



ETUDE PREALABLE ET PRE-PROGRAMME RELATIFS A LA RESTRUCTURATION DU SITE DE LONGAIROUX

VOLET ECONOMIQUE EN LIEN AVEC
LA MISE EN PLACE DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS
ET LA REHABILITATION DU CAMPING LES ALIZES



**COMMUNAUTE DE
COMMUNES DU
PAYS DE SALERS**

Conseil, Etudes, Audit, Formation
& Accompagnement de Projets
**dans les domaines
du Tourisme,
des Hébergements
et des Loisirs**

- Qualité et Classement
- Stratégie et Organisation
touristiques des Territoires
- Hébergements touristiques
et structures de loisirs
- Projets innovants
- Formation

Evolution Tourisme

Les Garrigues - 15600 Saint-Constant
Tél.: 06.87.34.43.36

sdanguiral@evolution-tourisme.com
www.evolution-tourisme.com

S o m m a i r e :

RAPPEL DU SCENARIO RETENU POUR LA MISE EN PLACE DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS ET MODALITES DE REALISATION DE L'ETUDE ECONOMIQUE.....3

MODES DE FONCTIONNEMENT ET D'ORGANISATION DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS DU SITE DE LONGAIROUX5

I : PRESENTATION GENERALE DU FONCTIONNEMENT DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS..... 6

II : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LE PARCOURS ACROBATIQUE 10

II.1 - Prestations vendues et politique tarifaire :..... 10

II.2 - Equipe prévue pour la gestion de cet équipement :..... 11

II.3 - Estimations du chiffre d'affaires du parc, en année de croisière :..... 12

III : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LA BASE NAUTIQUE..... 14

II.1 - Prestations vendues et politique tarifaire :..... 14

II.2 - Equipe prévue pour la gestion de la base nautique :..... 17

II.3 - Estimations du chiffre d'affaires de la base nautique, en année de croisière :..... 18

IV : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LE POLE « BAR-SNACK-RESTAURANT »...20

IV.1 - Prestations proposées au pôle « bar-snack-restaurant » et mode de fonctionnement:20

IV.2 : Charges de personnels au niveau du pôle « bar/snack/restaurant »22

IV.3 - Estimations du chiffre d'affaires pour le pôle « bar-snack-restaurant », en année de croisière :.....23

V : EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION, HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS26

V.1 : Prévisions des charges d'exploitation en année de croisière:26

V.2 : Excédent Brut d'Exploitation, hors coût de financement d'investissement, en année de croisière:.....28

SYNTHESE SUR LA FAISABILITE ECONOMIQUE DU PROJET DE MISE EN PLACE D'UNE BASE DE LOISIRS, AU NIVEAU DU SITE DE LONGAIROUX.....29

RAPPEL DU SCENARIO RETENU POUR LA REHABILITATION DU CAMPING « LES ALIZES » ET MODALITES DE REALISATION DE L'ETUDE ECONOMIQUE..... 32

MODES DE FONCTIONNEMENT ET D'ORGANISATION DU CAMPING REHABILITE « LES ALIZES »..... 34

I : TYPE DE PRESTATIONS VENDUES ET POLITIQUE TARIFAIRE 35

I.1: Les différents types d'hébergement et séjours à proposer : 35

I.2: Politique tarifaire 37

II : FONCTIONNEMENT DES SERVICES ANNEXES 41

II.1 : Les salles de bien-être et de remise en forme: 41

II.2 : Les autres équipements spécifiques: espaces pour pêcheurs, motards, cyclistes et randonneurs:..... 41

III : ORGANISATION DU PERSONNEL ET POLITIQUE D'ANIMATION AVEC PARTENARIATS LOCAUX..... 42

IV: PLAN MARKETING AVEC PROMOTION, COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION 44

DETAILS DES PREVISIONS D'EXPLOITATION AVEC TAUX D'OCCUPATION/FREQUENTATION, CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNELS ET EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS 46

I : TAUX D'OCCUPATION ET FREQUENTATION DU CAMPING, EN ANNEE DE CROISIERE 47

I.1 : Taux d'occupation prévisionnels 47

I.2 : Fréquentation prévisionnelle : 48

II: CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNELS EN ANNEE DE CROISIERE..... 49

II.1 : Chiffres d'affaires Camping, en année de croisière: 49

II.2: Chiffres d'affaires des services annexes, en année de croisière: 50

II.3: Chiffres d'affaires global du camping, en année de croisière : 52

III : EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION, HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS..... 53

III.1 : Prévisions des charges d'exploitation : 53

III.2 : Excédent Brut d'Exploitation, hors coût de financement d'investissement, en année de croisière 55

SYNTHESE SUR LA FAISABILITE ECONOMIQUE DU PROJET DE RESTRUCTURATION DU CAMPING DES ALIZES 56

RAPPEL DU SCENARIO RETENU POUR LA MISE EN PLACE DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS ET MODALITES DE REALISATION DE L'ETUDE ECONOMIQUE



A la suite de la présentation au Comité de Pilotage par l'équipe « Camp'Archi - Evolution Tourisme », du projet de mise en place d'une base de loisirs sur le site de Longairoux, à la place de l'ancien camping municipal, il a été validé la composition globale suivante, de ce futur équipement structuré :

- Un espace « clos » parcours acrobatique, avec accès payant, regroupant à la fois un volet terrestre et un volet aquatique. La clientèle de cet équipement atypique et innovant sera reconnue par un bracelet de couleur, qui sera à retirer à la billetterie du site, à prévoir au niveau du bâtiment principal « restaurant-bar-snack »,
- La base nautique, avec différentes activités payantes possibles : location de bateaux électriques, pédalos, paddles, canoës, barques de pêche, float tubes,... ainsi que la location des Vélos à Assistance Électrique (VAE),
- Un bâtiment principal, avec différents services : restaurant-snack-bar-sanitaires ainsi qu'un espace dédié à la billetterie du parcours acrobatique,
- Différents espaces de loisirs, en accès libre et gratuit, comme la zone de baignade (à surveiller de préférence pour des raisons de sécurité et en rapport aussi avec l'offre concurrentielle), plusieurs zones de jeux, avec modules de jeux pour enfants, terrains de pétanque puis terrains de beach-volley et jeux de plage, sur l'espace sablonneux.

Cette étude économique a été réalisée à partir des modes de fonctionnement et d'organisation déterminés, pour une exploitation optimisée : *types de prestations vendues, politique tarifaire, fonctionnement des services annexes, organisation du personnel et politique d'animation puis plan marketing* (promotion, communication et commercialisation).

Les estimations prévisionnelles d'exploitation de cette future base de loisirs ont été établies à partir de la méthode analogique (ex : entretien avec la Directrice de la Station Sport Nature Vézère Monédières en Corrèze, Madame Fleur GERMAIN) car il a été difficile d'obtenir auprès des organismes compétents, des statistiques, sur ce type d'équipements de loisirs.

Cette étude économique est réalisée à un instant donné et elle sera à revoir ultérieurement, par le futur exploitant, suivant les lignes directrices qu'il souhaitera donner à son projet global de la future base de loisirs, en matière d'équipements, de services payants, politique tarifaire et moyens humains.

Concernant le mode de gestion envisagé pour ce futur équipement, la Communauté de Communes du Pays de Salers souhaite lancer une Délégation de Service Public (DSP), sous forme d'affermage. Cette étude économique va permettre de déterminer la viabilité économique du projet, en évaluant le montant du loyer possible, à demander au futur délégataire.

A ce stade du projet, ces estimations économiques sont conditionnées à une gestion raisonnée et professionnelle du futur exploitant, qui devra mettre tout en œuvre, pour une optimisation du fonctionnement la gestion des différentes composantes de l'équipement.

MODES DE FONCTIONNEMENT ET D'ORGANISATION DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS DU SITE DE LONGAIROUX

Les modes de fonctionnement et d'organisation de la future base de loisirs du site de Longairoux sont établis à partir du pré-programme retenu:

- ☒ I : Présentation générale de la future base de loisirs
- ☒ II : Mode de fonctionnement et prévisionnel d'activités pour le parcours acrobatique
- ☒ III : Mode de fonctionnement et prévisionnel d'activités pour la base nautique
- ☒ IV : Mode de fonctionnement et prévisionnel d'activités pour le pôle « bar-snack-restaurant »
- ☒ V : Excédent brut d'exploitation de la base de loisirs, hors coût de financement des investissements

I : PRESENTATION GENERALE DU FONCTIONNEMENT DE LA FUTURE BASE DE LOISIRS

Dans le cadre de la gestion de la prochaine base de loisirs du site de Longairoux, il serait préférable qu'une même société d'exploitation ait la charge des 3 pôles d'activités payantes (*parcours acrobatiques, base nautique et restaurant-bar-snack*).

Le volet « bar-snack-restaurant » pourrait être mis en gérance par le futur délégataire. Le mode de fonctionnement global sera à déterminer de manière définitive, dans un second temps, lors de la mise en place effective de la future DSP. Dans le cadre de la présente étude économique, il a été supposé que toutes les activités payantes soient exploitées en direct, par le gestionnaire.

La période d'ouverture au grand public à prévoir pourrait être des vacances de Pâques (mi-avril) à fin septembre. L'équipement de loisirs pourrait être en service, hors cette période, dans le cadre de prestations spécifiques, sur mesure, pour groupes, entreprises, écoles,... Il est important de bien considérer que toutes les activités payantes seront en plein air et donc tributaires des conditions météorologiques.

Chaque pôle d'activités et chaque prestation auront un fonctionnement spécifique, avec du personnel dédié compétent et les horaires d'ouverture seront variables, suivant les périodes. Les activités « pêche » pourront être aussi externalisées, à travers un partenariat clairement défini, avec l'association locale de pêche et des guides pêches locaux.

Cet équipement multi-activités permettra de cibler différents types de clientèles, tout au long de sa période d'ouverture :

- Clientèles individuelles et familiales, composées de locaux, excursionnistes/itinérants, touristes, accompagnants des participants aux événements,...
- Clientèles groupe, avec amis, clubs sportifs, associations, enterrement de vie de célibataire, cousinades,...
- Groupes scolaires, centre de loisirs, colonies de vacances,...
- Séminaires/challenges sportifs d'entreprise.

Concernant l'organisation du personnel, chaque pôle d'activités aura des moyens humains spécifiques et 2 postes permanents (annualisés), seront existants, pour une coordination générale de la base de loisirs et des 3 pôles d'activités :

- Une direction générale, en charge du pilotage et du suivi des activités, de l'élaboration et de la mise en place de la stratégie globale de développement du site (par rapport aux activités, à la politique marketing et au volet commercial) et personne référente pour le personnel, les élus, les prescripteurs, les partenaires voire les clients,...

- **Une direction générale adjointe**, en charge plus du volet administratif, avec accueil téléphonique et physique (hors période estivale), traitement des demandes électroniques, téléphoniques et autres, recrutement du personnel et gestion des plannings, suivi des billetteries et de la comptabilité, entretien du site, suivi des avis clients et des réseaux sociaux,...

Ces 2 postes de travail clés, pour une gestion réussie et optimisée de l'équipement public, devront être tenus par des cadres, ayant un profil polyvalent, avec des vocations de management, d'éducateurs sportifs, de gestionnaires et des connaissances, en matière de marketing. Les coûts de personnel en lien avec ces 2 postes, sont les suivants :

description des postes	nb postes	nb mois/an (1)	salaire brut mensuel	coût chargé annuel (2)	nb EPT (3)
Direction Générale	1	12	3 000 €	51 120 €	1
Direction Générale Adjointe	1	12	2 500 €	42 600 €	1
TOTAL POSTES PERMANENTS				93 720 €	2

(1) congés payés inclus,

(2) charges sociales patronales: 42% du salaire brut mensuel

(3) nb EPT: nombre d'emplois équivalent temps plein

Le futur délégataire devra mettre en place un plan marketing de qualité, avec une promotion, une communication et une commercialisation adaptées.

Tout d'abord, la base de loisirs aura la nécessité d'avoir une nomination identitaire, comme par exemple « Longairoux Park », pour être bien identifiée de la clientèle.

La signalisation routière serait à consolider et à adapter, étant donné l'isolement du site, avec des panneaux clairement visibles, annonçant à la fois la base de loisirs et le camping.

La gestion des flux de clientèles, surtout en période estivale, sera à suivre, étant donné les conditions d'accès à ce jour, au site de Longairoux.

A partir de ces démarches préalables de fonctionnement, l'élaboration et la mise en place du plan marketing appartient au futur gestionnaire. Un certain nombre d'actions pourraient être lancées à différents niveaux, à partir de plusieurs outils :

① Stratégie Web:

Le futur gestionnaire devra disposer d'un site Internet, spécifique à la base de loisirs, en plusieurs langues étrangères (au moins anglais et espagnol), permettant le format responsive webdesign. Pour être bien référencé, une politique d'achats de mots clefs de type Google Adwords sera à prévoir. Aussi, un module de réservation en ligne sera à envisager sur le site Internet, tout comme le référencement sur des sites Internet et marketplace spécifiques aux sites de loisirs (ex : familiscope, seaclick, novatopo,...), à prospecter par le gestionnaire. Une mise en lien du site Internet de la base de loisirs sera à prévoir, avec les sites Internet des partenaires (ex : camping « Les Alizés », Fédération Départementale de pêche du Cantal,...) et des sites institutionnels (OT Pays de Salers, Cantal Destinations,...).

