsqu'ils y a impossibilité de connaître le responsable,
  - ◆ Frais de nettoyage, de réparation et de remplacement des fournitures et matériels mis en œuvre et détériorés ou contournés, dans les cas suivants :
    - L'auteur des dégradations ou des détournement ne peut être découvert,
    - Les défauts de nettoyage, les dégradations ou les détournements ne peuvent être imputés à l'entrepreneur titulaire d'un lot déterminé,
    - La responsabilité de l'auteur, insolvable, n'est pas couverte par un tiers.

Suivant la nature des fournitures mises en œuvres, les entrepreneurs prendront les dispositions nécessaires afin d'assurer leur protection jusqu'à la réception des travaux.

Les frais de réparation et de remplacement des éléments centraux d'équipements très spécialisés et particulièrement onéreux restent à la charge des entrepreneurs réalisant ces installations.

- Nettoyage de fin de chantier avant réception : L'entreprise titulaire du Lot 01 – GROS-ŒUVRE procédera aux règlements des dépenses visées au premier alinéa, mais il peut demander des avances aux autres entrepreneurs.

Il effectue en fin de chantier la répartition des dites dépenses au prorata du montant des situations cumulées de chaque entrepreneur.

Dans cette préparation, l'action du Maître d'œuvre se limite à jouer le rôle d'amiable compositeur dans le cas où les entrepreneurs lui demanderaient de faciliter le règlement d'un différent qui se serait élevé entre eux.

**3.4. – VARIATION DANS LES PRIX**

Les répercussions sur les prix du marché des variations des éléments constitutifs du coût des travaux sont réputées réglées par les stipulations ci-après :

**3.4.1. – Les prix sont fermes**, mais pourront être actualisés si un délai supérieur à 3 mois s'est écoulé entre la base de prix et l'offre de service notifiant le démarrage des travaux et suivant la formule

$$K = \frac{K_0 \times I(n-3)}{I_0}$$

**3.4.2. – Mois d'établissement des prix du Marché**

Les prix du présent marché sont réputés être établis sur la base des conditions économiques du mois précédant la date de limite de **remise des offres** pour l'application de la Clause d'Indexation telle qu'elle est prévue ci-dessus. Ce mois est appelé "mois zéro".

**3.4.3. – Choix de l'index de référence**

SANS OBJET.

**3.4.4. – Modalités de révision des prix**

SANS OBJET.

**3.4.5. – Actualisation ou révision des frais de coordination**

Les stipulations du C.C.A.G. sont seules applicables.

**3.4.6. – Actualisation ou révision provisoire**

Lorsqu'une actualisation a été effectuée provisoirement en utilisant un index antérieur à celui qui doit être appliquée, il n'est procédé à aucune autre actualisation avant l'actualisation définitive, laquelle intervient sur le premier acompte suivant la parution de l'index correspondant.

**3.4.7. – Application de la taxe à la valeur ajoutée**

Les montants des acomptes et du solde sont calculés en appliquant les taux de T.V.A. en vigueur lors de l'établissement des pièces de mandatement. Ces montants sont éventuellement rectifiés en vue de l'établissement du décompte général en appliquant les taux de T.V.A. en vigueur lors des encaissements.

### 3.5. – PAIEMENT DES COTRAITANTS ET DES SOUS-TRAITANTS

#### 3.5.1. – Désignation de sous-traitants en cours de marché

L'avenant ou l'acte spécial précise tous les éléments contenus dans la déclaration prévue à l'article 2.43 du C.C.A.G.

Il indique en outre pour les sous-traitants à payer directement :

- les renseignements mentionnés à l'article 2.13 du C.C.A.G.,
- le compte à créditer,
- la personne habilitée à donner les renseignements prévus à l'article 192 ou 360 du Code des Marchés Publics,
- le comptable assignataire des paiements.

#### 3.5.2. – Modalités de paiement direct

La signature du projet de décompte par le mandataire vaut pour chaque co-traitant, acceptation du montant d'acompte ou de solde à lui payer directement, déterminé à partir du décompte afférent au lot assigné à ce co-traitant.

Pour les sous-traitants, le titulaire joint en double exemplaire au projet de décompte une attestation indiquant la somme à régler par le Maître d'Ouvrage à chaque sous-traitant concerné, cette somme tient compte des prix prévus dans le contrat de sous-traitance et inclut la T.V.A.

Pour les sous-traitants d'un entrepreneur du groupement, l'acceptation de la somme à payer à chacun d'entre eux fait l'objet d'une attestation, jointe en double exemplaire au projet de décompte, signé par celui des entrepreneurs du groupement qui a conclu un contrat de sous-traitance et indiquant la somme à régler par le Maître d'Ouvrage au sous-traitant concerné, cette somme tient compte d'une éventuelle actualisation des prix prévus dans le contrat de sous-traitance et inclut la T.V.A.

Si l'entrepreneur qui a conclu le contrat de sous-traitance n'est pas le mandataire, ce dernier doit signer également l'attestation.

### ARTICLE 4. DELAIS D'EXECUTION - PENALITES ET PRIMES

#### 4.1. - DELAIS D'EXECUTION DES TRAVAUX

Le délai global d'exécution des travaux **est mentionné dans l'Acte d'Engagement**. Les délais partiels sont ceux précisés dans les calendriers mis au point pendant la période de préparation du chantier et rendus contractuels. Chaque Entrepreneur est tenu de respecter chaque tâche élémentaire se rapportant à son lot, de se tenir informé de l'avancement et des conditions techniques de réalisation des tâches précédentes, d'informer les Entrepreneurs dont les travaux suivent ces tâches.

#### 4.2. - PROLONGATION DES DELAIS D'EXECUTION

Les délais sont établis en tenant compte de la période de congés payés réglementaires et d'un nombre forfaitaire de journées d'intempéries au sens de l'article 19.22, 1er alinéa du C.C.A.G. de **8 jours**.

Le décompte des journées d'intempéries sera basé sur les relevés météorologiques de la station météo du bout blanc à La Rochelle en prenant les journées pour lesquelles un au moins des phénomènes ci-après dépassera son intensité limite :

- VENT	<b>60 KM/H</b>
- PLUIE	<b>8 MM</b>
- GEL - NEIGE	

#### 4.3. – PENALITES DE RETARD – PRIMES D'AVANCE

##### 4.3. – Pénalités pour retard - Primes pour avance

Les pénalités applicables en cas de retard sont de deux natures : retenues provisoires sur tâches élémentaires et pénalité globale en fin de chantier.

Sur chaque jour de retard et sur chaque tâche élémentaire, une retenue sera appliquée **provisoirement sur la demande d'acompte mensuelle correspondant** et sur simple constat du retard par le coordonnateur qui fera la proposition au Maître d'Oeuvre.

Par dérogation au C.C.A.G. en fin de chantier et en cas de retard sur le délai mentionné dans l'Acte d'Engagement, une pénalité de :

**1 000,00 Euros.**

par jour calendaire de retard sera appliquée à chaque Entreprise qui aura effectivement en fonction du planning contractuel, provoqué ce retard.

Il n'y aura pas de prime pour avance de chantier.

#### 4.4. – REPLIEMENT DES INSTALLATIONS DE CHANTIER ET REMISE EN ETAT DES LIEUX

Le repliement des installations de chantier et la remise en état des lieux seront exécutés pour la visite préalable à la réception et en tout état de cause d'après les délais fixés sur le calendrier correspondant.

#### 4.5. – REPLIEMENT DES INSTALLATIONS DE CHANTIER ET REMISE EN ETAT DES LIEUX

En cas de retard dans la remise des plans, des dossiers des ouvrages exécutés et autres documents à fournir suivant un calendrier rendu contractuel pendant la période de préparation du chantier, il sera opéré sur les sommes dues à l'Entreprise, une retenue légale à :

**500,00 Euros.**

#### 4.6. – PENALITES DIVERSES

##### 4.6.1. – Rendez-vous de chantier

En cas d'absence à une réunion de chantier et après avoir été convoqué, l'Entrepreneur se verra affecter sur l'acompte à intervenir correspondant à ce constat, une retenue de :

**500,00 Euros**

### ARTICLE 5. CLAUSES DE FINANCEMENT ET DE SURETE

**5.1. - RETENUE DE GARANTIE**

Par dérogation au C.C.A.G., une retenue de garantie de 5% sera appliquée sur le montant du marché et des avenants par retenue sur acomptes, sauf les Sociétés ou Artisans relevant de l'article 143 ou 334 du Code des Marchés Publics.

L'Entrepreneur pourra aussi proposer une caution personnelle solidaire d'un établissement bancaire, avec sa première demande d'acompte, mais seulement après accord du Maître de l'Ouvrage.

**5.2. - AVANCE FORFAITAIRE**

Aucune avance forfaitaire n'est prévue au marché.

**5.3. - AVANCE FACULTATIVE**

Aucune avance facultative ne sera versée à l'Entrepreneur.

**ARTICLE 6. PROVENANCE, QUALITE, CONTROLE ET PRISE EN CHARGES DES MATERIAUX****6.1. - PROVENANCES ET CHOIX DES MATERIAUX ET PRODUITS**

Le C.C.T.P. de chaque lot fixe la provenance de ceux des matériaux, produits et composants de construction dont le choix n'est pas laissé à l'Entrepreneur ou n'est pas fixé par les conditions particulières ou générales du marché.

Le coordonnateur reprendra dans les C.C.T.P. la liste des matériaux pour lesquels il est prévu de fournir un échantillon et précisera la date limite de cette opération. Le lieu de stockage de ces échantillons sera organisée par les Entrepreneurs sur le chantier.

**6.2. - MISE A DISPOSITION DE CARRIERES ET LIEUX D'EMPRUNT**

Sans Objet.

**6.3. - CARACTERISTIQUES, QUALITES, VERIFICATIONS, ESSAIS ET EPREUVES DES MATERIAUX ET PRODUITS**

Le C.C.T.P. de chaque lot définit les essais et contrôles qui sont prévus en plus des documents généraux.

Si le Maître d'Oeuvre décide de faire exécuter des essais en plus de ceux qui sont prévus, ceux-ci sont aux frais du Maître de l'Ouvrage à moins que le résultat ne soit défavorable, alors c'est l'Entrepreneur qui en assurera les frais.