Différentes actions au niveau des réseaux sociaux seront à envisager: alimentation régulière de la page Facebook, de comptes photos (ex : Instagram, TikTok,...) et vidéos (Youtube, Dailymotion,...), propres à la base de loisirs.

Des ventes flash et des promotions de dernière minute, pour une optimisation de la commercialisation, seront à planifier, sur le site Internet et les réseaux sociaux de la base de loisirs.

L'inscription aux principaux sites d'avis (Tripadvisor, Guest Suite,...) est indispensable, tout comme la présence sur différents autres supports (ex : Google my Business...), permettant d'être vu sur les moteurs de recherche.

② Actions commerciales directes :

✉ Brochure papier :

Même si la brochure papier est de moins en moins demandée par les clients prospects, il est important qu'un document mettant en avant le site et ses différentes activités de loisirs possibles, soit édité par son exploitant, pour faire connaître l'établissement, surtout en période de lancement. Il serait même important de distinguer une brochure pour les individuels et pour les groupes (scolaires, entreprises,...).

Un dépliant/flyer (2 volets A5, recto-verso, avec papier de qualité), serait à mettre en place et à distribuer, au niveau des points d'information touristique locaux, des partenaires prestataires sportifs et culturels et autres prescripteurs (ex : hébergements touristiques et commerçants).

☒ **Référencement guides et mailing/e-mailing :**

Le futur exploitant devra s'évertuer à faire référencer la base de loisirs dans des guides qualitatifs : Guide du Routard, Petit Futé... Dès le référencement acquis, la souscription d'un espace publicitaire et d'un lien vers le site Internet sera à envisager.

Des opérations de marketing direct (mailing ou e-mailing) seront à organiser par le futur exploitant, au niveau de son fichier clients, tout comme la mise en place et l'envoi d'une newsletter.

☒ **Participation éventuelle à des salons spécialisés :**

Le futur exploitant pourrait présenter la base de loisirs, dans le cadre de regroupement avec d'autres opérateurs (Office de Tourisme, Cantal Destinations, groupe de prestataires touristiques...), lors de salons spécialisés, permettant de commercialiser les thématiques présentes sur le site : salons du Tourisme, carrefour National Pêche et Loisirs, salon Comités d'Entreprise,...

☒ **Mise en place de cartes spécifiques (prépayées, fidélité, cadeaux,...):**

Une carte prépayée (ex : achat pour valeur de 50€ par le client et représentant la possibilité d'un bon de 60€ d'activités sur toute la base de loisirs) serait à envisager car très appréciée des familles. De même, des cartes de fidélité au niveau des pôles « parc acrobatique » et « activités nautiques » seront à instaurer. Aussi, les chèques vacances et les cartes cadeaux seront à prévoir, tout comme l'intégration au sein de box-cadeaux (ex : Smartbox, Wonderbox,...).

③ **Elaboration de séjours thématiques (pêche, activités aquatiques,...) :**

Le futur exploitant, étant donné la diversité des offres touristiques et de loisirs présentes, sur le site de Longairoux, pourra packager des produits touristiques thématiques, avec activités (pêche, activités aquatiques,...), hébergement associé (à partir notamment des futurs locatifs du camping « Les Alizés ») et restauration.

Ces séjours vacances pourront être commercialisés dans un premier temps par des institutionnels bénéficiant de l'immatriculation (ex : Cantal Destinations, Offices de Tourisme,...) et par des Tours Opérateurs spécialisés (ex : « Nomade pêche », « fishermanholidays »,...), moyennant des systèmes de commission. Dans un second temps, le futur exploitant pourra effectuer une demande d'immatriculation afin de pouvoir gérer en direct la commercialisation de ces séjours.

II : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LE PARCOURS ACROBATIQUE

Le parcours acrobatique, à la fois terrestre et aquatique, proposera différents types de prestations, avec une politique tarifaire adaptée. Le personnel nécessaire d'encadrement, malgré que les activités soient en autonomie, sera prévu. Cet équipement atypique et innovant générera un certain chiffre d'affaires.

II.1 - Prestations vendues et politique tarifaire :

Le parcours acrobatique, pour la partie terrestre, pourra être mis en service dès l'ouverture de la base de loisirs c'est-à-dire à partir des vacances de Pâques, jusqu'à fin septembre. Des parcours avec différents niveaux de difficultés seront à proposer, pour satisfaire toutes les tranches d'âge.

Par contre, la partie aquatique, pour des raisons climatiques et de température de l'eau, ne sera accessible par le public qu'à partir de début juin jusqu'à fin septembre. Différents modules (*structures gonflables, différents types de toboggan, jeux sportifs aquatiques,...*) seront à organiser, pour répartir au mieux la clientèle.

L'accès au parc acrobatique, au niveau de ses différentes composantes, ne sera possible que pour les enfants de plus de 6 ans. Différents jeux gratuits seront à disposition pour les enfants de moins de 6 ans tant sur la partie herbeuse que sableuse, de la base de loisirs. Ainsi, toutes les tranches d'âge bénéficieront d'installations de loisirs, lors de leur venue.

L'accès au parc acrobatique sera réalisé par tranches horaires, avec reconnaissance de la prestation achetée, grâce un système de bracelets de couleurs distinctes, avec mutation de la clientèle toutes les demi-heures, pour les forfaits horaires.

En période estivale, l'accès au parc acrobatique pourrait être donné en priorité aux centres de loisirs, aux colonies de vacances et aux clients du camping « Les Alizés », sur le créneau 10h-12h, uniquement sur réservation. Aussi, un créneau spécifique pourrait être réservé pour les familles, avec enfants de 6 à 12 ans, de 13h à 14 heures (période de faible fréquentation). Le parc acrobatique sera surveillé en permanence par du personnel possédant le BNSSA (Brevet National de Sécurité et de Sauvetage Aquatique).

En période estivale, lors des créneaux de l'après-midi, un nombre maximum de personnes présentes au même moment, sera déterminé, pour des questions de sécurité, de réglementation et de confort de la clientèle. Le système de réservation par le site Internet permettra d'anticiper certaines complications et avancer le statut « complet » en avance.

Les grilles tarifaires proposées pourront être les suivantes :

TARIFS LONGAIROUX PARK	INDIVIDUELS			GROUPES (plus de 10 personnes)		
	1 HEURE	2 HEURES	APRES-MIDI (de 14H/18H ou 15H/19H)	1 HEURE	2 HEURES	APRES-MIDI (de 14H/18H ou 15H/19H)
Parcours Terrestre (de Vacances de Pâques à début Juin)	4 €	7 €	12 €	3 €	5 €	10 €
Parcours Terrestre & Aquatique (de début Juin à fin septembre)	9 €	15 €	25 €	7 €	12 €	20 €

Les clients du camping « Les Alizés » pourront bénéficier des tarifs groupes. Pour les clients venant le matin, une réduction de 15% pourrait être attribuée, sur les forfaits horaires. En période estivale, un tarif « Happy Hour » de 19h à 20h, pourrait être mis en place, pour toute personne, au prix de 6€. Des cartes addicts (pour 5 heures, 10 heures et 20 heures) seront à envisager, avec des tarifs dégressifs.

II.2 - Equipe prévue pour la gestion de cet équipement :

Au côté des 2 personnes permanentes, une équipe structurée sera mise en place suivant les postes nécessaires et les périodes d'activités :

- ✂ Un Responsable de pôle BNSSA, de mi-avril à fin septembre,
- ✂ Un BNSSA de juin à mi-septembre,
- ✂ 3 BNSSA en juillet et août,
- ✂ 3 agents saisonniers polyvalents (accueil/billetterie, surveillance bracelet, entretien du site,...), en juillet et août.

NB : des membres de cette équipe pourront travailler aussi à la base nautique, suivant les nécessités.

Les charges de personnels (8 employés) pour cet équipement seront les suivantes :

Description des postes LONGAIROUX PARK	nb postes	nb mois/an (1)	salaire brut mensuel	coût chargé annuel (2)	nb EPT (3)
Responsable de pôle - BNSSA (mi avril - fin septembre)	1	6	1 850 €	15 762 €	0,50
Un BNSSA (de juin à mi-septembre)	1	4	1 700 €	9 656 €	0,33
3 BNSSA (juillet-août)	3	2,3	1 700 €	16 657 €	0,58
TOTAL POSTES PERMANENTS				42 075 €	1,41
3 agents saisonniers polyvalents	3	2,3	1 625 €	15 922 €	0,58
TOTAL SAISONNIER				15 922 €	0,58
TOTAL COÛTS DE PERSONNEL				57 996 €	1,98

(1) congés payés inclus,

(2) charges sociales patronales: 42% du salaire brut mensuel

(3) nb EPT: nombre d'emplois équivalent temps plein

II.3 - Estimations du chiffre d'affaires du parc, en année de croisière :

3 composantes essentielles sont nécessaires pour établir le chiffre d'affaires prévisionnel de cet équipement, sur la période d'ouverture :

- ⊗ **le nombre de jours théoriques d'ouverture** : il est estimé en considérant les mauvaises conditions climatiques et les périodes de fermeture, en lien avec le repos du personnel présent (hors permanents)
- ⊗ **le ticket moyen** : il est évalué en fonction des activités ouvertes, des différents tarifs proposés et des différentes réductions possibles (ex : tarifs groupe, carte prépayée, carte addicts, happy hour,...),
- ⊗ **le nombre de tickets moyens, vendus par jour** : ils ont été prédéterminés en théorie, par méthode analogique d'autres structures de ce type mais ces chiffres ne peuvent pas tenir compte par exemple des conditions climatiques (ex : ouverture mais faible ensoleillement) et suivant les jours (ex : plus de fréquentation en WE).

CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNEL LONGAIROUX PARK	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen	Nombre de tickets moyens, vendus par jour	Chiffre d'Affaires prévisionnel
AVRIL	12	6 €	50	3 600 €
MAI	18	6 €	75	8 100 €
JUIN	20	9 €	100	18 000 €
JUILLET	30	14 €	250	105 000 €
AOUT	30	14 €	250	105 000 €
SEPTEMBRE	20	9 €	75	13 500 €
CA TOTAL				253 200 €

D'après ces estimations, le chiffre d'affaires total prévisionnel de 253 200€ du parc acrobatique sera réalisé à hauteur de 83%, sur la période estivale (juillet-août). Il est à souhaiter des étés ensoleillés, pour une optimisation du chiffre d'affaires.

Il est nécessaire de préciser que ce chiffre d'affaires total concerne uniquement les ventes « sèches » de tickets. En effet, il n'apparaît pas la quote-part de l'accès au parc acrobatique dans le cadre de séjours packagés ou de prestations sur mesure (ex : challenges d'entreprises, club sportifs, enterrement de vie de célibataire,...).

Ainsi, une augmentation théorique de 15% du chiffre d'affaires total pourrait être envisagée afin d'aboutir au chiffre d'affaires global, reprenant réellement tous les accès payants directement ou indirectement, au niveau du parc acrobatique, d'où :

CHIFFRES D'AFFAIRES GLOBAL PREVISIONNEL DU PARC ACROBATIQUE : 291 180 € TTC

III : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LA BASE NAUTIQUE

Au niveau de la base de loisirs, la base nautique se situera à l'opposé du parcours acrobatique, avec différentes installations à disposition (*ex : pontons, bâtiment et cabanes de stockage, zone d'initiation nautique,...*).

Différentes prestations en lien principalement avec l'eau seront proposées permettant de profiter de l'espace aquatique environnant et les prestations en rapport avec la pêche seront bien présentes, étant donné les caractéristiques intéressantes du site, pour cette activité spécifique.

La base nautique proposera différents types de prestations, avec une politique tarifaire adaptée. Le personnel nécessaire d'encadrement, malgré que les activités soient en général en autonomie, sera prévu. Ce type d'équipement, absent sur le Territoire de proximité (à moins de 30 kms) du projet, générera un certain chiffre d'affaires.

II.1 - Prestations vendues et politique tarifaire :

A ce stade du projet et pour une montée en puissance progressive de la base nautique, les types d'équipements à mettre en commercialisation, en année de croisière, pourraient être les suivants :

- ☞ 60 canoës/kayak, avec 40 canoës 2 places, 12 canoës 3/4 places et 8 kayaks,
- ☞ 10 bateaux électriques, d'une capacité de 5 à 7 personnes,
- ☞ 25 stand'up paddle dont 20 simples et 5 doubles,
- ☞ 12 pédalos, de différentes modèles (classique et à tobogan) et avec plusieurs capacités (2 ou 4/5 personnes),
- ☞ 10 float tube (petit bateau flottant individuel pour pêcher), associés à 10 wadders (combinaison aquatique pour pêcher),
- ☞ 5 barques de pêche, avec sonar,
- ☞ 15 Vélos à Assistance Electrique (VAE).