**6.4. - PRISE EN CHARGE, MANUTENTION ET CONSERVATION PAR L'ENTREPRENEUR DES MATERIAUX ET PRODUITS FOURNIS PAR LE MAITRE DE L'OUVRAGE**

Sans Objet.

**ARTICLE 7. IMPLANTATION DES OUVRAGES****7.1. - PIQUETAGE GENERAL**

Les implantations nécessaires à l'exécution des travaux seront à la charge de l'Entreprise qui pourra faire appel à un Géomètre-expert.

Tout déplacement accidentel d'un repérage extérieur au bâtiment devra faire l'objet d'une déclaration au Maître d'Oeuvre et la remise en état sera à la charge du responsable.

**7.2. - PIQUETAGE DES OUVRAGES SOUTERRAINS OU ENTERRES**

Le Maître de l'Ouvrage et le Maître d'Oeuvre ont indiqué dans le dossier de consultation toutes les informations en leur possession sur les ouvrages souterrains ou enterrés. L'Entrepreneur devra en prendre connaissance et en assurer la vérification sur place et compléter son information, si nécessaire auprès des services concernés.

Lorsque le piquetage spécial concerne des canalisations de gaz, d'eau, des câbles électriques ou de télécommunications, l'Entrepreneur doit avertir le service concerné dans le délai convenu et au moins dix jours à l'avance.

**ARTICLE 8. PREPARATION, COORDINATION ET EXECUTION DES TRAVAUX****8.1. - PERIODE DE PREPARATION – PROGRAMME D'EXECUTION DES TRAVAUX**

Le délai de préparation est compris dans le délai d'exécution. Sa durée est de **10 JOURS**.

Il est procédé au cours de cette période, aux opérations énoncées ci-après, à la diligence respective des parties contractantes :

- par les soins du Maître de l'Ouvrage :

Sans Objet.

- par les soins du Maître d'Oeuvre :

Sans Objet.

- par les soins du Coordonnateur :

- Elaboration du Registre Journal de la coordination.

- Plan Général de coordination en matière de sécurité et de protection de la santé.

- Dossier d'interventions ultérieures sur l'ouvrage.

- Faire établir par les Entreprises les plans particuliers de sécurité et de protection de la santé.

- par les soins de l'Entrepreneur :

Sans Objet.

Les Entrepreneurs doivent fournir les éléments nécessaires à l'élaboration des calendriers détaillés d'exécution des travaux à la personne qui remplit la fonction de coordonnateur des travaux ou à défaut au Maître d'Oeuvre, dans le mois qui suit la notification du marché.

**8.2. - PLANS D'EXECUTION - NOTES DE CALCULS - ETUDES DE DETAILS**

L'Entrepreneur devra prendre à sa charge l'établissement des notes de calculs et plans en complément de ceux établis par le Maître d'Oeuvre et précisés à l'article 1.5. Ci-dessus. Tous ces documents devront être présentés à l'approbation du Maître d'Oeuvre et au Contrôleur technique dans les délais mentionnés dans les calendriers détaillés.

### 8.3. - SECURITE ET SANTE DES TRAVAILLEURS

Les mesures particulières ci-après concernant la sécurité et la protection de la santé sont à prendre par l'Entrepreneur :  
Le chantier prévoit l'intervention d'un coordonnateur de sécurité désigné par le Maître de l'Ouvrage et mentionné à l'article 1.8 ci-dessus. L'Entrepreneur devra prendre en compte les dispositions concernant la sécurité et la santé des travailleurs formulées par ce coordonnateur et désigner un interlocuteur pendant la période de préparation du chantier.

En particulier, le coordonnateur de sécurité tiendra sur le chantier un registre journal recueillant toutes les consignes et les observations relevant de sa mission sur la sécurité et la santé. L'Entrepreneur devra en prendre connaissance régulièrement et à chaque fois que le coordonnateur l'y invitera.

Un Dossier d'Intervention Ulérieur (D.I.U.) sera constitué progressivement en cours de chantier. L'Entrepreneur devra établir les consignes de sécurité concernant l'entretien ou la maintenance de ses ouvrages avec tous les documents et plans utiles.

Un Plan Général de Coordination (P.C.G.) est prévu pour le chantier en application du décret 94-1159 du 26 Décembre 1994. L'Entrepreneur devra remettre ce plan à ses éventuels sous-traitants en vu de l'élaboration du plan particulier de sécurité et de protection de la santé dans le délai prévu à l'article R 238-27 du Code du Travail.

Chaque Entrepreneur vérifiera les conditions pour être soumis au plan particulier de Sécurité et de Protection de la Santé (P.P.S.P.S.) de l'article R 238-26 du Code du Travail. Si la condition est remplie, elle devra faire établir le P.P.S.P.S. par ses sous-traitants, demander le visa du coordonnateur de sécurité, assurer sa diffusion prévue par les textes.

### 8.4. – ORGANISATION, SECURITE ET HYGIENE DES CHANTIERS

#### 8.4.1. - Installation de chantier

Sans Objet.

#### 8.4.2. - Compte inter-entreprises

Il est de l'initiative des Entreprises de mettre en place un règlement de gestion du compte inter-entreprises prévoyant les conditions de participation, de financement et de gestion de chaque Entrepreneur, le gestionnaire principal étant le lot Fondations - Gros-Œuvre ou principal.

Le Maître de l'Ouvrage attend de chaque Entrepreneur de réaliser l'ouvrage dans les conditions qui lui sont précisées dans le marché et ne peut s'immiscer dans la gestion de ce compte et en particulier dans les litiges qui pourraient en résulter. Il est rappelé que le Maître d'Oeuvre, et en particulier l'Architecte, (voir son code de devoirs professionnels, art. 9) ne peut être arbitre des litiges.

En particulier, et sans limitation des prestations, les installations que les Entrepreneurs prendront en charge au compte inter-entreprises sont :

Eau, téléphone et électricité.

### 8.5. – SUJETIONS RESULTANT DE L'EXPLOITATION DU DOMAINE PUBLIC OU PRIVE

SANS OBJET.

### ARTICLE 9. CONTROLES ET RECEPTION DES TRAVAUX

#### 9.1. – ESSAIS ET CONTROLES DES OUVRAGES EN COURS DE TRAVAUX

Les essais et contrôles préalables à la réception sont décrits dans chacun des C.C.T.P. concernés par ces opérations. Le coordonnateur en dressera un calendrier.

#### 9.2. - RECEPTION

La réception sera prononcée conformément aux articles 41-1 à 41-8 et 43-1 à 43-3 du C.C.A.G. Travaux.

Chaque Entrepreneur devra informer le Maître d'Oeuvre de la levée des réserves dans le délai qui lui sera notifié avec le procès-verbal de la visite préalable à la réception.

#### 9.3. - MISE A DISPOSITION DE CERTAINS OUVRAGES OU PARTIES D'OUVRAGES

Sans Objet.

#### 9.4. - DELAIS DE GARANTIE

Le délai de garantie est de 1 an ; hormis : sols : 2 ans et Gros-Œuvre : 10 ans.

#### 9.5. - GARANTIES PARTICULIERES

Sans Objet.

#### 9.6. - ASSURANCES

Dans un délai de quinze jours à compter de la notification du marché et avant tout commencement d'exécution, l'Entrepreneur, en cas de marchés séparés, doit justifier qu'il est titulaire :

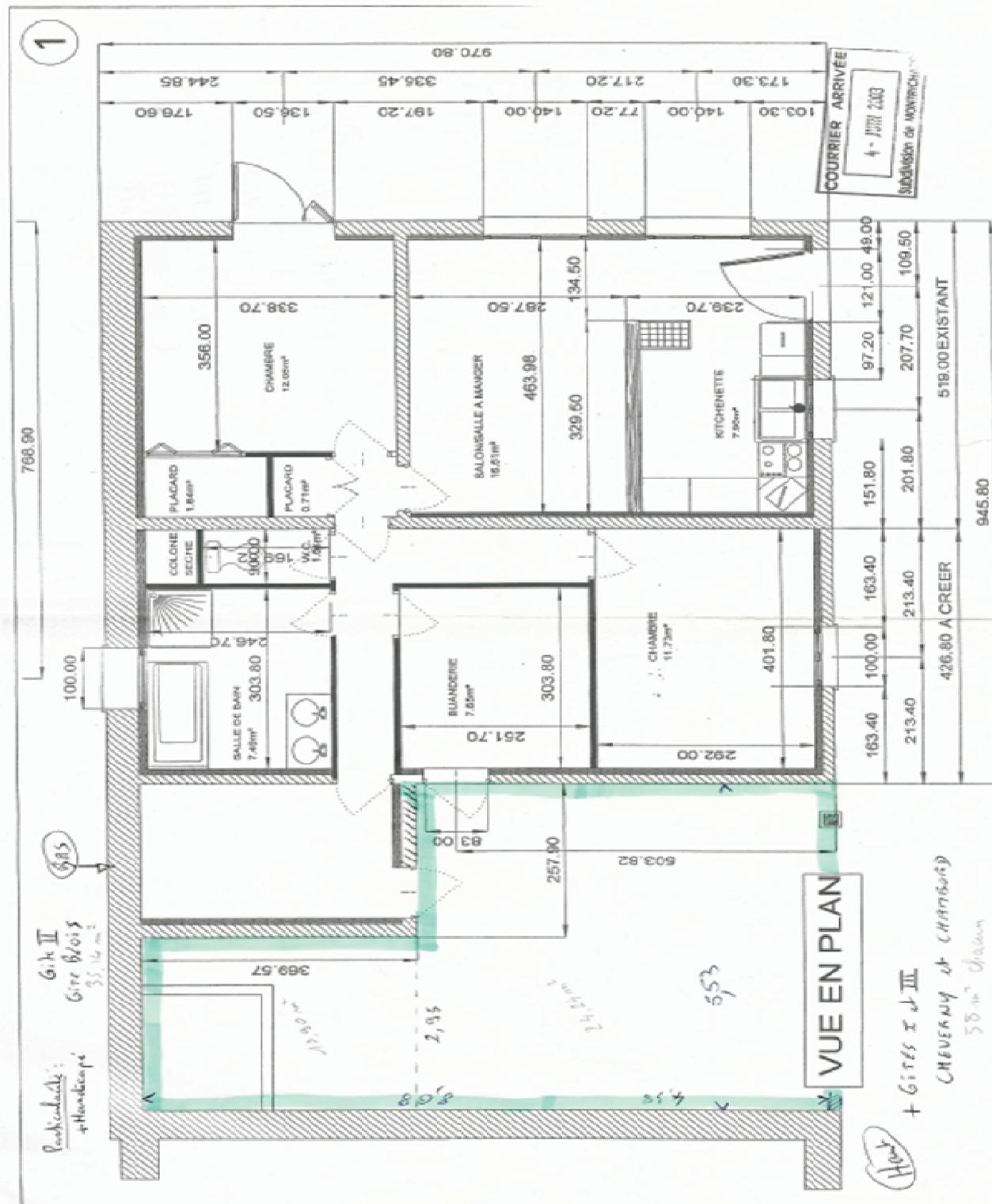
- d'une assurance garantissant les tiers en cas d'accidents ou de dommages causés par l'exécution des travaux,
  - d'une assurance couvrant les responsabilités résultant des principes dont s'inspirent les articles 1792 à 1792-2 et 2270 du Code Civil,
- au moyen d'une attestation portant mention de l'étendue de la garantie.

### ARTICLE 10. DEROGATIONS AUX DOCUMENTS GENERAUX

Les dérogations au C.C.A.G. sont récapitulées ci-après :

Dérogation à l'article du C.C.A.G.	Dérogation à l'article du C.C.A.P.
20-1	4-3
4-11	5-1

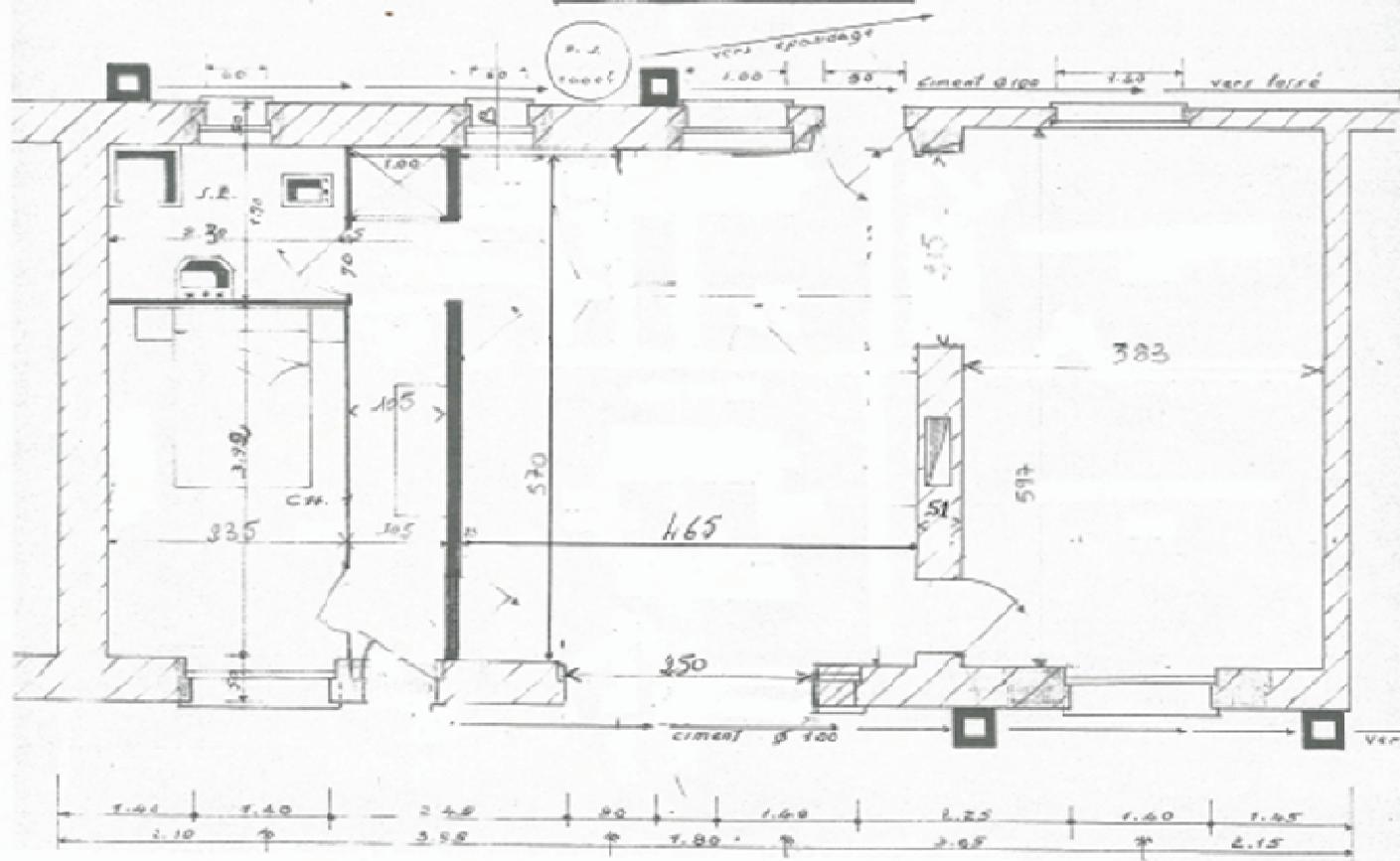




MAISON D'HABITATION	Le: 14/05/03	VUE EN PLAN	FUTUR	1/50	N° 001
---------------------	--------------	-------------	-------	------	--------



FACADE PRINCIPALE



PROPRIETE DE M<sup>r</sup> LITTON

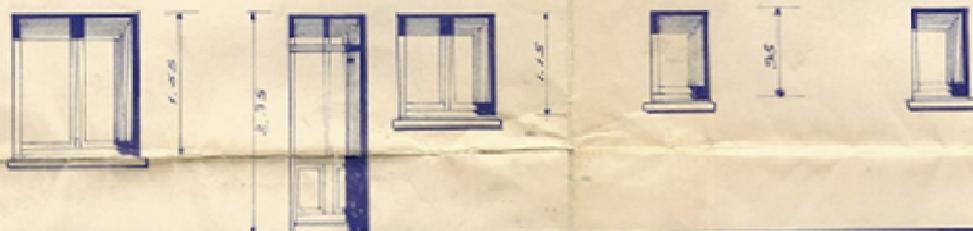
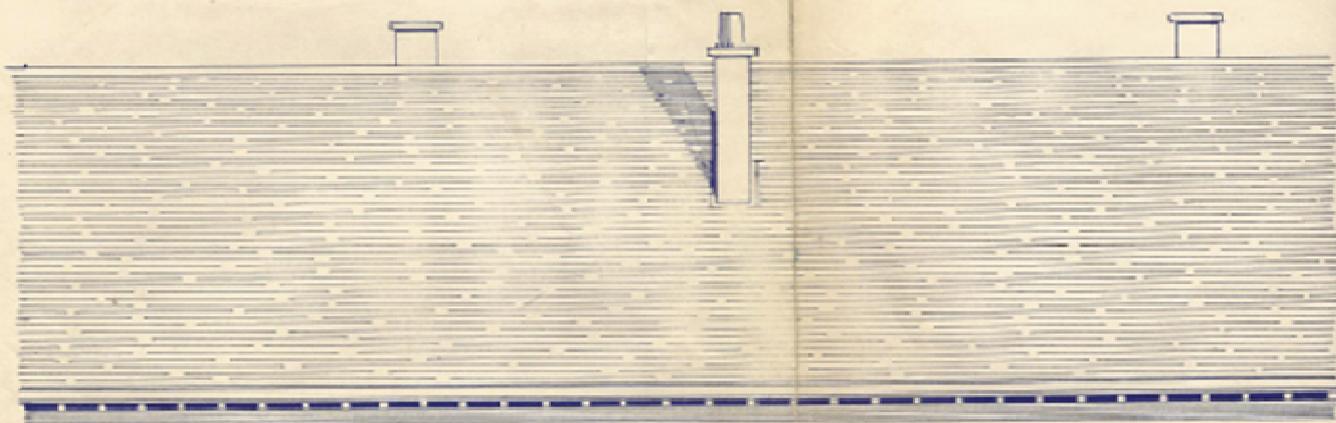
A FEINGS