Il est important de préciser que la Communauté de Communes du Pays de Salers possède déjà des VAE et des bateaux électriques, qui seront sûrement mis à disposition de la base nautique, dans le cadre de la négociation, lors de la mise en place de la DSP avec le futur exploitant.

De même, concernant les équipements en lien avec l'activité pêche, l'association locale et/ou la fédération départementale de pêche du Cantal pourront participer à l'acquisition de float tube, wadders et autres équipements, à travers notamment de programmes spécifiques de développement de cette discipline; tout cela sera clairement à définir, dans le cadre des prochains partenariats à mettre en place, avec les acteurs concernés.

Des animations gratuites et payantes, en rapport avec la pêche et sur des créneaux horaires spécifiques, pourront être proposées au niveau de la base nautique, avec la participation de l'association locale de pêche et/ou de guides de pêche locaux. Elles pourront être en direction à la fois des enfants et des adultes.

De même, des événements (ex : concours de pêche, fête du nautisme, épreuves sportives comme course de swim and run...) pourront être organisés afin de générer de la fréquentation (et donc de la consommation) et de faire connaître les lieux.

Aussi, suivant le souhait du futur exploitant, d'autres activités pourront être proposées comme *le laser game en pleine nature, course d'orientation (pédestre/aquatique), chasse au trésor, construction de radeaux, parcours du combattant,...* De même, des locations d'anneaux au(x) ponton(s) pourront être prévues, suivant la capacité finale décidée. A ce stade, toutes ces possibilités n'ont pas été considérées, dans le calcul prévisionnel du chiffre d'affaires de la base de loisirs.

La base nautique sera mise en service dès l'ouverture de la base de loisirs c'est-à-dire à partir des vacances de Pâques, jusqu'à fin septembre. En dehors de cette période, les équipements, notamment ceux en rapport avec les activités liées à la pêche et les VAE, pourront être mis en disposition (en location), dans le cadre de demandes spécifiques et de raisons particulières (ex : événements, challenges d'entreprise,...).

La location des équipements en lien avec la base nautique sera réalisée par tranches horaires ou à la demi-journée voire à la journée. Aucune activité ne sera encadrée, mise à part des ateliers spécifiques « pêches » (*animations « découverte » et/ou activités payantes*), organisés par l'association locale de pêche ou des guides de pêche locaux.

Toute personne intéressée par la location d'équipements proposés à la base nautique pourra effectuer une réservation par l'intermédiaire du site Internet de la base de loisirs, ce qui permettra d'éviter certaines mauvaises surprises aux clients, lors de leur arrivée sur site.

Les grilles tarifaires proposées pourront être les suivantes :

TARIFS BASE NAUTIQUE LONGAIROUX		1 HEURE	2 HEURES	1/2 JOURNEE	JOURNEE
CANOES/KAYAK					
	1 Place	8 €	12 €	20 €	30 €
	2 Places	11 €	16 €	25 €	35 €
	3/4 Places	15 €	25 €	35 €	45 €
STAND UP PADDLE					
	Simple	12 €	17 €	25 €	40 €
	Double	20 €	30 €	45 €	75 €
PEDALOS					
	Classique	12 €	20 €	32 €	50 €
	Avec toboggan	15 €	25 €	40 €	65 €
EQUIPEMENTS POUR ACTIVITE PECHE					
	Float Tube	10 €	15 €	25 €	40 €
	Wadders	5 €	8 €	10 €	17 €
	Barque de pêche avec sonar	22 €	38 €	60 €	100 €
BATEAU ELECTRIQUE					
	5/7 Places	25 €	40 €	75 €	130 €
VELO A ASSISTANCE ELECTRIQUE (VAE)					
	Location avec casque	10 €	15 €	25 €	40 €

Les groupes (plus de 10 personnes) et les clients du camping « Les Alizés » pourront bénéficier de réductions, à définir par le futur délégataire. Pour les clients venant le matin, une réduction de 15% pourrait être attribuée, sur les forfaits horaires. La carte prépayée pourra être utilisée pour tous les équipements à la location et des cartes addicts (pour 5 heures, 10 heures et 20 heures) seront à envisager, avec des tarifs dégressifs, dans le cadre des forfaits horaires.

II.2 - Equipe prévue pour la gestion de la base nautique :

Au côté des 2 personnes permanentes, une équipe structurée sera mise en place suivant les postes nécessaires et les périodes d'activités :

- ✂ Un Responsable du pôle « Base nautique » (diplômé BNSSA), de mi-avril à fin septembre,
- ✂ Un BNSSA de juin à mi-septembre,
- ✂ 2 éducateurs sportifs en juillet et août,
- ✂ 2 agents saisonniers polyvalents (accueil/billetterie, surveillance bracelet, entretien du site,...), en juillet et août.

NB :

- des membres de cette équipe pourront travailler aussi au parcours acrobatique, suivant les nécessités,
- à ce stade du projet, il n'a pas été encore décidé par la Collectivité, son souhait (ou pas) d'une baignade surveillée, au niveau de la zone dédiée. Cette charge pourrait être partagée (ou pas) avec le futur délégataire, dans le cadre d'une mutualisation du personnel, sur les différents pôles d'activités et d'un accord précis au niveau de la DSP.

Les charges de personnels (6 employés au total) pour la base nautique seront les suivantes :

Description des postes BASE NAUTIQUE LONGAIRoux	nb postes	nb mois/an (1)	salaire brut mensuel	coût chargé annuel (2)	nb EPT (3)
Responsable de pôle - BNSSA (mi avril - fin septembre)	1	6	1 850 €	15 762 €	0,50
Un BNSSA (de juin à mi-septembre)	1	4	1 700 €	9 656 €	0,33
2 éducateurs sportifs (juillet-août)	2	2,3	1 700 €	11 104 €	0,38
TOTAL POSTES PERMANENTS				36 522 €	1,22
2 agents saisonniers polyvalents	2	2,3	1 625 €	10 615 €	0,38
TOTAL SAISONNIER				10 615 €	0,38
TOTAL COÛTS DE PERSONNEL				47 137 €	1,60

(1) congés payés inclus,

(2) charges sociales patronales: 42% du salaire brut mensuel

(3) nb EPT: nombre d'emplois équivalent temps plein

II.3 - Estimations du chiffre d'affaires de la base nautique, en année de croisière :

4 composantes essentielles sont nécessaires pour établir le chiffre d'affaires prévisionnel de la base nautique, sur la période d'ouverture :

- ⊗ **le nombre de jours théoriques d'ouverture** : il est estimé en considérant les mauvaises conditions climatiques et les périodes de fermeture, en lien avec le repos du personnel présent (hors permanents)
- ⊗ **le ticket moyen** : il est évalué en fonction des activités ouvertes, des différents tarifs proposés et des différentes réductions possibles (ex : tarifs groupe, carte prépayée, carte addicts,...),
- ⊗ **le taux de réservation moyen journalier, par type d'équipement** : il a été prédéterminé en théorie, par méthode analogique à d'autres structures de ce type, en considérant qu'un même équipement peut être loué, plusieurs fois dans la journée. Ces chiffres ne peuvent pas tenir compte par exemple des conditions climatiques (ex : ouverture mais faible ensoleillement) et suivant les jours (ex : plus de fréquentation en WE).
- ⊗ **le chiffre d'affaires moyen par équipement** : il est calculé en multipliant les 3 paramètres cités ci-dessous par le nombre d'équipements en location.

CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNEL BASE NAUTIQUE DE LONGAIROUX	AVRIL				MAI				JUIN				CHIFFRES D'AFFAIRES AVRIL-JUIN
	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	
40 canoës 2 places	12	15 €	15%	1 080 €	18	15 €	25%	2 700 €	20	15 €	30%	3 600 €	7 380 €
12 canoës 3/4 places	12	23 €	10%	331 €	18	23 €	12%	596 €	20	23 €	15%	828 €	1 755 €
8 kayaks	12	11 €	5%	53 €	18	11 €	7%	111 €	20	11 €	8%	141 €	304 €
20 stand up paddle simples	12	15 €	15%	540 €	18	15 €	25%	1 350 €	20	15 €	28%	1 680 €	3 570 €
5 stand up paddle doubles	12	25 €	5%	75 €	18	25 €	7%	158 €	20	25 €	10%	250 €	483 €
8 pédalos avec toboggan	12	18 €	5%	86 €	18	18 €	8%	207 €	20	18 €	15%	432 €	726 €
4 pédalos classiques	12	13 €	8%	50 €	18	13 €	12%	112 €	20	13 €	20%	208 €	370 €
10 float tube	15	13 €	10%	195 €	22	13 €	15%	429 €	24	13 €	20%	624 €	1 248 €
10 wadders	15	6 €	8%	72 €	22	6 €	13%	172 €	24	6 €	17%	245 €	488 €
5 barques de pêche avec sonar	15	45 €	20%	675 €	22	45 €	25%	1 238 €	24	45 €	25%	1 350 €	3 263 €
10 bateaux électriques	15	33 €	13%	644 €	22	33 €	20%	1 452 €	24	33 €	30%	2 376 €	4 472 €
15 Vélos à Assistance Electrique	13	20 €	15%	585 €	20	20 €	25%	1 500 €	22	20 €	35%	2 310 €	4 395 €
CA TOTAL		4 386 €				10 024 €				14 044 €			28 454 €

CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNEL BASE NAUTIQUE DE LONGAIROUX	JUILLET				AOÛT				SEPTEMBRE				CHIFFRES D'AFFAIRES JUILLET- SEPTEMBRE
	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen journalier	Taux de réservation journalier des équipements	Chiffre d'Affaires prévisionnel	
40 canoës 2 places	30	18 €	75%	16 200 €	30	18 €	80%	17 280 €	20	15 €	25%	3 000 €	36 480 €
12 canoës 3/4 places	30	30 €	60%	6 480 €	30	30 €	65%	7 020 €	20	23 €	12%	662 €	14 162 €
8 kayaks	30	15 €	40%	1 440 €	30	15 €	45%	1 620 €	20	11 €	7%	123 €	3 183 €
20 stand up paddle simples	30	15 €	75%	6 750 €	30	15 €	80%	7 200 €	20	15 €	25%	1 500 €	15 450 €
5 stand up paddle doubles	30	25 €	40%	1 500 €	30	25 €	45%	1 688 €	20	25 €	7%	175 €	3 363 €
8 pédalos avec toboggan	30	18 €	60%	2 592 €	30	18 €	70%	3 024 €	20	18 €	8%	230 €	5 846 €
4 pédalos classiques	30	13 €	50%	780 €	30	13 €	55%	858 €	20	13 €	12%	125 €	1 763 €
10 float tube	30	13 €	25%	975 €	30	13 €	25%	975 €	24	13 €	20%	624 €	2 574 €
10 wadders	30	6 €	20%	360 €	30	6 €	20%	360 €	24	6 €	17%	245 €	965 €
5 barques de pêche avec sonar	30	45 €	30%	2 025 €	30	45 €	35%	2 363 €	24	45 €	25%	1 350 €	5 738 €
10 bateaux électriques	30	45 €	55%	7 425 €	30	33 €	65%	6 435 €	24	33 €	20%	1 584 €	15 444 €
15 Vélos à Assistance Electrique	30	20 €	75%	6 750 €	30	20 €	80%	7 200 €	22	20 €	30%	1 980 €	15 930 €
CA TOTAL				53 277 €				56 022 €				11 599 €	120 898 €

D'après ces estimations, le chiffre d'affaires total prévisionnel au niveau de la base nautique de 149 352€ sera réalisé à hauteur de 73%, sur la période estivale (juillet-août). Il est à souhaiter des étés ensoleillés pour une optimisation du chiffre d'affaires.

Il est nécessaire de préciser que ce chiffre d'affaires total concerne uniquement les locations directes, auprès d'individuels ou groupes. En effet, il n'apparaît pas la quote-part de la location de ces équipements, dans le cadre de séjours packagés ou de prestations sur mesure (ex : challenges d'entreprises, club sportifs, enterrement de vie de célibataire,...).

De même, les chiffres d'affaires d'autres prestations payantes n'ont pas été quantifiés comme par exemple, des animations payantes pêche, cours de paddle ou locations hors période d'ouverture. Il est difficile à ce stade de faire une évaluation de ces recettes complémentaires, vu que c'est le futur délégataire, qui décidera de mettre en place ou pas, ces prestations.

Ainsi, une augmentation théorique de 15% du chiffre d'affaires total pourrait être envisagée pour aboutir au chiffre d'affaires global, reprenant toutes les locations payantes directement ou indirectement, au niveau de la base nautique, d'où :

CHIFFRES D'AFFAIRES GLOBAL PREVISIONNEL DE LA BASE NAUTIQUE : 171 755 € TTC

IV : MODE DE FONCTIONNEMENT ET PREVISIONNEL D'ACTIVITES POUR LE POLE « BAR-SNACK-RESTAURANT »

Au niveau du bâtiment principal, 3 entités distinctes seront à organiser :

- **Le bar-snack-vente de glaces**, au rez-de chaussée, avec terrasse, vue sur le lac,
- **La billetterie du parc acrobatique et accueil général (pour renseignements)**, au niveau d'un espace attenant au bar-snack, pour pouvoir mutualiser du personnel, sur plusieurs tâches complémentaires, afin de permettre le bon fonctionnement général de la base de loisirs,
- **Le restaurant**, à l'étage, avec une salle (*hypothèse de 80 couverts*) et une terrasse panoramique (*hypothèse 60 couverts*), vue sur le lac.