PROJET D'AMENAGEMENT

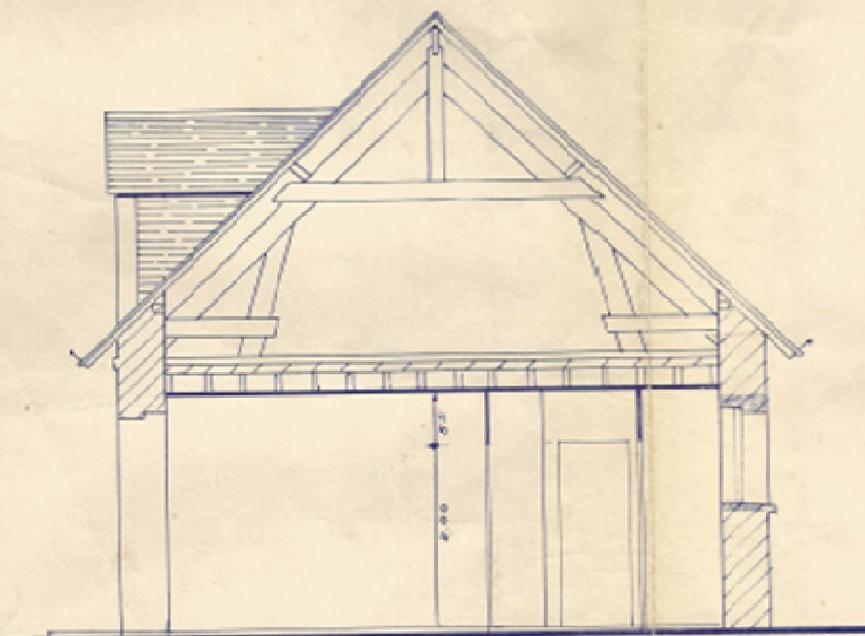
PLAN - FACADES - COUPE

ECHELLE 1/50

OCTOBRE 1966



FACADE POSTERIEURE

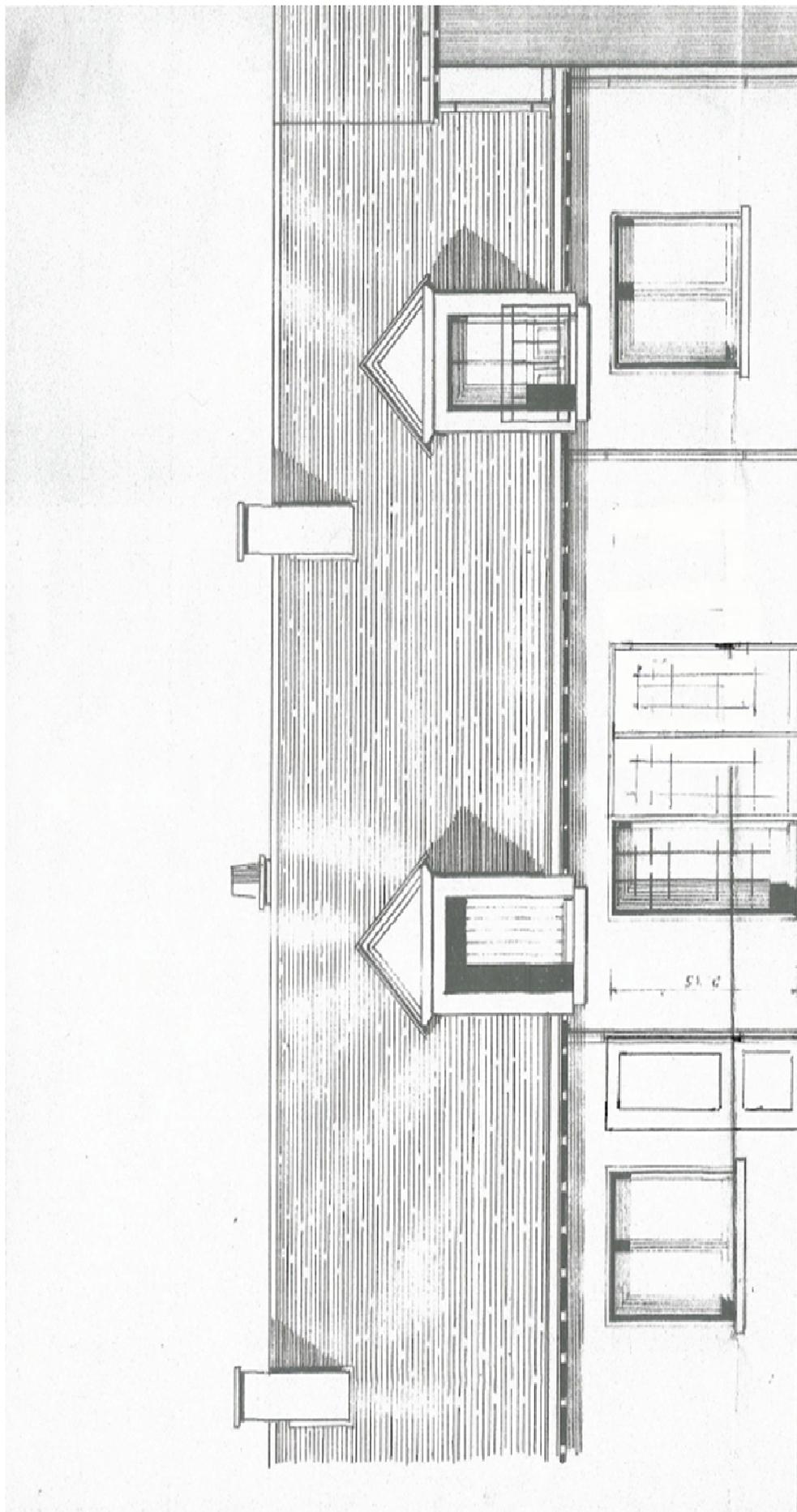


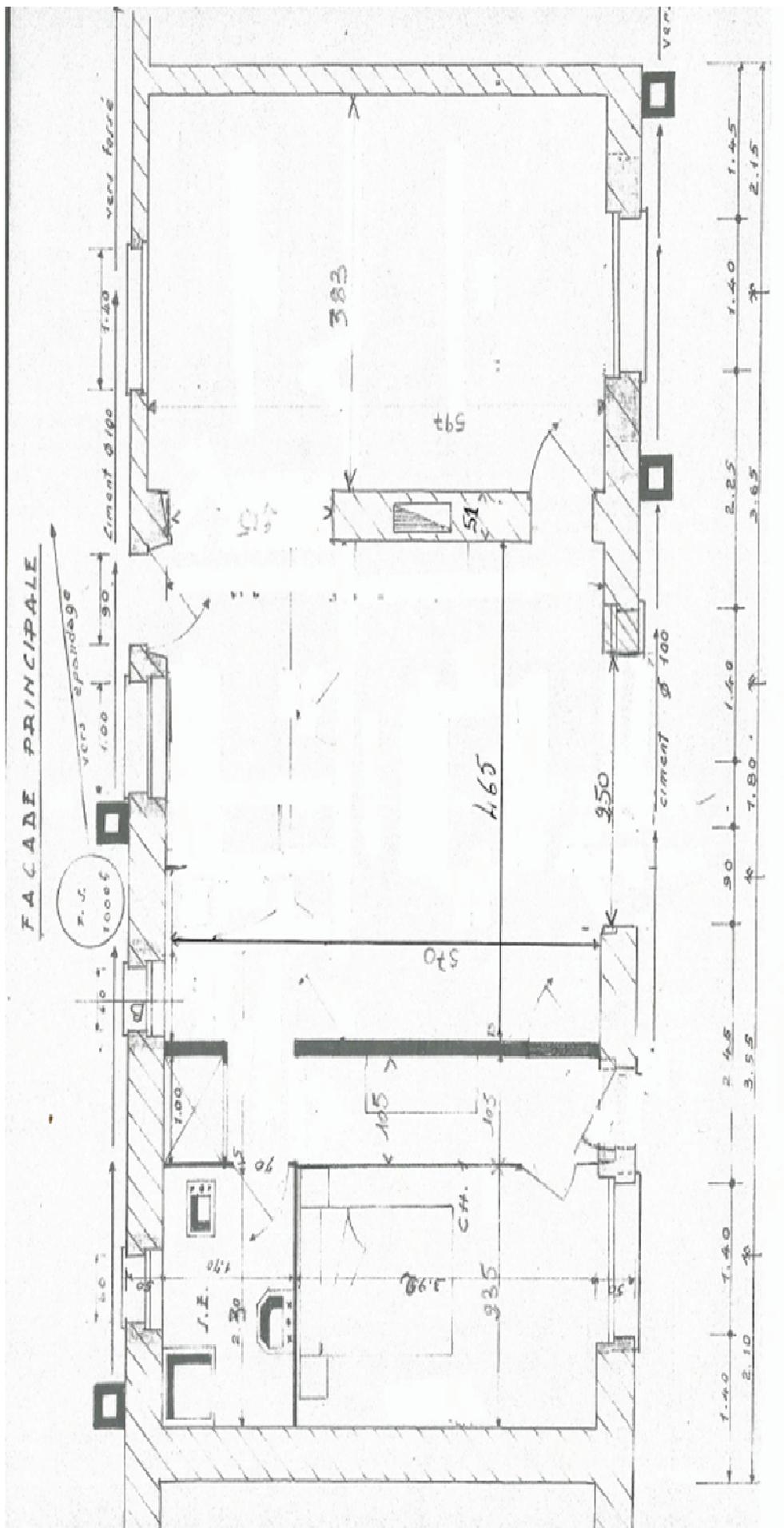
COUPE A-B

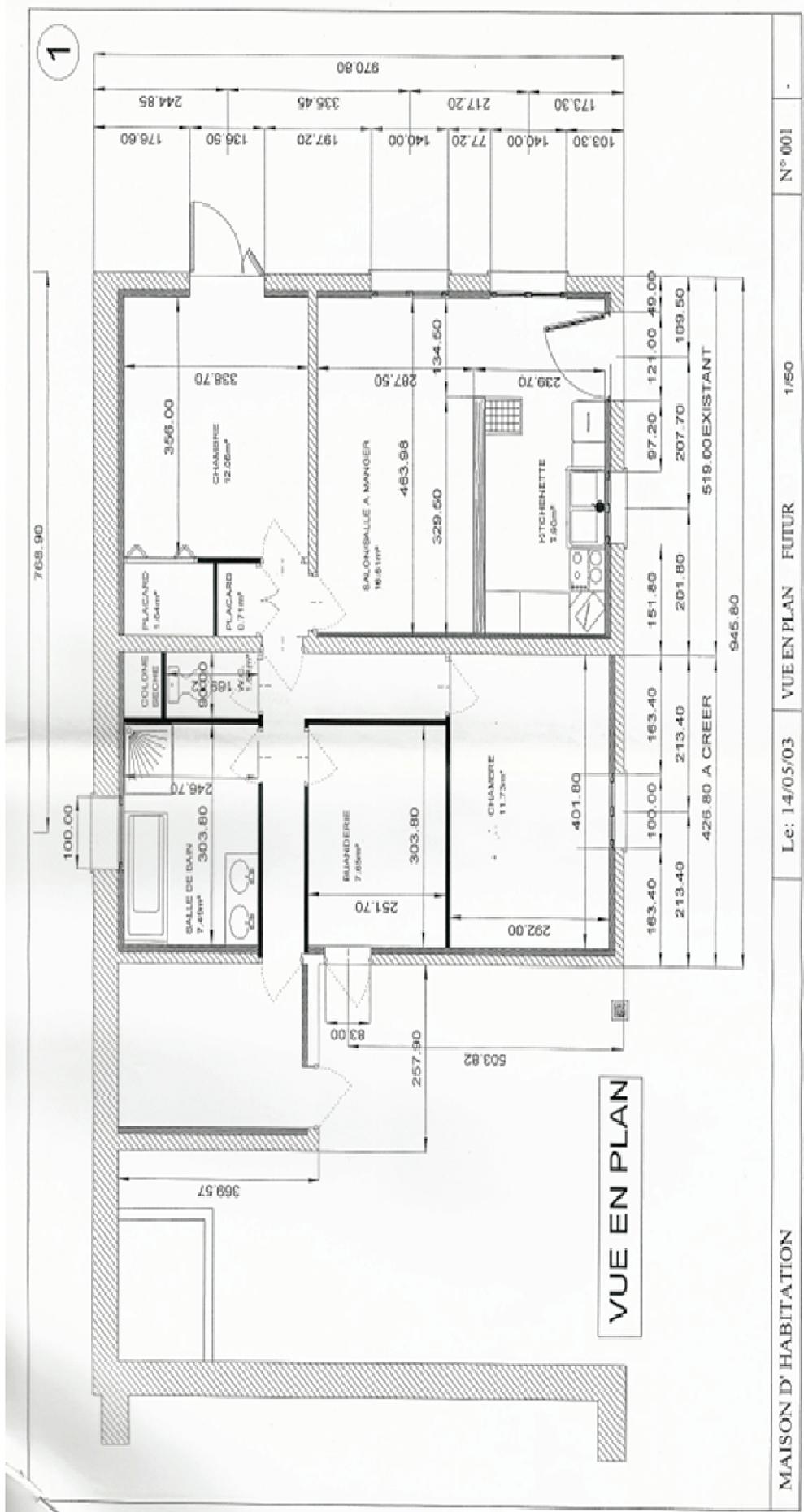


SURFACE HABITABLE

Séjour	15.
Ch. 1	13.
Ch. 2	9.
Ch. 3	12.
Cuisine	9.
S.E.	6.
W.C.	1.
Dégagement	2.
Pandoras	1.
	<u>73.</u>