IV.1 - Prestations proposées au pôle « bar-snack-restaurant » et mode de fonctionnement:

Au niveau du bâtiment principal, 2 équipements (bar-snack & restaurant) permettront de générer des recettes, avec des modes de fonctionnement à adapter, notamment suivant la fréquentation générale de la base de loisirs.

① Le bar-snack :

Ce service proposera de la vente alimentaire basique (sandwichs, salades, pizzas,...), différentes boissons, des glaces, des bonbons et autres. Les achats pourront être consommés sur place, grâce à une terrasse adaptée, avec vue sur le lac.

Cet espace sera ouvert principalement les WE de la période d'ouverture du site et tous les jours des mois de juillet et août, durant au moins les horaires des activités de la base de loisirs (10H-20H), voire plus tard, dans le cadre de soirées thématiques (ex : repas moules-frites, soirée concert,...). Durant les autres moments, certaines prestations seront proposées au restaurant, en substitution, comme le service de boissons (*avant et après repas du midi*) et de plats à emporter (*sur commande*).

Etant donné que la fréquentation de la base de loisirs est tributaire notamment des conditions météorologiques, l'ouverture du bar-snack, en avant et après saison estivale, sera régulée, suivant la demande sur site. Toute personne de l'équipe permanente et des saisonniers (hors BNSSA) pourront faire fonctionner ce service, suivant les nécessités car chacun devra faire preuve de polyvalence, en traitant à la fois la billetterie du parc acrobatique, l'accueil général et le service au bar-snack. En période estivale (juillet-août), en plus des 3 agents polyvalents saisonniers déjà prévus en lien avec le parc acrobatique, 3 autres saisonniers multi-tâches, seront à embaucher, au niveau du bar-snack.

② Le restaurant :

Ce service proposera différentes possibilités, avec des menus (du jour, à la carte et pour enfants) et aussi, des plats à emporter (sur commande), sur certaines périodes et suivant le personnel présent. Les différents plats préparés seront un moyen de mettre en valeur les produits locaux.

Le restaurant sera accessible au grand public (personnes présentes sur la base de loisirs et personnes extérieures), durant toute la période d'ouverture de l'équipement touristique et de loisirs c'est-à-dire de mi-avril à fin septembre, avec repas le midi et le soir, avec certains jours de fermeture, hors juillet et août.

Le restaurant réalisera du service de boissons et la vente de glaces, de 14h30 à 18h30 et il pourra aussi être ouvert en dehors de ces mois, pour des services de repas spécifiques (*groupes, rassemblements, familles, évènements...*).

La fréquence des services (ouverture midi et/ou soir et nombre de services) sera adaptée, suivant la fréquentation de la base de loisirs et aussi, suivant les demandes extérieures.

Une certaine capacité d'accueil est à prévoir, avec au moins 80 couverts en salle et 60 couverts en terrasse, étant donné que cette dernière permettra en été, une vue intéressante sur le lac.

L'équipe prévue pour le bon fonctionnement du restaurant, en période estivale, pourra être la suivante, avec des périodes d'activité revues, suivant les postes, hors juillet-août (cf ci-après tableau coût du personnel):

- ✂ *Un Responsable du restaurant,*
- ✂ *Un Chef de cuisine, avec 3 seconds de cuisine et 4 commis,*
- ✂ *Un Chef de salle, avec 3 serveurs et 2 serveurs/barmen polyvalents.*

- NB :**
- comme déjà précisé, l'exploitation du restaurant pourra être sous-traitée à un spécialiste du secteur. Cette possibilité sera intégrée dans les clauses du futur contrat de DSP,
 - la qualité de la restauration sera un des éléments clés de la bonne notoriété de la base de loisirs dans son ensemble. En effet, le bouche à oreille est très présent sur ce sujet et les clients, notamment les locaux et les excursionnistes, qui auront plaisir à venir au restaurant, pourront s'essayer aux activités proposées sur le site et vice-versa,
 - La clientèle du camping « Les Alizés » constituera aussi des consommateurs potentiels au niveau du restaurant.

IV.2 : Charges de personnels au niveau du pôle « bar/snack/restaurant »

Description des postes RESTAURANT-SNACK LONGAIROUX	nb postes	nb mois/an (1)	salaire brut mensuel	coût chargé annuel (2)	nb EPT (3)
1 Responsable du restaurant (mi avril - fin septembre)	1	6	2 700 €	23 004 €	0,50
1 Chef de cuisine (mi avril - fin septembre)	1	6	2 500 €	21 300 €	0,50
1 second de cuisine (mi avril - fin septembre)	1	6	1 750 €	14 910 €	0,50
2 seconds de cuisine (juillet - août)	2	2,2	1 750 €	10 934 €	0,37
1 commis (mi avril - fin septembre)	1	6	1 625 €	13 845 €	0,50
2 commis (juillet - août)	2	2,2	1 625 €	10 153 €	0,37
1 Chef de salle (mi avril - fin septembre)	1	6	2 300 €	19 596 €	0,50
1 serveur (mi avril - fin septembre)	1	6	1 700 €	14 484 €	0,50
2 serveurs/barmen (juillet-août)	2	2,2	1 700 €	10 622 €	0,37
TOTAL PERSONNELS RESTAURANT				138 848 €	4,10
3 agents saisonniers polyvalents (juillet-août)	3	2,3	1 625 €	15 922 €	0,58
TOTAL PERSONNELS SNACK				15 922 €	0,58
TOTAL COÛTS PERSONNELS RESTAURATION				154 769 €	4,68

(1) congés payés inclus,

(2) charges sociales patronales: 42% du salaire brut mensuel

(3) nb EPT: nombre d'emplois équivalent temps plein

Le pôle « bar-snack-restaurant » représente à lui seul 4.68 ETP, pour un total de 15 personnes employées, durant toute la période d'ouverture des services.

IV.3 - Estimations du chiffre d'affaires pour le pôle « bar-snack-restaurant », en année de croisière :

Les chiffres d'affaires prévisionnels ont été établis distinctement, pour la partie « bar-snack » et restaurant.

① Chiffre d'affaires prévisionnel du bar-snack :

3 composantes essentielles sont nécessaires pour établir le chiffre d'affaires prévisionnel du bar-snack, sur la période d'ouverture :

- ☒ **le nombre de jours théoriques d'ouverture** : il est estimé en considérant l'ouverture principalement le WE (hors juillet-août), tous les jours en période estivale et les mauvaises conditions climatiques possibles,
- ☒ **le ticket moyen** : il est évalué en fonction des consommations vendues au niveau du bar-snack, avec un ticket moyen sur la période estivale supérieur, en raison notamment de la vente plus importante de glaces,
- ☒ **le nombre de tickets moyens, vendus par jour** : ils ont été prédéterminés en théorie, par méthode analogique d'autres structures de ce type mais ces chiffres ne peuvent pas tenir compte par exemple des conditions climatiques (ex : ouverture mais faible ensoleillement) et suivant les jours (ex : plus de fréquentation en WE).

CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNEL SNACK LONGAIROUX	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen	Nombre de tickets moyens, vendus par jour	Chiffre d'Affaires prévisionnel
AVRIL	8	4 €	50	1 600 €
MAI	10	4 €	70	2 800 €
JUIN	10	5 €	70	3 500 €
JUILLET	31	6 €	225	41 850 €
AOÛT	31	6 €	250	46 500 €
SEPTEMBRE	10	5 €	70	3 500 €
CA TOTAL				99 750 €

② Chiffre d'affaires prévisionnel du restaurant :

3 composantes essentielles sont nécessaires pour établir le chiffre d'affaires prévisionnel du restaurant, sur la période d'ouverture :

- ⊗ *le nombre de jours théoriques d'ouverture* : il est estimé en considérant l'ouverture tous les jours en juillet-août et la mise en place d'au moins un jour de fermeture par semaine, en dehors de cette période,
- ⊗ *le ticket moyen (y compris plats à emporter)* : il est évalué en fonction du restaurant du même type (méthode analogique), en considérant que les plats à emporter seront plutôt proposés, hors juillet-août.
- ⊗ *le nombre de tickets moyens, vendus par jour* : ils ont été prédéterminés en théorie, par méthode analogique d'autres structures de ce type, en considérant que plusieurs services seront effectués, suivant les jours et la période d'ouverture (midi et/ou soir) mais ces chiffres ne peuvent pas tenir compte par exemple des conditions climatiques (ex : ouverture mais faible ensoleillement) et suivant les jours (ex : plus de fréquentation en WE).

CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNEL RESTAURANT LONGAIROUX	Nombre de jours théoriques d'ouverture	Montant du ticket moyen (y compris plats à emporter)	Nombre de tickets moyens, vendus par jour (y compris plats à emporter)	Chiffre d'Affaires prévisionnel
AVRIL	12	14 €	50	8 400 €
MAI	18	14 €	80	20 160 €
JUIN	22	15 €	80	26 400 €
JUILLET	31	18 €	225	125 550 €
AOUT	31	18 €	240	133 920 €
SEPTEMBRE	17	15 €	65	16 575 €
CA TOTAL				331 005 €

D'après ces estimations, le chiffre d'affaires total prévisionnel de 430 755€ pour le pôle « bar-snack-restaurant » sera réalisé à hauteur de 80%, sur la période estivale (juillet-août). Il est à souhaiter des étés ensoleillés pour une optimisation du chiffre d'affaires.

Il est nécessaire de préciser que ce chiffre d'affaires total ne concerne pas les ventes effectuées au snack lors de soirées thématiques (ex : soirées moules-frites, concert,...).

De même, au niveau du restaurant, il n'a pas été estimé les ventes de boissons-glaces, effectuées de 14h30 à 16h30 ainsi que les repas servis, hors période d'ouverture, dans le cadre de demandes spécifiques.

Ainsi, une augmentation théorique de 5% du chiffre d'affaires total pourrait être envisagée afin d'aboutir au chiffre d'affaires global, reprenant réellement toutes les ventes effectuées, au niveau du pôle « Bar-snack-restaurant », d'où :

CHIFFRES D'AFFAIRES GLOBAL PREVISIONNEL DU POLE « BAR-SNACK-RESTAURANT » : 452 293 € TTC



V : EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION, HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), hors coût de financement des investissements (coûts d'emprunt, amortissements,...), de la base de loisirs, dans son ensemble est déterminé en évaluant au préalable, les prévisions de charges d'exploitation (achat de marchandises, achats et charges externes, frais de personnel,...).

V.1 : Prévisions des charges d'exploitation en année de croisière:

Le tableau suivant présente le détail des achats et charges externes, évalués par méthode analogique et en fonction de certains ratios usuels de la profession, par rapport au pourcentage du Chiffre d'Affaires HT, de chaque secteur d'activité concerné.

Ces évaluations seront à ajuster suivant le mode de fonctionnement (*prestations vendues, personnels employés,...*) du futur exploitant, voire du gérant du restaurant, si sous-traitance.

Certains postes de charges concernent uniquement des pôles spécifiques à la base nautique, comme par exemple, la blanchisserie, les commissions TO-OTA,... Pour ces dernières, le pourcentage des commissions TO-OTA est une hypothèse car les ventes concernées sont qu'une quote-part du chiffre d'affaires et le pourcentage des commissions varie environ de 7 à 20% d'où une hypothèse à 5% du CA HT des pôles « Activités de loisirs ».

Le loyer à verser par le futur exploitant n'est pas estimé car à ce jour, la nature juridique de contractualisation, la répartition de certains investissements (*ex : achats d'équipements par la Collectivités voire par l'Association locale de pêche*) et la mise à disposition des structures et équipements (*ex : bateaux électriques et VAE appartenant par la Collectivité, matériels en lien avec la restauration à acquérir,...*) ne sont pas encore finalisées.

D'après ces premières estimations et à ce stade de la mise en place du projet, les charges d'exploitations représenteraient 85% du CA HT Total de la base de loisirs. Les 2 principaux postes de charge sont les frais de personnels (44% du CA HT Total) et les achats de matières premières et marchandises (20% du CA HT Total).