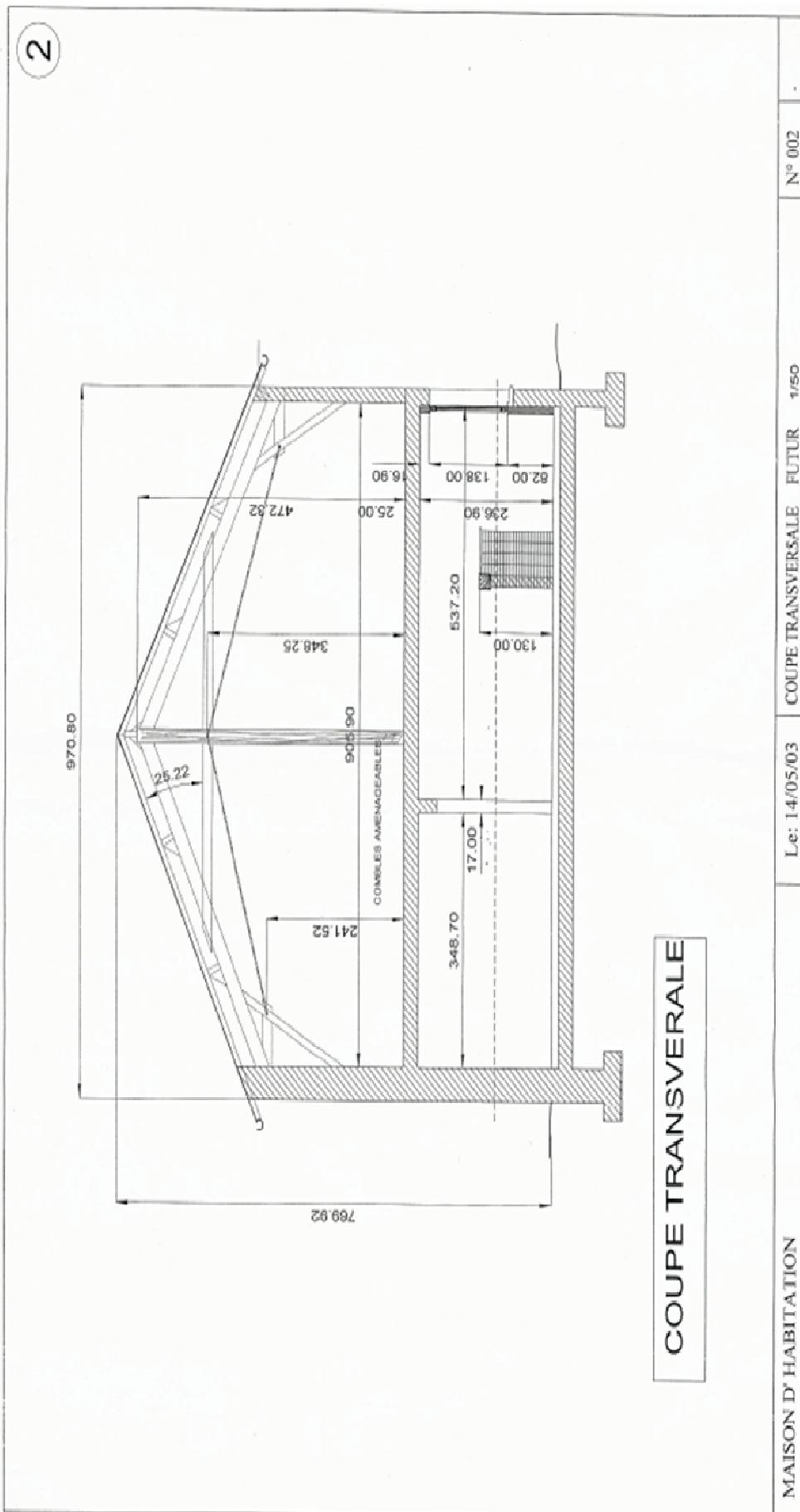
MAISON D' HABITATION

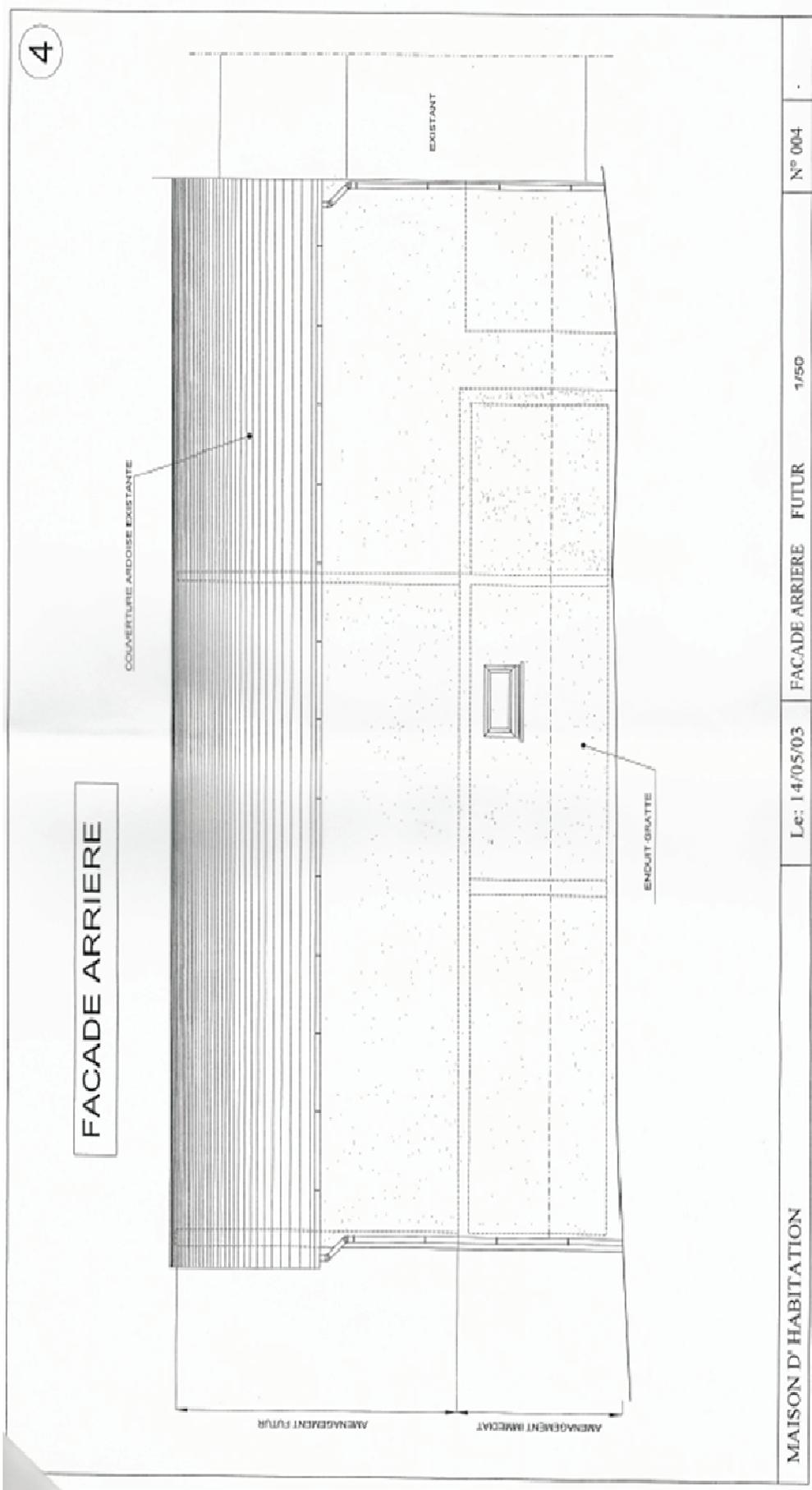
Lc: 14/05/03

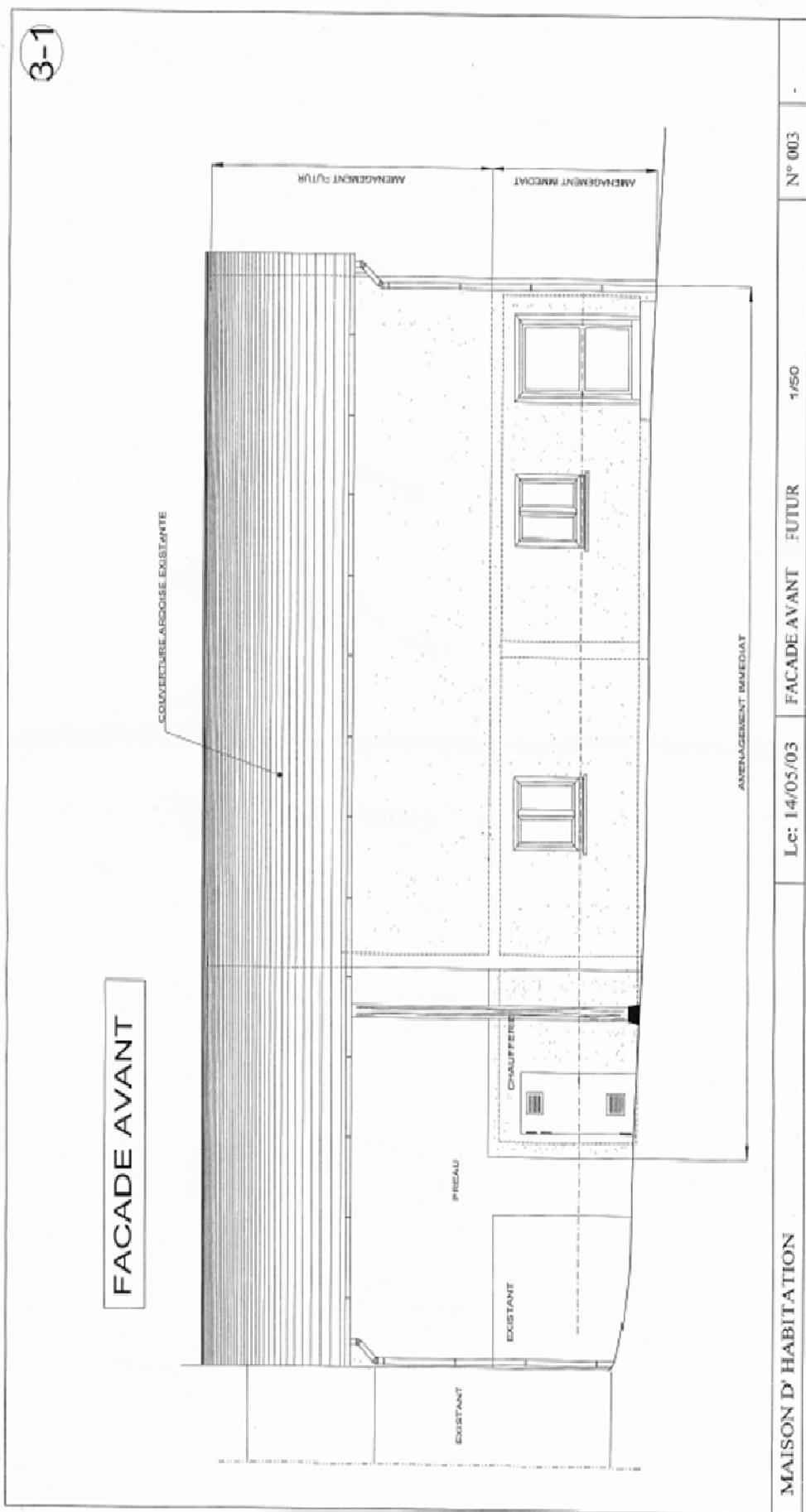
VUE EN PLAN FUTUR

1/50

N° 001







3-1

FACADE AVANT

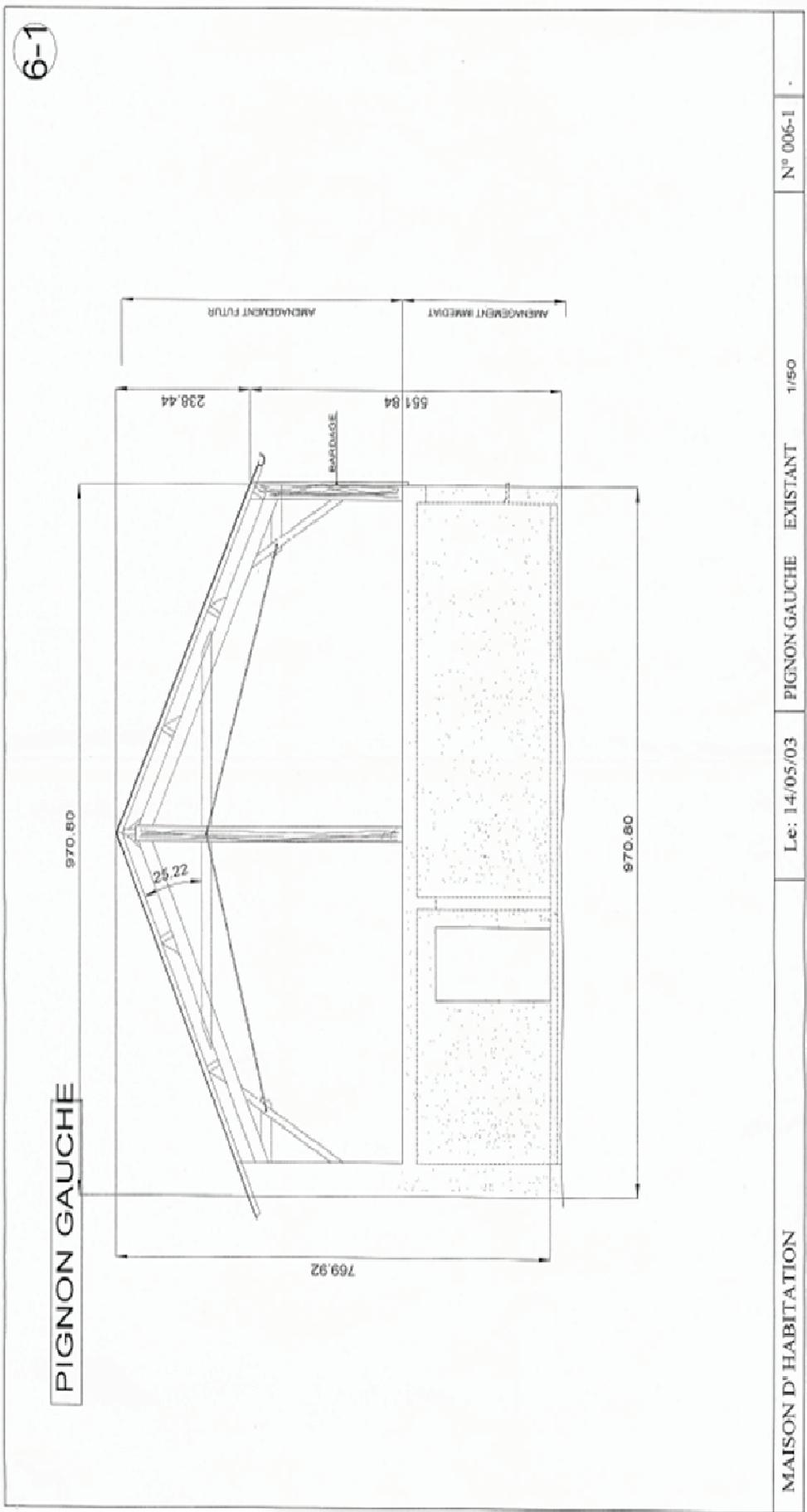
MAISON D' HABITATION

Lc: 14/05/03

FACADE AVANT FUTUR

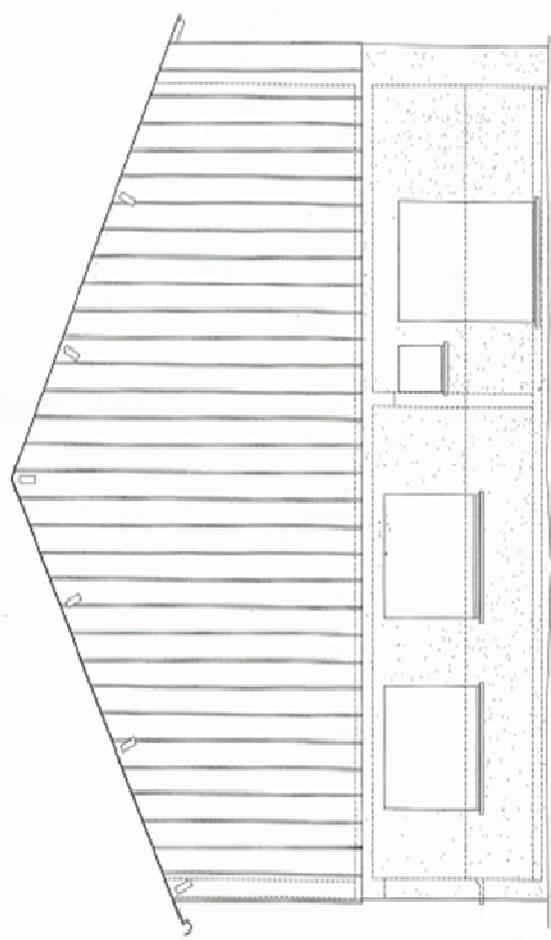
1/50

N° 003



5-1

PIGNON DROIT



MAISON D' HABITATION

Le: 14/05/03

PIGNON DROIT EXISTANT

1/50

N° 005-1

## - 7.4 Divers



## Table des matières

La location immo en un coup d'oeil	8	» Pour aller plus loin	59
Les types de location : principale, secondaire, vide, meublée ?	8	Astuces	59
Le bail	9	Questions / réponses de pro	60
Les obligations du propriétaire et du locataire	10	IV. Le bail de location	63
Les assurances	10	Les types de baux	64
Où contacter ?	10	Un bail en fonction de votre situation	77
Les frais	11	» Pour aller plus loin	81
En cas de litige	11	Astuces	81
I. Les locations principales et secondaires	12	Questions / réponses de pro	82
Les résidences principales	12	V. Les modalités du bail	86
Les résidences secondaires	14	Les contrats	86
Les logements mixtes	16	Les assurances	98
Les logements de fonction	19	Les aides à la location	102
Les logements vides	21	» Pour aller plus loin	106
Les locations meublées	25	Astuces	106
» Pour aller plus loin	29	Questions / réponses de pro	109
Astuces	29	VI. Les obligations du propriétaire et du locataire	112
Questions / réponses de pro	31	Les obligations du propriétaire	112
II. Les locations de vacances	34	Les obligations du locataire	117
Les locations saisonnières	34	La gestion des litiges	124
Les gîtes	37	» Pour aller plus loin	131
Les résidences de tourisme	38	Astuces	131
L'échange de maisons	40	Questions / réponses de pro	133
» Pour aller plus loin	43	VII. Les frais : loyer et charges	137
Astuces	43	Le loyer	138
Questions / réponses de pro	45	Les charges	143
III. Les autres locations : stationnements, terrains, locaux commerciaux	46	» Pour aller plus loin	160
Les places de stationnement : garage et parking	47	Astuces	160
Les terrains	49	Questions / réponses de pro	162
Les locaux professionnels	53	VIII. La gestion d'une location	165
		Trouver un locataire	165
		Trouver une location	168
		Vendre un logement en location	170
		Où contacter ?	175
		Le régime fiscal des propriétaires	178