Estimation charges d'exploitation en année de croisière	Montant € HT	% Chiffre d'Affaires (CA) HT
ACHAT MATIERE PREMIERES ET MARCHANDISES	163 201 €	20% du CA Total
Achats matières premières	123 353 €	30% CA pôle "bar-snack- restauration"
Achats marchandises	39 848 €	5% CA Total
FOURNITURES CONSOMMABLES	39 848 €	5% du CA Total
Electricité, gaz et carburants	15 939 €	2% CA Total
Eau et assainissement	15 939 €	2% CA Total
Fourniture bureau et nettoyage	7 970 €	1% CA Total
SERVICES EXTERIEURS	71 854 €	9% du CA Total
Blanchisserie	4 112 €	1% CA pôle "bar-snack- restauration"
Entretien et réparation du bâti	15 939 €	2% CA Total
Entretien des espaces extérieurs	15 939 €	2% CA Total
Sous-traitance diverses (animations, guide pêche,...)	7 970 €	1% CA Total
Primes d'assurance	11 954 €	1,5% CA Total
Poste, Telecom et déplacements	7 970 €	1% CA Total
Honoraires (comptable, divers)	7 970 €	1% CA Total
FRAIS DE COMMERCIALISATION	55 152 €	7% du CA Total
Publicité et promotion	35 863 €	4,5% CA Total
Commission TO-OTA	19 289 €	5% CA pôles "Activités de loisirs"
FRAIS DE PERSONNELS	353 622 €	44% du CA Total
Charges de personnels permanents	93 720 €	Cf calcul ci-avant
Charges de personnels parc acrobatique	57 996 €	Cf calcul ci-avant
Charges de personnels base nautique	47 137 €	Cf calcul ci-avant
Charges de personnels pôle "bar-snack-restaurant"	154 769 €	Cf calcul ci-avant
TOTAL	683 677 €	85% CA TOTAL HT

V.2 : Excédent Brut d'Exploitation, hors coût de financement d'investissement, en année de croisière:

Libellés	ANNEE DE CROISIERE	
	HT	% CA HT
CHIFFRES D'AFFAIRES POLES ACTIVITES DE LOISIRS	385 779 €	48%
CA Parc acrobatique	242 650 €	30%
CA Base nautique	143 129 €	18%
CHIFFRES D'AFFAIRES POLE "BAR-SNACK-RESTAURANT"	411 175 €	52%
CA Bar-snack	95 216 €	12%
CA Restaurant	315 959 €	40%
TOTAL CHIFFRES D'AFFAIRES GLOBAL HT	796 954 €	
Achats matières premières et marchandises	163 201 €	20%
Fournitures consommables	39 848 €	5%
MARGE COMMERCIALE	593 905 €	
Services extérieurs	71 854 €	9%
Frais de commercialisation	55 152 €	7%
VALEUR AJOUTEE	466 899 €	
Frais de personnel	353 622 €	44%
Contribution Economique Territoriale et autres taxes	15 939 €	2%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	97 338 €	

L'EBE est le solde intermédiaire de gestion, qui permet à la Communauté de Communes du Pays de Salers d'avoir « un repère comptable », par rapport à la mise en place de la prochaine redevance, à négocier avec le délégataire, afin d'avoir un prix équilibré de l'utilisation des biens.

Il sera à considérer au niveau de la détermination du prochain loyer, les charges d'exploitation supplémentaires (ex : amortissements des équipements acquis), les charges financières (ex : intérêts et remboursement de capital, en rapport avec certains investissements) et toute autre charge. L'élaboration du loyer devra considérer une partie fixe et une partie variable, suivant le chiffre d'affaires réalisé.

SYNTHESE SUR LA FAISABILITE ECONOMIQUE DU PROJET DE MISE EN PLACE D'UNE BASE DE LOISIRS, AU NIVEAU DU SITE DE LONGAIROUX



L'étude économique élaborée, dans le cadre de la prochaine création d'une base de loisirs sur le site de Longairoux, fait ressortir, en année de croisière, **un Chiffre d'Affaires Global TTC de 915 228€**, avec la répartition suivante : **347 555€ (38% du CA global)** pour le restaurant, **291 180€ (32% du CA global)** concernant le parc acrobatique, **171 755€ (19% du CA global)** en lien avec la base nautique et **104 738€ (11% du CA global)** généré par le bar-snack.

A ce stade du pré-programme, ces estimations prévisionnelles sont conditionnées, à de nombreux paramètres dont certains sont :

- Les conditions climatiques, pour cette structure multi-activités d'activités de plein air, sont le premier paramètre incontournable, durant la période d'ouverture, qui génèrent et régulent la fréquentation,
- La mise en place de véritables équipements innovants, devra répondre aux caractéristiques du site de Longairoux et aux attentes des clients ciblées, leur permettant de vivre une véritable expérience, dans un lieu unique. Des voyages d'étude en direction de sites comparables seraient à réaliser,
- Le parc acrobatique, qui peut constituer un véritable centre de profit, doit bénéficier autant pour son volet terrestre qu'aquatiques, d'installations modernes et atypiques. De véritables professionnels et fabricants de ce type d'équipements devront intervenir lors de la finalisation du projet. La rencontre de fournisseurs lors du prochain salon SETT (*Salon Européen des Equipements et Technique du Tourisme*) serait à envisager,
- Le restaurant devra être tenu par des professionnels de ce secteur, avec une capacité à s'adapter, suivant les conditions de fonctionnement de la base de loisirs dans son ensemble et les attentes des locaux. Le bâtiment construit pour ce service devra valoriser la vue exceptionnelle sur le lac, grâce à une terrasse adaptée,
- L'activité de la base nautique a été établie suivant un quantitatif conseillé d'équipements, pour ce type de structure, par méthode analogique. Le futur exploitant pourra revoir ces hypothèses et les activités proposées,
- La thématique « pêche » devra être bien présente au niveau de la base de loisirs car il s'agit d'une activité, qui peut se dérouler, aussi hors période d'ouverture de la base de loisirs. Un réel partenariat sera à établir avec l'association locale de pêche et la Fédération Départementale du Cantal de pêche, à la fois au moment de la réalisation du projet (ex : conseils techniques, possibilité d'acquisition de matériels,...) et dans le fonctionnement futur (ex : animation découverte, ateliers payants,...) de cet équipement,
- Le futur exploitant devra mettre tout en œuvre pour une gestion optimisée de cet équipement structurant pour le Territoire, avec des équipes complètes et des actions de promotion-communication-commercialisation réfléchies et agressives, pour chaque pôle d'activités. L'équipe permanente devra réaliser un démarchage commercial réfléchi, mettre en place une politique tarifaire adaptée, des produits packagés et des activités sur mesure,

- La mise en place d'animations (ex : fête du nautisme), d'évènements (ex : concours régionaux et nationaux de pêche) et d'opérations porte-ouverte, permettront de faire connaître et de développer la notoriété de la base de loisirs, surtout au début de son fonctionnement. Une dynamique et synergie territoriale, avec les associations locales, les Offices de Tourisme locaux et les acteurs du Tourisme et des Loisirs, devra être initiée. La connexion naturelle, avec les clients du camping « Les Alizés » devra être bien instaurée, grâce à des systèmes de réduction,
- La capacité de mutualisation et de polyvalence des postes de travail, devra être présente pour certains services, comme par exemple, la possibilité des BNSSA de travailler à la fois, à la base nautique et au parc acrobatique puis les agents saisonniers auront la charge à la fois de l'accueil général, de la billetterie et du snack,...

En termes de personnels et de retombées économiques directes, le nombre total d'employés estimé, pour une gestion optimisée de l'ensemble des composantes de la base de loisirs, serait de 31 personnes, représentant au total 10,26 ETP (Equivalents Temps Plein), avec la répartition suivante : 2 personnes permanentes (avec un rôle primordial notamment de management et d'actions commerciales), 15 personnes (soit 4.68 ETP) au pôle « bar-snack-restaurant », 8 personnes au parc acrobatique (soit 1.98 ETP) et 6 personnes à la base nautique (soit 1.6 ETP).

Dans le cadre des prochains recrutements, du personnel local serait à privilégier, pour éviter les problématiques de logement des saisonniers. Il est à noter que dans le projet de réhabilitation du camping « Les Alizés », il est prévu un « quartier spécifique », pour le logement des saisonniers.

Concernant la viabilité économique du projet, il apparaît en année de croisière, au niveau de ces premières estimations, un EBE prévisionnel de 97 338€. Ce montant pourra servir de base pour l'évaluation de la prochaine redevance, dans le cadre de l'établissement du futur contrat de DSP, sous forme d'affermage, à élaborer. Il est conseillé à la Collectivité, pour la mise en place effective du prochain délégataire, d'être accompagnée d'un avocat spécialisé en droit public et d'un spécialiste du tourisme et des loisirs, pour évaluer les candidatures potentielles et bien établir les différentes clauses contractuelles.

Le futur contrat d'affermage concessif devra faire clairement apparaître, notamment les investissements matériels (équipements, installations,...) à la charge du futur délégataire. Ces investissements à prévoir par le gestionnaire, engendreront notamment des charges d'emprunt et des amortissements, à déduire de l'EBE prévisionnel. Il est important de ne pas faire encourir un risque trop grand en termes d'exploitation au gestionnaire, sur les premières années, sachant que les activités sont vraiment tributaires des conditions météorologiques. Ainsi, pour assurer au mieux la viabilité économique du projet et envisager une gestion durable, avec le même gestionnaire, l'élaboration du loyer devra considérer une partie fixe et une partie variable, suivant le chiffre d'affaires réalisé.

RAPPEL DU SCENARIO RETENU POUR LA REHABILITATION DU CAMPING « LES ALIZES » ET MODALITES DE REALISATION DE L'ETUDE ECONOMIQUE



A la suite de la présentation finale au Comité de Pilotage, par l'équipe « Evolution Tourisme - Camp'Archi », du pré-programme de réhabilitation du camping « Les Alizés », il ressort par rapport à la nouvelle organisation de cet établissement d'hôtellerie de plein air, composé au total de 110 emplacements, les éléments suivants, générant du chiffre d'affaires :

- 38 emplacements nus Grand Confort, d'une superficie moyenne de 100 m²,
- Un parc de locatifs de 72 unités, avec les 7 chalets (ceux déjà installés ou remplacés), 20 tentes meublées, 41 mobil-homes et l'intégration de 4 cabanes sur l'eau,
- Des services annexes : un bar-snack, des éléments payants en lien avec les locatifs, une aire de service pour camping-car (payante pour les véhicules ne séjournant pas dans l'établissement) et un bâtiment de services, avec un espace de bien-être (payant comme prestation complémentaire).

L'étude économique a été réalisée à partir des modes de fonctionnement et d'organisation déterminés, pour une exploitation optimisée : types de prestations vendues, politique tarifaire, fonctionnement des services annexes, organisation du personnel et politique d'animation puis plan marketing (promotion, communication et commercialisation).

Les estimations prévisionnelles d'exploitation des 110 emplacements, prennent en considération des données statistiques concernant les taux d'occupation, transmis par le Comité Régional du Tourisme d'Auvergne Rhône-Alpes ainsi que l'application de données analogiques, présentes sur d'autres sites, ayant certaines mêmes caractéristiques, étudiés ou connus par Evolution Tourisme.

Cette étude économique est réalisée à un instant donné et elle sera à revoir ultérieurement, par le futur exploitant, suivant les lignes directrices qu'il souhaitera donner à son projet global de reprise du camping, à travailler avec la Communauté de Communes du Pays de Salers (CCPS), lors de la mise en place de la future DSP.

A ce stade du projet, certaines interrogations sont encore présentes concernant la date d'acquisition réelle du camping par la CCPS et le retrait des résidents déjà présents. Ces éléments non finalisés pourraient contraindre la mise en place effective du projet de réhabilitation souhaité par les élus, pour le camping « Les Alizés ».

Concernant la réorganisation complète du camping, elle peut être envisagée durant 2 exercices (notamment par rapport à l'intégration totale des locatifs) et ainsi, l'année de croisière de fonctionnement de cet établissement d'hôtellerie de plein air sera à considérer en N+3/N+4, après la relance de l'activité de cette structure.

Tout au long du présent rapport, le camping est nommé « Les Alizés » mais une nouvelle nomination serait à prévoir.

MODES DE FONCTIONNEMENT ET D'ORGANISATION DU CAMPING REHABILITE « LES ALIZES »

Les modes de fonctionnement et d'organisation de l'établissement d'hôtellerie de plein air « Les Alizés » réhabilité, sont établis à partir du scénario retenu:

- ☒ I : Types de prestations vendues et politique tarifaire
- ☒ II : Fonctionnement des services annexes
- ☒ III : Organisation du personnel et politique d'animation, avec partenariats locaux
- ☒ IV : Plan marketing avec promotion, communication et commercialisation

I : TYPE DE PRESTATIONS VENDUES ET POLITIQUE TARIFAIRE

Il est important de distinguer les différentes possibilités de prestations vendues, au niveau du camping, à travers plusieurs types de séjours, pour les segments de clientèles ciblés et décrits lors de l'étude préalable.

Cette offre diversifiée et complémentaire sur un même site, sera commercialisée à travers une politique tarifaire adaptée, en rapport avec les différents hébergements et services proposés, le classement en étoiles et les labels à obtenir ainsi que la concurrence locale.

I.1: Les différents types d'hébergement et séjours à proposer :

Le camping pourra être ouvert de mi-avril à fin septembre, pour tout séjour au niveau des hébergements proposés : emplacements nus et différents locatifs. Le futur délégataire pourra revoir cette période d'ouverture, notamment pour l'accueil en hébergements, de clients spécifiques (ex : pêcheurs) et lors d'évènements sur le Territoire.

Concernant les 38 emplacements nus, plusieurs installations pourront y être installées : tente, caravanes, camions aménagés et camping-cars. La location de chaque emplacement nu se réalisera à la journée voire à la semaine, quel que soit la clientèle.

Pour les locatifs, plusieurs types d'hébergements pourraient être présents, avec des capacités d'accueil différentes, permettant de recevoir les segments de clientèle ciblés (famille, individuels regroupés, individuels, itinérants, clientèle de proximité et couple sans enfant):

- Locatifs classiques/toilés avec 25 mobil-homes 4/5 personnes, 16 mobil-homes 5/6 personnes et 15 tentes lodge 4/5 personnes (avec sanitaire) et 5 tentes lodge 4/5 personnes (sans sanitaire),
- Chalets avec 7 chalets 4/5 personnes (produits existants) voire si changement, 5 chalets 4/5 personnes et 2 chalets 5/7 personnes,
- Hébergements insolites avec 4 cabanes sur l'eau, d'une capacité 4/5 personnes.

NB : *Les types d'hébergement, leur capacité d'accueil et la présence ou non de sanitaire en leur intérieur seront déterminés de manière définitive, au moment de la réalisation finale du projet. L'organisation citée ci-avant est théorique et nullement définitive.*

Pour les hébergements locatifs, différents séjours seront vendus, avec la location « semaine » privilégiée en Haute-Saison puis la location « nuit », forfait « 3 jours/ 2 nuits » et semaine, sera proposée pour la moyenne et basse saison.

Suivant les types d'hébergements (emplacements nus, chalets, locatifs classique/toilés et hébergements insolites), le taux de fréquentation (nombre moyen de personnes séjournant) est différent suivant la capacité d'accueil maximum possible (choix de 4 personnes pour les emplacements nus, ratio national) et le segment de clientèle présent. Aussi, la durée moyenne de séjours est variable suivant les segments de clientèle ciblés.

Les données de base d'exploitation, du futur camping réhabilité « Les Alizés », par rapport aux différents segments de clientèle ciblés, sont les suivantes :

			Familles (Fam.)	Individuels (Ind.)	Individuels Regroupés (IR)	Clientèle Intinérante (C Iti.)	Camping-cariste (CC)	Clientèle de proximité (CP)	Couple sans enfant (CSE)
	Nbre d'unités	Capacité maximale (nbre de personnes)	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation	Taux de fréquentation
Hébergements									
Emplacements nus	38	4	3,5	2,5	3	2,5	2	3	2
Grand Mobil-home (5/6 personnes)	16	6	5	4	4,5	S.O.	S.O.	4	S.O.
Mobil-home moyen (4/5 personnes)	25	5	4	3,5	4	3	S.O.	3,5	2
Tente aménagée avec sanitaire (4/5 personnes)	15	5	4	3,5	4	3	S.O.	3,5	2
Tente aménagée sans sanitaire (4/5 personnes)	5	5	4	3,5	4	3	S.O.	3,5	2
Chalets (hypothèse, ceux existants) 4/5 personnes	7	5	4	3,5	4	3	S.O.	3,5	2
Cabanes sur l'eau (4/5 personnes)	4	4	4	3,5	4	3,5	S.O.	3,5	2
Durée moyenne des séjours			8,5	6	6	3	2	2,5	2,5

S.O.: Sans Objet

I.2: Politique tarifaire

Il est nécessaire que la politique tarifaire du camping distingue 3 périodes : « Haute-Saison » (HS), « Moyenne Saison » (MS) et « Basse Saison » (BS). La haute-saison concerne la période de forte fréquentation c'est-à-dire 7 juillet - 25 Août, la moyenne saison représente 1er juin/6 juillet et 26 août/mi-septembre puis la basse saison est constituée de mi-avril/fin mai et mi-septembre/fin septembre.

Pour que ce camping possède une vocation sociale et d'accueil de familles, un système de réduction est à prévoir, par le futur exploitant, au niveau de la tarification « emplacements nus » : *gratuité pour les moins de 3 ans et réductions pour les enfants de moins de 15 ans*. Des réductions tarifaires seront aussi générées par la mise de différents partenariats, en lien avec les thématiques du site : Fédération Nationale de la Pêche en France, Fédération Française de Randonnée Pédestre (FFRP), Comité National d'Action Sociale (CNAS),...

Une grille tarifaire spécifique et différente sera mise en place pour les emplacements nus et les locatifs, à la suite de l'analyse de l'offre concurrentielle (ex : camping « Le Garoustel » à St Gérons). Aussi, il est important de distinguer les prix de vente catalogue (tarif public) et les tarifs moyens réellement vendus, tenant compte des partenariats à instaurer. En effet, le rapprochement avec différents Online Travel Agency (OTA), Comités d'Entreprises, Tour-Opérateurs spécialisés et autres, entraîneront des prix moins élevés.

① Prix de vente « Emplacements nus » :

Les tarifs sont fixés à la journée et des forfaits spécifiques sont prévus pour les duos (forfait emplacement) et la clientèle itinérante (forfait halte), afin de répondre au mieux à leurs attentes.

Tarif Journalier TTC	HAUTE SAISON du 7/7 au 25/8	MOYENNE SAISON du 1/6 au 6/7 et du 26/8 au 15/9	BASSE SAISON du 15/4 au 31/5 et du 15/9 au 30/9
Emplacement (1 véhicule, 1 tente ou 1 caravane ou 1 camping-car) / nuit	12 €	7 €	5 €
Adulte et enfant de + de 15 ans / nuit	8 €	6 €	5 €
Enfants de 3 à 15 ans / nuit	5 €	3 €	2 €
Forfait emplacement / nuit (1)	23 €	16 €	12 €
Forfait Halte / nuit (2)	15 €	11 €	9 €
Electricité / nuit (3)	4 €	4 €	3 €
Animal / nuit (4)	2 €	2 €	Gratuit
Visiteur / journée (5)	3 €	3 €	3 €
Accès aire de services (6)	3 €	3 €	3 €

- (1) **Le forfait emplacement** inclut la location d'un emplacement et l'accès pour 2 personnes, pour une nuit. Le prix prévu sera appliqué à toute personne supplémentaire sur l'emplacement,
- (2) **Le forfait halte** est en direction de la clientèle itinérante (vélo, moto, randonneurs...) comprenant pour une nuit : 1 emplacement, l'accès pour 1 personne, 1 tente, 1 vélo ou une moto. Le prix prévu sera appliqué à toute personne supplémentaire sur l'emplacement (gratuité pour vélo ou moto, en plus),
- (3) **Le prix de l'électricité** : il n'est pas variable suivant l'ampérage car les nouvelles bornes électriques seront composées d'un branchement unique de 16 Ampères,
- (4) **Animaux** : tous les animaux acceptés devront avoir un carnet de vaccination à jour,
- (5) **Visiteur/journée** : chaque personne en visite paiera le prix prévu. Le véhicule de tout visiteur est à laisser sur le parking extérieur,
- (6) **Accès aire de services** : il sera gratuit pour les camping-caristes séjournant au moins une nuit sur le camping. Ce tarif concerne les camping-caristes de passage.

A chaque tarif journalier concernant les emplacements nus, il sera **rajouté la taxe de séjour**, qui sera en vigueur sur le Territoire. Aussi, **des réductions sur le prix total du séjour** seront appliquées, **suivant la durée du séjour** : -10%, si 2 semaines et -15%, si 3 semaines, quelle que soit la saison.

Dans le cadre d'**individuels regroupés** (plus de 8 personnes, sur au moins 2 emplacements loués), la **gratuité sera appliquée pour une personne, par nuit, toutes les 8 personnes hébergeant sur site.**

Des forfaits Wifi (différentes durées possibles), avec un **débit de qualité** (investissement de l'équipement à prévoir dans le projet final) seront mis à disposition.

Les arrivées pour les emplacements nus s'effectueront de préférence **après 12 heures** et **les départs** seront réalisés **avant 12 heures** ; tout départ après cette heure limite, entrainera la facturation d'une nuit supplémentaire.

@ Prix de vente « Hébergements Locatifs » :

La grille tarifaire des locatifs est établie suivant les types d'hébergements loués, à partir de l'analyse des prix proposés par l'offre concurrentielle, présente sur le Territoire et la connaissance par Evolution Tourisme, de campings, ayant le même type de services.

	HAUTE SAISON du 7/7 au 25/8		MOYENNE SAISON du 1/6 au 6/7 et du 26/8 au 15/9			BASSE SAISON du 15/4 au 31/5 et du 15/9 au 30/9		
	Semaine / 7 nuits	Nuitée	Semaine / 7 nuits	3 jours / 2 nuits	Nuitée	Semaine / 7 nuits	3 jours / 2 nuits	Nuitée
Grand mobil-home (5/6 personnes)	875 €	135 €	630 €	180 €	95 €	390 €	110 €	60 €
Mobil-home moyen (4/5 personnes)	825 €	125 €	550 €	165 €	85 €	375 €	100 €	55 €
Tente aménagée avec sanitaires (4/5 personnes)	775 €	120 €	490 €	140 €	75 €	315 €	90 €	50 €
Tente aménagée sans sanitaires (4/5 personnes)	725 €	110 €	425 €	120 €	65 €	275 €	75 €	40 €
Chalet (4/5 personnes)	780 €	120 €	495 €	140 €	75 €	320 €	90 €	50 €
Cabane sur l'eau (4/5 personnes)	990 €	190 €	850 €	250 €	140 €	495 €	140 €	75 €

Pour la haute-saison, la priorité est donnée à la vente de séjours sur une semaine ; des tarifs « Très Haute Saison » (du 14/7 au 15/8) pourront être mis en place par le futur gestionnaire. Le tarif nuitée est présent pour la haute-saison, à titre indicatif, dans le cas, où si un hébergement n'est pas loué, des forfaits sur mesure, à partir de la nuitée, seront proposés. Durant la moyenne et la basse saison et pour tous les hébergements locatifs, 3 types de prestations sont vendues, avec des prix adaptés : semaine, forfait « 3 jours / 2 nuits » et « Nuitée ». La volonté est de capter les courts séjours, lors de WE prolongés.

Dans le cadre de la location sur 2 semaines, quel que soit l'hébergement et uniquement en basse et moyenne saisons, une réduction de 10% sur le prix global du séjour serait à prévoir et de 20%, si 3 semaines.

Différents services payants seront proposés : *forfait ménage* à 75€ pour le nettoyage des locatifs (pendant ou à la fin du séjour), *achat d'un kit de draps jetables* (12€ par lit), *location d'un kit de serviette* (8€ pour un drap de bain et une serviette de toilette), *lit fait à l'arrivée* (10€ /lit) et *location de kit bébé* (lit parapluie, chaise haute et baignoire bébé) pour 15€.

Au coût total du séjour, il sera **rajouté la taxe de séjour**, qui sera en vigueur sur le Territoire. Si le futur gestionnaire est un groupe d'exploitants de campings, une carte de fidélité sera peut-être présente. **Des forfaits Wifi** (différentes durées possibles), avec un débit de qualité (investissement de l'équipement à prévoir dans le projet final) seront mis à disposition.

Pour la location d'une semaine, les départs des locatifs seront à prévoir au plus tard à 10 heures, pour une arrivée possible à partir de 16 heures.

③ Tarifs Moyens Réels :

Ces tarifs moyens réels (Tarif Moyen Nuitée et Tarif Moyen Semaine de Location) sont estimés à partir des tarifs « grand public », avec une baisse prévisionnelle, suivant les différents segments de clientèles ciblées et les réductions applicables. Les réductions seront à prévoir de manière définitive, entre le futur exploitant, ses différents partenaires et les pourcentages de baisse des prix mis en place.

Ces tarifs sont évalués en distinguant les différents périodes d'exploitation, types de séjours (nuit ou semaine) et segments de clientèle des hébergements. Suivant des périodes, les tarifs ne sont pas calculés, étant donné que des hébergements ne reçoivent pas certains types de publics d'où la mention « Sans Objet » (S.O.), dans le tableau suivant. Ces données essentielles permettent de réaliser l'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel du camping, qui est présenté dans la seconde partie de l'étude économique.