Name: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Please confirm that you are happy to be contacted by email or post with news of special offers and availability : YES / NO (Delete as appropriate)

Property name: \_\_\_\_\_

Date Visited: \_\_\_\_\_

Number of Adults: \_\_\_\_\_

Number of Children: \_\_\_\_\_

We hope you have enjoyed your holiday, please could you spare a few minutes to complete this questionnaire, your opinions are important to us and will enable us to improve our services. Please circle one of the answers below :

#### **OUR SERVICES TO YOU . . .**

Our booking efficiency:	Excellent Good Fair Poor
Our knowledge of the area:	Excellent Good Fair Poor
Our helpfulness:	Excellent Good Fair Poor
How easy was our website to use:	Excellent Good Fair Poor
Is the property description accurate:	Excellent Good Fair Poor
Were the directions to the property accurate:	Excellent Good Fair Poor

**HOLIDAY ACCOMMODATION . . .**

Your overall opinion of the accommodation:	Excellent	Good	Fair	Poor
Standard of cleanliness of property on arrival:	Excellent	Good	Fair	Poor
Standard of furnishings at the property:	Excellent	Good	Fair	Poor
The level of equipment provided:	Excellent	Good	Fair	Poor

**WHEN BOOKING A HOLIDAY, HOW IMPORTANT ARE THE FOLLOWING :**

Value for money of your accommodation:	Very Fairly	Not really
The location of the property:	Very Fairly	Not really
The cost of your holiday:	Very Fairly	Not really
The facilities at the property:	Very Fairly	Not really

**FINALLY**

Was this your main holiday this year:	Yes	No
Is this your first holiday with us:	Yes	No
Would you book another holiday with us:	Yes	No
Would you recommend a friend to stay here ?	Yes	No

**Any suggestions, comments:**

*Thank you for taking the time to complete this questionnaire, any comments you have made will be given consideration. Please leave completed questionnaire in the property.*



Quels sont les trois événements les plus marquants de votre séjour ?

1).....

2).....

3).....

Citez trois de vos principaux centres d'intérêts :

1).....

2).....

3).....

### 3) **RESERVATION**

Comment avez-vous découvert les Gîtes de France de la Drôme ?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Salons, foires, expositions | <input type="checkbox"/> Bouche à oreille          |
| <input type="checkbox"/> Office de Tourisme          | <input type="checkbox"/> Télévision- Presse- Radio |
| <input type="checkbox"/> Document Gîtes de France    | <input type="checkbox"/> Internet                  |

Par quel moyen avez-vous sélectionné votre hébergement ?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Guide Gîtes de France Drôme    | <input type="checkbox"/> Proposition par la Centrale de Réservation |
| <input type="checkbox"/> 1 Guide Gîtes de France        | <input type="checkbox"/> Autres guides (Merci de préciser)          |
| <input type="checkbox"/> Internet (quel site ?) : ..... |   |

Comment avez-vous réservé votre hébergement ?

- Par Internet     Par courrier     Par Fax     Par téléphone     Par mail

### 4) **VOTRE FIDELITE AUX GITES DE FRANCE**

① Depuis combien d'année louez-vous un gîte rural en Drôme ?.....ans

② Depuis combien d'années expérimentez-vous la formule « Gîte rural en France » ?.....ans

③ Envisagez-vous de revenir l'année prochaine en Drôme avec les Gîtes de France ?     Oui     Non

Si oui à quelle période ?     Vacances scolaires     Basse saison     Moyenne saison     Eté

Si non, pourquoi ?.....

④ Avez-vous déjà séjourné dans une autre formule proposée par les Gîtes de France ?

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Chambre et tables d'hôtes | <input type="checkbox"/> Gîte d'étape et de séjour              | <input type="checkbox"/> Chalet loisirs |
| <input type="checkbox"/> Camping                   | <input type="checkbox"/> Autre formule (merci de préciser)..... |   |

⑤ Quels sont vos critères de sélection pour le choix de votre location de vacances ? (Classez de 1 à 5)

... l'environnement naturel                      ... la proximité des équipements de loisirs                      ... le rapport qualité / prix  
 ... le nombre d'épis de l'hébergement                      ... la découverte d'une région

⑥ Avez-vous utilisé le Pass' Drôme ?                       Oui                       Non

(N'oubliez pas de détacher le coupon p.51 pour avoir une 2<sup>ème</sup> chance de gagner un séjour).

**5) RENSEIGNEMENTS PERSONNELS :**

Nom et prénom : ..... Votre âge : .....

Adresse : .....

Code postal et ville : ..... Pays : .....

Email : .....

Souhaitez-vous recevoir notre newsletter par email ?                       Oui                       Non

**Votre catégorie socioprofessionnelle :**

Agriculteur

Chef d'entreprise et profession libérale

Artisan, commerçant

Employé

Cadre supérieur, ingénieur

Ouvrier

Retraité

Cadre moyen, technicien, contremaître

Fonctionnaire

Sans profession

Coordonnées d'un parent ou d'un ami qui serait intéressé pour recevoir nos catalogues Gîtes de France Drôme

Nom et prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Pays : ..... E-mail : .....

*Nous vous remercions pour votre participation.*

*A bientôt pour de prochaines vacances dans le Cher.*

**Gite La Mézerie - 7, Route du Moulin de Gallet  
41120 FEINGS**

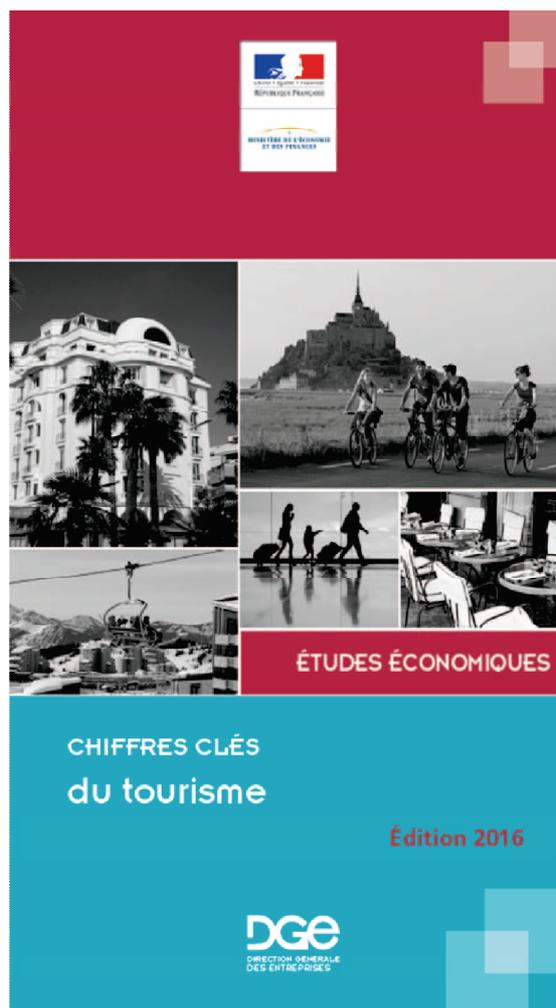
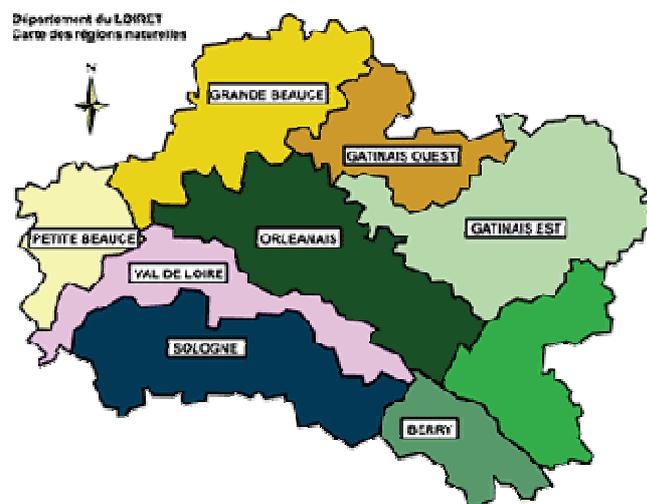
**TEL : +33 (0) 695 900 942**

[www.gites-de-lamezerie-cher.com](http://www.gites-de-lamezerie-cher.com)

## - 7.5 Marché

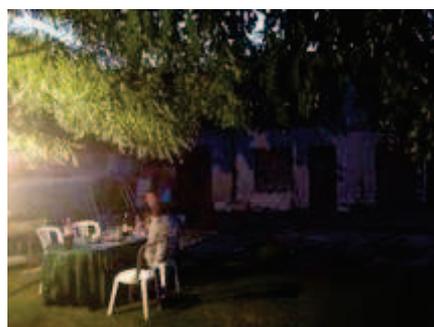
**ETAT DU MARCHÉ****ATOUT FRANCE**AGENCE DE DÉVELOPPEMENT  
TOURISTIQUE DE LA FRANCE

<http://www.agence-paysdelaloire.fr/nospublications/presentation-de-marches-touristiques/>



- 7.6 Photos





- 7.7 Porteur du Projet et **CONFIDENTIEL Médical**





## Maitre Dominique BURON-MOREAU

NOTAIRE ASSOCIE

Bureau Permanant : 11 rue de la Lozelle - BP2  
41120 CELLETES

Téléphone : 02 54 70 42 06 - Télécopie 02 54 70 43 33

Siège social :

SCP LESCURE & BURON-MOREAU

20 bis, Route de Blois

41120 LES MONTILS

dominique.buron-moreau@notaires.fr  
*Etude fondée de droit*

### ATTESTATION

JE SOUSSIGNEE Maître Dominique BURON-MOREAU, notaire à CELLETES, atteste qu'aux termes d'un acte reçu par moi, le 26 janvier 2008, "LE VENDEUR", ci-après nommé :

Les Consorts MAISON

ONT VENDU A "L'ACQUEREUR", ci-après nommé :

Monsieur Fabien TINGAULT, Frigoriste, célibataire majeur demeurant à FEINGS (41120), Lioudit "Le Clos de la Croix", 7 Rue du Moulin de Galet.