	Familles						Individuels						Individuels Regroupés						Clientèle Itinérante						Camping-caristes			Clientèle de proximité						Couple sans enfant											
	HS		MS		BS		HS		MS		BS		HS		MS		BS		HS		MS		BS		HS	MS	BS	HS		MS		BS		HS		MS		BS							
	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M N	T M N	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L	T M N	T M S L						
Hébergements																																													
Emplacement nu	30 €	S.O	22 €	S.O	15 €	S.O	25 €	S.O	17 €	S.O	10 €	S.O	28 €	S.O	20 €	S.O	13 €	S.O	15 €	S.O	11 €	S.O	9 €	S.O	18 €	13 €	10 €	25 €	S.O	17 €	S.O	10 €	S.O	25 €	S.O	17 €	S.O	10 €	S.O	17 €	S.O	10 €	S.O		
Grand Mobil-home	S.O	868 €	90 €	620 €	55 €	380 €	S.O	870 €	93 €	625 €	58 €	385 €	S.O	865 €	88 €	615 €	54 €	375 €	S.O	870 €	93 €	625 €	58 €	385 €	S.O	S.O	S.O	S.O	870 €	93 €	625 €	58 €	385 €	S.O	870 €	93 €	625 €	58 €	385 €	S.O	870 €	93 €	625 €	58 €	385 €
Mobil-home moyen	S.O	818 €	82 €	540 €	52 €	370 €	S.O	820 €	84 €	545 €	54 €	373 €	S.O	815 €	80 €	535 €	50 €	360 €	S.O	820 €	84 €	545 €	54 €	373 €	S.O	S.O	S.O	S.O	820 €	84 €	545 €	54 €	373 €	S.O	820 €	84 €	545 €	54 €	373 €	S.O	820 €	84 €	545 €	54 €	373 €
Tente aménagée avec sanitaire	S.O	765 €	70 €	478 €	45 €	308 €	S.O	770 €	73 €	485 €	48 €	313 €	S.O	763 €	68 €	475 €	43 €	305 €	S.O	770 €	73 €	485 €	48 €	313 €	S.O	S.O	S.O	S.O	770 €	73 €	485 €	48 €	313 €	S.O	770 €	73 €	485 €	48 €	313 €	S.O	770 €	73 €	485 €	48 €	313 €
Tente aménagée sans sanitaire	S.O	715 €	60 €	418 €	36 €	265 €	S.O	720 €	63 €	420 €	38 €	270 €	S.O	710 €	58 €	415 €	34 €	263 €	S.O	720 €	63 €	420 €	38 €	270 €	S.O	S.O	S.O	S.O	720 €	63 €	420 €	38 €	270 €	S.O	720 €	63 €	420 €	38 €	270 €	S.O	720 €	63 €	420 €	38 €	270 €
Chalet	S.O	768 €	71 €	480 €	46 €	312 €	S.O	771 €	74 €	490 €	48 €	315 €	S.O	765 €	70 €	478 €	45 €	308 €	S.O	771 €	74 €	490 €	48 €	315 €	S.O	S.O	S.O	S.O	771 €	74 €	490 €	48 €	315 €	S.O	771 €	74 €	490 €	48 €	315 €	S.O	771 €	74 €	490 €	48 €	315 €
Cabane sur l'eau	185 €	980 €	130 €	840 €	70 €	485 €	188 €	985 €	135 €	845 €	73 €	490 €	185 €	980 €	130 €	840 €	70 €	485 €	188 €	985 €	135 €	845 €	73 €	490 €	S.O	S.O	S.O	188 €	985 €	135 €	845 €	73 €	490 €	188 €	985 €	135 €	845 €	73 €	490 €	188 €	985 €	135 €	845 €	73 €	490 €
TMN: Tarif Moyen Nuitée TMSL: Tarif Moyen Semaine de Location HS: Haute-Saison / MS: Moyenne Saison / BS: Basse Saison S.O.: Sans Objet																																													

TMN: Tarif Moyen Nuitée

TMSL: Tarif Moyen Semaine de Location

HS: Haute-Saison / MS: Moyenne Saison / BS: Basse Saison

S.O.: Sans Objet

II : FONCTIONNEMENT DES SERVICES ANNEXES

Le fonctionnement des services annexes concernent: la salle de bien-être et les autres équipements spécifiques (espaces pour pêcheurs, motards, cyclistes et randonneurs).

II.1 : Les salles de bien-être et de remise en forme:

La salle de bien-être pourra être composée d'un jacuzzi (4/6 personnes) et d'un sauna (4/6 personnes), mis à disposition pendant toute la période d'ouverture. Cet équipement, avec des petites unités, sera très apprécié et complémentaire lors d'un séjour et notamment, pour la clientèle de pêcheurs, itinérante et sportive, après une journée d'effort. L'utilisation libre de ce service (avec des horaires d'ouverture à définir, suivant la fréquentation du camping) se fera par réservation à l'accueil, sous forme d'une séquence de 30 minutes, avec un tarif par personne de 5€. L'accès aux personnes mineures ne sera pas autorisé.

L'espace de remise en forme sera composé de matériels de fitness et d'équipements de musculation. L'utilisation de ce service sera libre et gratuite.

Ces différentes salles seront à disposition uniquement des clients du camping et elles ne seront pas ouvertes au grand public. Leur porte d'entrée possèdera un digicode et le personnel vérifiera par moment, le bon fonctionnement de ces services.

II.2 : Les autres équipements spécifiques: espaces pour pêcheurs, motards, cyclistes et randonneurs:

Au niveau de l'espace « rangement » du local « campeurs », le réfrigérateur, réservé à l'activité pêche, sera sécurisé par un système de digicode. A cet endroit, des rangement/casiers pour les pêcheurs, les motards, les cyclistes et les randonneurs seront organisées, à travers un système de consignes.

La partie « abri/atelier vélo », présente aussi au niveau du local « campeurs » sera en libre-service et sécurisé par un système de digicode, remis aux clients qui le demanderont à l'accueil. Un abri « deux roues » (vélos et motos) pourra être prévu au niveau du camping notamment vers le parvis d'accueil.

Pour l'utilisation de tous ces services complémentaires et spécifiques, aucun supplément tarifaire ne sera demandé. La gestion de ses équipements sera réalisée par l'exploitant.

Il en sera de même pour l'espace de stockage des remorques à bateaux. Dans le cadre de la présente étude économique, il n'est pas prévu le paiement d'une prestation de parking « spécifique » ; par contre, il sera nécessaire au préalable, que les clients intéressés réservent un espace dédié. Le futur exploitant pourra décider lui de son côté, de faire payer cette prestation complémentaire.

III : ORGANISATION DU PERSONNEL ET POLITIQUE D'ANIMATION AVEC PARTENARIATS LOCAUX

Etant donné les caractéristiques de cet établissement, la gestion du camping nécessite la présence d'un couple d'exploitants (ou d'un duo de gestionnaires), expérimentés et disponibles. Ces 2 personnes seront soit délégataires directement ou salariés de la société ayant obtenu la Délégation de Service Public (DSP).

Les différentes fonctions à réaliser, pour une exploitation optimisée sont :

- **Gestion administrative** : réponse aux demandes (par téléphone, courrier électronique voire postal), traitement des réservations, mise en place d'une politique tarifaire adaptée, animation du site Internet et des réseaux sociaux/avis clients, démarches de promotion/communication, comptabilité courante,...
- **Entretien du site** : préparation des installations/locaux, des équipements et des extérieurs en avant-saison, nettoyage courant (notamment des sanitaires, des locatifs et de la végétation) et réparation durant la période d'activité, intervention technique (si nécessaire), mise hors gel, en période de fermeture,...
- **Accueil de la clientèle** : enregistrement et encaissement à l'arrivée (vérification du dossier, accompagnement à l'hébergement, état des lieux entrée/sortie...), transmission de renseignements sur place, mise à disposition des services, surveillance,...
- **Politique d'animation du site** : animations pour enfants et adultes durant la période estivale, partenariat avec la future base de loisirs, participation à la mise en place d'événements sur le site de Longairoux,...

Les différentes tâches à accomplir seront clairement définies dans la future convention de DSP et/ou au niveau du contrat de travail des permanents.

Un(e) Adjoint(e) de Direction et des agents polyvalents seront à recruter sur la période estivale (juillet-août) voire sur une période plus longue (cf détail des postes et des coûts engendrés en page 54), afin d'épauler les Responsables d'exploitation, sur différentes missions : accueil et renseignements, réponse aux contacts téléphoniques, nettoyage des sanitaires et des locatifs, participation à l'entretien du site, service au snack-bar, mise en place d'un programme d'animations,...

Les heures de travail de ce personnel saisonnier seront lissées sur plusieurs jours, durant des périodes de forte activité. Le recrutement de personnes locales sera à privilégier ; aussi, des saisonniers pourront être logés sur place, étant donné les hébergements prévus à cet effet, au niveau du pré-programme de réhabilitation du camping.

En période estivale, le futur exploitant devra proposer un programme hebdomadaire d'animations gratuites (ou payantes, suivant les cas), en journée et en soirée, avec des thèmes variés. Ce programme sera à établir aussi à partir des activités payantes présentes sur la base de loisirs, avec des tarifs préférentiels pour les clients du camping.

Le gestionnaire pourra instaurer, s'il le souhaite, des animations valorisant le Territoire tels que repas avec produits locaux au snack, découverte du Territoire par spécialistes (ex : soirée diaporama sur sujets spécifiques, nuit des étoiles,...), animations pêche avec l'association locale,....

Dans le cadre de sa politique d'animation et d'accompagnement, le futur exploitant devra faire appel à des prestataires extérieurs locaux (à déterminer), dans le cadre d'activités spécifiques (sportives, culturelles...). La Communauté de Communes du Pays de Salers, dans le cadre de la prochaine relation contractuelle avec l'exploitant, devra l'imposer afin que ce dernier participe au développement local.

Il sera à prévoir chaque dimanche matin, un pot d'accueil, en présence des exploitants, d'élus de la Collectivité et des prestataires locaux, notamment les acteurs de la base de loisirs, des acteurs touristiques, de loisirs et de la culture. Ce moment d'échange et de convivialité permettra de présenter le fonctionnement du camping, de décrire le Territoire avec ses attractivités et le programme d'animation établi puis réserver des activités, auprès des prestataires présents.

Des bons de réductions seront à négocier, auprès de certains prestataires locaux : le restaurant de la base de loisirs, des commerces locaux, des prestataires sportifs, culturels et autres. Le futur exploitant devra vraiment avoir une relation de collaboration structurée, avec ces partenaires, pour instaurer une véritable dynamique et synergie territoriale, avantageuse pour tous les acteurs de la chaîne touristique.

Une plage aménagée au fond du camping et un parc aquatique de qualité (avec piscine couverte, toboggan et pataugeoire), représentent aussi des atouts indéniables. L'exploitant devra être vigilant que de personnes extérieures (notamment possibilité d'accès par la voie du lac) n'utilisent pas ces services, pour éviter toutes complications. Un système de bracelet identitaire devra être imposé à chaque client du camping, surtout en période estivale et chaque membre de l'équipe du personnel devra être attentif à la présence de cette distinction.

Le camping doit devenir un véritable centre d'informations touristiques, permettant à la clientèle captée, de la fidéliser. Les futurs d'exploitants devront avoir une connaissance approfondie du Territoire et une volonté de s'y intégrer.

Etant donné l'isolement du site, un dépannage alimentaire devra être prévu, avec des horaires adaptés et des produits locaux, à la vente. Le personnel d'accueil aura aussi la charge de ce service.

IV: PLAN MARKETING AVEC PROMOTION, COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

Le camping aura la nécessité d'avoir une **nomination identitaire**, comme par exemple « Longairoux Camping », à choisir au moment venu. La **signalisation routière** serait à revoir, en considérant ce changement, avec un **panneautage et des jalonnements de qualité**.

A partir de cette adaptation, l'**élaboration et la mise en place du plan marketing** appartiendront au futur gestionnaire. Plusieurs actions pourraient être lancées à **différents niveaux**, à partir de **plusieurs outils** :

① Stratégie Web:

Le futur gestionnaire, étant donné le possible changement du nom du camping, devra disposer d'un nouveau site Internet, en plusieurs langues étrangères (au moins anglais et espagnol), permettant le format responsive webdesign. Pour être bien référencé, une politique d'achats de mots clefs de type Google Adwords sera à prévoir.

Un module de recherche de disponibilités et une réservation en ligne (ex : Secure Holiday Thélis Résa, Inaxel...) sera à intégrer sur le site Internet. Une mise en lien avec ceux de sites commerciaux (ex : base de loisirs de Longairoux, guides campings,...) et des sites institutionnels (OT, Cantal Destinations,...) sera à prévoir. Des ventes flash et des promotions dernières minutes, pour une optimisation de la commercialisation, seront à planifier.

Différentes actions au niveau des réseaux sociaux seront à envisager par le futur exploitant du camping: alimentation régulière de la page Facebook, d'un compte photo (ex : Instagram, Tik Tok,...) et vidéo (Youtube, Dailymotion...), propres au camping. L'inscription aux principaux sites d'avis (Tripadvisor, Guest Suite,...) est indispensable, tout comme la présence sur différents autres supports (ex : Google my Business...), permettant d'être vu sur les moteurs de recherche.

L'adhésion à une chaîne volontaire, spécifique aux campings (ex : Flowers Campings, Site et Paysage,...) n'est pas à exclure, pour une meilleure visibilité sur Internet et une force commerciale supplémentaire. Le futur délégataire décidera de sa volonté de rester totalement indépendant ou pas.

② Actions commerciales directes :

✉ Brochure papier :

Même si la brochure papier est de moins en moins demandée par les clients prospect, il est important qu'un document mettant en avant le site soit édité par son exploitant, pour faire connaître l'établissement, surtout s'il change de nom.