L'IMMEUBLE ci-après désigné :

**Commune de FEINGS**  
(Loir et Cher)

UNE PARCELLE DE PRE avec papiers sise au lioudit "La Mezerie", commune de FEINGS, cadastrée section F numéro 187 pour une contenance cadastrale de neuf ares dix centiares (09a10ca).

Moyennant le prix principal de TROIS CENTS EUROS (300,00 EUR.), payé comptant.

L'entrée en jouissance a été fixée au ce jour.

A CELLETES, le 26 janvier 2008.



**Dr Laurent Vinikoff**  
Neurochirurgien

Chirurgie du rachis et crâno-encéphalique  
Ancien Intermède Hôpitaux de Nancy  
Ancien Chef de Clinique Assistant à la Faculté  
Attaché des Hôpitaux de Tours  
37 1 75042 90 5 04 1 10

Ce. : 146 don  
139, B. : 139, B. de Cloude  
37540 : 37540 de Cloude  
Tél. : 02 47 45 43  
Fax : 02 47 45 43

*Exemplaire patient*

Docteur DIEGO NAVAL  
2 RUE PASTEUR  
41000 CONTRES

07/09/2014

Cher Contre,.

Je vous remercie de m'avoir adressé **Monsieur TINGAULT FABIEN**, 40 ans, frigoriste monteur dépanneur, pour avis et éventuelle prise en charge de sciatogies rebelles. Pratique le rugby et l'atérrophilie.

**Antécédents** : cheville droite : réinsertion ligamentaire.  
Traumatisme gauche anclème (à type de brûlure) depuis 5 ans.

**Histoire de la maladie** : Depuis septembre 2013, lombo-cruro-sciatogic gauche.  
Apparition récente, acuite depuis environ 15 jours.  
Au 3<sup>e</sup> lat, sciatogic L5 gauche trinquée se surajoutant à une cruralgie gauche.  
Traitement médical.

**A l'examen**, la CM6 est de 5 cm. Les ROT sont tous présents, réflexes cutanés plantaires indifférenciés. Pas de signe d'atteinte des voies longues. Pas de signe de la pointe ni du talon. Examen des membres supérieurs normal.  
L'examen du rachis est indolore. Pas de déficit moteur au testing. Pas d'amyotrophie.  
Hypoesthésie L3 L5 et S1 gauche à la piqure. Hypoesthésie au toucher.  
Tous en faveur de douleur neuropathique (picotements, fourmillements, brûlures, frotement des tissus durs durs, eau désagréable).

**L'IRM de 2009** montrait une hernie discale extraforaminale L3 L4 gauche expliquant parfaitement la symptomatologie crurale L3 gauche qui est aujourd'hui au stade de douleur neuropathique.  
Discopathies modérées Pfirman 2 en L3 L4 L5 et Pfirman 3 en L5 S1.  
Sciatogic L5 sans pondylolisthésis.

Le scanner récent confirme la topographie avec perte de hauteur discale et foraminale.  
Listeraphyose au sein des forames L5 S1.

Au total, douleurs neuropathiques L3 g et L5 g pour lesquelles nous introduisons un traitement par Lyrica.  
L'éventualité d'un tiers pourra être évoquée en cas d'inefficacité.  
Pour la sciatogic L5 et la cruralgie foraminale L5 S1.

Pour l'indication chirurgicale pour le moment.

Monsieur TINGAULT est tenu informé des symptômes qui devraient l'amener à reconsulter à savoir des sciatogies L5 bi-latérales rebelles.

Cordialement,

*Docteur Laurent VINIKOFF*

*Dr. Lout, neurochirurgien*

## CENTRE HOSPITALIER DE BLOIS

OBSERVATION MEDICALE

Nom et prénom : **TINGAULT Fabien**  
 Nom de jeune fille : **TINGAULT**

Dossier N° : **243142**  
 né le **04/09/1973**

HOSPITALISATION MFR du 18/08/2016 au - Dr Abdelkhalck RAZIK  
 Courrier n° 14 - 24/08/2016  
 N° Ref : GCHAB  
 Dossier n° 243142  
 Courrier adressé à :  
 Dr NAVAL, Dpto-Cabinet Médical 2 RUE PLANE 41 500 CONTRES

Cher Confrère,

Votre patient **Monsieur Fabien TINGAULT**, né TINGAULT le 04/09/1973, a été hospitalisé dans notre service du 18/08/2016 au 16/09/2016.

Motif d'hospitalisation

Rééducation dans le cadre de lombalgies chroniques avec radiculaire au niveau du membre inférieur gauche.

Histoire de la maladie

Depuis septembre 2013, lombo-cruro-sciatique gauche reconnue en maladie professionnelle. Patient frigoriste (port de charges lourdes).

- IRM en 2009 : hernie discale extraforaminale L3/L4 gauche, **crurale** L3 gauche. Discopathies modérées Pfirmann 2 en L3/L4 et L4/L5 et Pfirmann 3 en L5/S1. Spondylose L5 sans spondylolisthésis.
- IRM du rachis cervical du 09/2014 : discopathie latéralisée à gauche en C5-C6.
- IRM lombaire du 09/2014 : discopathie protrusive lombaire étagée avec rétrécissement foraminaux L3 gauche, L4 et L5 droit. Pas d'image de hernie surajoutée.

Patient déprimé de son obésité. Fringales secondaires au NEURONTIN nécessaire aux douleurs neuropathiques. Hospitalisation dans notre service ce jour pour rééducation.

Antécédents

Médicaux :

- Dyslipidémie non traitée.
- Obésité.
- Asthme.

Chirurgicaux :

- Cheville droite en 2010 environ (accident de travail).
- Ménisectomie en 2000 (accident de travail).

Allergie :

- Pollen, acarien.

Mode de vie

Frigoriste en arrêt de travail ; maladie professionnelle en cours de reclassement professionnel.

Maison de plain pied. Vit seul avec ses filles 1 semaine sur 2 (une fille de 13 ans et une de 11 ans). Patient droitier.

Tabac : 15/20 cigarettes par jour. Alcool occasionnel.

Évaluation clinique initiale

n° dossier 243142 - Mr TINGAULT Fabien né TINGAULT le 04/09/1973

Poids à 145 kg, Taille à 183 cm, IMC : 43, Obésité.  
EVA à 6/10.

Patient en bon état général, conscient et orienté.

Examen cardiopulmonaire :  
BDC réguliers sans souffle. Pas de signe fonctionnel cardiaque.

Examen pulmonaire :  
Murmure vésiculaire +/-, pas de bruit surajouté.

Examen abdominal :  
Pas de trouble du transit. Abdomen pléthorique, souple, dépressible et indolore.

Examen uro : RAS.

Examen orth/neuro :  
Pas de déficit moteur, rétraction des ischio-jambiers et amyotrophie des muscles paravertébraux.  
Pas de déficit sensitif objectivable, paresthésies face antérieure de la cuisse et partie avant de la jambe jusqu'au IIIe orteil d'après le patient.  
Douleurs neuropathiques malgré le NEURONTIN avec sensation de décharges électriques.

ROT +/- membres supérieurs, + au membre inférieur droit, non retrouvé au membre inférieur gauche.  
Lasègue à 40° du côté gauche, 60° du côté droit.  
Marche avec boiterie et douleurs fesse et cuisse gauche.

#### AU TOTAL

Patient de 43 ans hospitalisé pour rééducation dans le cadre de lombalgies chroniques invalidantes avec radiculalgie au niveau du membre inférieur gauche et boiterie. Le patient souhaiterait aussi une prise en charge de son obésité.

Un travail en kinésithérapie, balnéothérapie et ergothérapie va être débuté.

#### OBSERVATIONS DE SUIVI

##### Synthèse pluridisciplinaire du 06.09.2016

Etaient présents Dr RAZIK, A. VINCENT (interne), Emilie DUMANOIR (IDE), Claire (kiné), Claude (ergo).

- Kinésithérapie : travail musculaire doux, antalgique. Etirements sur Huber, vélo

A eu une séance de biokinergie hier : satisfait. En aura une autre fin septembre.

- Ergothérapie : bonne intégration mais lorsque la douleur réapparaît cela est difficile. Meilleure statique.

#### EVOLUTION DANS LE SERVICE

##### Sur le plan de la rééducation

- En kinésithérapie, travail musculaire doux, notamment au niveau abdominal. Le patient a eu une séance de biokinergie qui s'est révélée efficace.

- En ergothérapie la douleur reste très présente mais une amélioration de la statique est tout de même constatée.

Le patient est autonome pour les gestes de la vie quotidienne.

- Sur le plan somatique, des conseils ont été donnés au patient pour se relever et éviter les mauvaises postures. Concernant son obésité il a été vu par le Dr SEYNHAEVE (médecin nutritionniste) et une échographie abdominale a été faite montrant une stéatose hépatique.

Des conseils diététiques ont été donnés par la diététicienne du service pour pouvoir réduire les apports.

Une prise en charge chirurgicale lui a aussi été proposée à rediscuter selon les souhaits du patient.

n° dossier 243142 - Mr TINGAULT Fabien né TINGAULT le 04/09/1973

Il peut donc retourner à domicile ce jour avec pour traitement de sortie : GABAPENTINE 600 mg : 3 cps matin et soir, INEXIUM 40 mg : 1 cp le soir, NEFOPAM 20 mg toutes les 6 avant kiné, paracétamol 500 mg : 2 cps effervescents toutes les 6 h, SPASMINE : 2 cps le soir, TRAMADOL LP 100 mg : 1 cp matin et soir.

- 30 séances de kinésithérapie pour massages décontractants des muscles dorsolombaires, tens à libération d'endorphine, renforcement des muscles abdominaux, étirement des ischio-jambiers, exercices d'auto-agrandissements + respiratoires.

Je vous prie de croire, Cher Confrère, en l'assurance de mes meilleurs sentiments.

Dr Abdelkhalck RAZIK

VINCENT Aline  
Interne

Document validé le 29/09/2016



**FEINGS,  
LA MÉZERIE  
le 18 Avril 2018**