Un flyer/dépliant (2 volets A5, recto-verso, avec papier de qualité), serait à créer et à distribuer, dans les points d'information touristique locaux, aux partenaires prestataires sportifs/culturels & autres prescripteurs(ex : commerçants).

☒ **Référencement guides et mailing/e-mailing :**

Le futur exploitant devra s'évertuer à faire référencer le camping dans des guides qualitatifs : Michelin, Guide du Routard, Petit Futé... pour la France, ANWB et ACSI pour les Pays-Bas, Caravan Club en Grande Bretagne puis ADAC et DCC pour l'Allemagne. Dès le référencement acquis, la souscription d'un espace publicitaire et d'un lien vers le site Internet sera à envisager. Aussi, des opérations de marketing direct (mailing ou e-mailing) seront à organiser par le futur exploitant, au niveau de son fichier clients, tout comme la mise en place et l'envoi d'une newsletter.

☒ **Participation éventuelle à des salons spécialisés :**

Le futur exploitant pourrait présenter le camping, dans le cadre de regroupement avec d'autres opérateurs (Base de loisirs, Offices de Tourisme, Cantal Destinations, groupe de campings...), lors de salons spécialisés, reprenant les thématiques présentes sur le site : salons du Tourisme, salons de la randonnée, salon du Tourisme et des voyages,...

③ Actions commerciales indirectes :

☒ **Ventes par les OTA (Online Travel Agency):**

Le futur exploitant bénéficiera assurément de liens commerciaux avec certaines OTA, pour commercialiser le camping. Le plus connu est Booking et d'autres peuvent être cités, qui sont plus spécifiques aux campings : « Campings.com », « Camping and co », « Campings.online », « La France du Nord au Sud », ...Il existe aussi des OTA spécialisés pour la commercialisation des cabanes sur l'eau comme « rivesdereve.com », « lacabaneenlair.com »,...

☒ **Actions vers des Tour-Opérateurs :**

Le futur exploitant, grâce à son réseau et sa volonté de développement, pourra lancer des démarches de commercialisation du camping auprès de Tour-Opérateurs spécialisés, à travers des séjours packagés, notamment sur la thématique de la pêche (ex : « nomade pêche », « fishermanholidays.com ») et auprès de marques proposant des séjours campings packagés (ex : « welcome campings », « cybele vacances »,...).

NB : Pour ces 2 moyens de commercialisation, des commissions variables (de 7 à 20%) seront à prévoir, en tant que charge d'exploitation.

DETAILS DES PREVISIONS D'EXPLOITATION AVEC TAUX D'OCCUPATION/FREQUENTATION, CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNELS ET EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

La Communauté de Communes du Pays de Salers, afin de pouvoir négocier avec le futur exploitant du site, une redevance de mise à disposition du camping, au plus juste, doit disposer de différents éléments économiques :

- ☒ I : Taux d'occupation-fréquentation pour le camping
- ☒ II: Chiffres d'affaires prévisionnels en année de croisière
- ☒ III: Excédent Brut d'Exploitation, hors coût de financement des investissements

I : TAUX D'OCCUPATION ET FREQUENTATION DU CAMPING, EN ANNEE DE CROISIERE

Afin de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel de l'établissement d'hôtellerie de plein air, en année de croisière (Année N+3, après la réalisation du programme global de requalification), il est nécessaire au préalable d'envisager les taux d'occupation de chaque type d'hébergements.

I.1 : Taux d'occupation prévisionnels

Les taux d'occupation prévisionnels sont distingués suivant les différentes saisons, les hébergements et les segments de clientèle ciblés, repris dans le tableau suivant:

	Haute saison: 7 Juillet /25 Août (45 jours)								Moyenne saison: du 1er juin au 6 juillet / du 26/8 au 15/9 (55 jours)								Basse saison: Mi-Avril à fin mai / mi-septembre à fin septembre (60 jours)							
	Total	Fam.	Ind	IR	C Iti	CC	CP	CSE	Total	Fam.	Ind	IR	C Iti	CC	CP	CSE	Total	Fam.	Ind	IR	C Iti	CC	CP	CSE
Hébergements																								
Emplacements nus	90%	35%	20%	15%	10%	5%	2%	3%	35%	7%	5%	8%	7%	3%	3%	2%	20%	3%	2%	5%	5%	2%	2%	1%
Grand mobil-home	90%	55%	16%	15%	2%		1%	1%	45%	10%	13%	15%	2%		3%	2%	30%	6%	4%	8%	2%		5%	5%
Mobil-home moyen	95%	50%	25%	15%	2%		1%	2%	45%	12%	13%	10%	3%		2%	5%	30%	8%	4%	6%	2%		3%	7%
Tente aménagée avec sanitaire	90%	45%	20%	10%	10%		2%	3%	35%	7%	10%	3%	8%		2%	5%	25%	3%	6%	3%	5%		3%	5%
Tente aménagée sans sanitaire	85%	35%	25%	5%	15%		3%	2%	30%	5%	10%	2%	8%		2%	3%	20%	2%	7%	1%	5%		2%	3%
Chalet	90%	45%	15%	12%	10%		3%	5%	40%	10%	10%	5%	5%		5%	5%	30%	7%	3%	5%	5%		5%	5%
Cabane sur l'eau	100%	40%	25%	10%	10%		10%	5%	85%	10%	25%	5%	10%		10%	25%	75%	5%	15%	5%	10%		15%	25%

Fam.: Famille, Ind.: Individuels, IR: Individuels Regroupés, C Iti.: Clientèle Itinérante, CC: camping-cariste, CP: Clientèle de Proximité et CSE: Couple Sans Enfant

Les taux d'occupation prévisionnels annoncés sont établis dans le cadre de la réalisation du programme global de requalification du camping « Les Alizés », proposé en phase de pré-programme et couplée à des actions structurées et professionnelles de promotion et de commercialisation (*spécifiques au milieu de l'hôtellerie de plein air*) du futur exploitant.

Ces taux d'occupation ont été aussi évalués à partir de statistiques transmises par le Comité Régional du Tourisme Auvergne Rhône-Alpes (CRT AURA) et par méthode analogique (campings aux mêmes caractéristiques, étudiés par Evolution Tourisme)

Ces taux d'occupation pourront être revus suivant la configuration finale du camping et des choix propres au futur gestionnaire, en matière d'exploitation.

I.2 : Fréquentation prévisionnelle :

La fréquentation prévisionnelle est déterminée pour tous les segments de clientèle ciblés, en journées vacances, en additionnant le calcul de chaque type d'hébergement (Emplacements nus et locatifs), avec le mode de calcul suivant:

*(Nombre d'unités * taux de fréquentation * taux d'occupation) * nombre de jours par saison*

		TOTAL SEGMENTS	FAMILLES	INDIVIDUELS	INDIVIDUELS REGROUPES	CLIENTELE ITINERANTE	CAMPING- CARISTE	CLIENTELE DE PROXIMITE	COUPLE SANS ENFANT
HAUTE SAISON	Total Journées Vacances	11 697	5 245	3 071	1 271	1 103	342	415	251
MOYENNE SAISON	Total Journées Vacances	6 971	1 700	1 922	1 129	1 051	209	470	491
BASSE SAISON	Total Journées Vacances	5 171	959	1 055	877	816	228	746	490
TOTAL PERIODE D'OUVERTURE	Total Journées Vacances	23 839	7 904	6 048	3 277	2 969	779	1 630	1 231
	% segments		33%	25%	14%	12%	3%	7%	5%
	Nombre de clients	5 008	930	1 008	546	990	390	652	493

Le nombre total de Journées Vacances, en année de croisière est de **23 839 nuitées** (soit 216 nuitées par emplacements), avec la répartition suivante au niveau des segments de clientèle : 33% pour les familles, 25% pour les individuels, 14% pour les individuels regroupés, 12% pour la clientèle itinérante, 7% pour la clientèle de proximité, 5% pour les couples sans enfant et 3% pour les camping-cariste.

Le nombre de journées vacances est logiquement le plus élevé en haute-saison (49%), avec la clientèle familiale la plus représentée ; les nombreux services (ex : parc aquatique, animations,...) contribuent à ce résultat. Pour les 2 autres saisons, c'est la clientèle d'individuels, qui sera la plus présente. L'obtention de différents labels (Hébergement Pêche, Relais Motard, Accueil Vélo, ...) est l'une des conditions obligatoires, pour confirmer les estimations en lien avec les individuels regroupés et la clientèle itinérante. La clientèle de proximité, située à moins de 2 heures de Longairoux, n'est pas à négliger.

NB : Plus de 5 000 clients fréquenteront le camping, pendant la période d'ouverture, ce qui engendrera de nombreuses retombées économiques au niveau des commerçants et prestataires locaux. Le nombre de clients est obtenu en divisant le nombre de journées vacances par la durée moyenne de séjour (cf page 36).

II: CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNELS EN ANNEE DE CROISIERE

Les chiffres d'affaires prévisionnel concernent la partie « Hébergements » et tous les services annexes, pouvant être payants comme par exemple le bar-snack, l'accès à l'espace bien-être et à l'aire de services pour camping-car ne séjournant pas, le wifi, machine à laver et à sécher le linge, prestations complémentaires en rapport avec les locatifs...

II.1 : Chiffres d'affaires Camping, en année de croisière:

En € TTC		TOTAL HEBERGEMENTS	EMPLACEMENTS NUS		GRAND MOBIL- HOME		MOBIL-HOME MOYEN		TENTE AVEC SANITAIRE		TENTE SANS SANITAIRE		CHALET		CABANE SUR L'EAU	
			Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
HAUTE SAISON	Chiffre d'affaires total tout type d'hébergements	336 037	36 680	11%	81 252	24%	127 551	38%	41 940	12%	13 865	4%	10 739	3%	24 011	7%
MOYENNE SAISON	Chiffre d'affaires total tout type d'hébergements	168 572	14 702	9%	20 875	12%	47 860	28%	23 296	14%	8 976	5%	25 725	15%	27 139	16%
BASSE SAISON	Chiffre d'affaires total tout type d'hébergements	74 221	4 925	7%	8 309	11%	24 849	33%	8 025	11%	5 756	8%	12 285	17%	10 071	14%
TOTAL PERIODE D'OUVERTURE		578 831	56 306	10%	110 436	19%	200 260	35%	73 261	13%	28 597	5%	48 749	8%	61 221	11%

Quel que soit la saison et pour chaque type d'hébergement, le chiffre d'affaires évalué en année de croisière, est l'addition du calcul suivant, pour tous les segments de clientèle:

*(Nombre d'unités * taux d'occupation * tarifs moyens réels) * nombre de jours*

Le chiffre d'affaires prévisionnel total du camping, en année de croisière est de 578 831€, pour près de 5 000 clients, avec 10% pour les emplacements nus et 90% pour les locatifs, répartis pour ces derniers de la manière suivante : 35% pour les mobil-homes moyens, 19% pour les grands mobil-home, 13% pour les tentes avec sanitaire, 11% pour les cabanes sur l'eau, 8% pour les petits chalets et 5% pour les tentes sans sanitaire.

La répartition du chiffre d'affaires « Camping », suivant les saisons est: 58% en Haute Saison, 29% en Moyenne Saison et 13% en Basse Saison.

II.2: Chiffres d'affaires des services annexes, en année de croisière:

Par rapport aux chiffres d'affaires des services annexes, **plusieurs composantes** sont à considérer, avec **différentes hypothèses**, suivant les éléments proposés :

↳ Consommation au bar-snack :

Il est à supposer que sur **les 3 000 clients présents en période estivale** (période principale de consommation et d'ouverture du bar-snack), le **ticket moyen de consommation par clients, durant le séjour**, est de **25€**, car **différents types de consommation (plats, boissons, glaces, repas thématiques,...)** possibles et avec **plusieurs fréquences de consommation**, durant le séjour. Ainsi, le **chiffre d'affaires généré par ce service annexe** sera de **75 000€**.

↳ Accès à la salle de bien-être :

Le **prix d'accès à la salle de bien-être** est de **5€ (pour 30 minutes)** et l'**hypothèse de fréquentation** est de **10% des clients présents sur le complexe touristique**, en considérant que les clients, peuvent utiliser plusieurs fois le service et/ou avec une durée supérieure à 30 minutes. Ainsi, il est à supposer que **800 tickets d'accès seront vendus**. Ainsi, le **chiffre d'affaires généré par ce service annexe** sera de **4 000€**.

↳ Accès libre à l'aire de service pour camping-car, sans nécessité de séjourner :

Le **prix d'accès à l'aire de service pour camping-car** est de **5€**, si pas d'hébergement sur site. L'**hypothèse de fréquentation** est de **5 clients en moyenne par jour**, sur la période d'ouverture (160 jours) soit environ **800 clients de passage**. Ainsi, le **chiffre d'affaires généré par ce service annexe** est de **4 000€**.

↳ Forfait Wifi :

Les 5 000 clients envisagés représentent environ 1 700 dossiers d'enregistrement de réservation. Il est à supposer que **30% de chaque dossier souhaitera une connexion Wifi**, au **prix moyen de 8€** soit un **chiffre d'affaires généré de 4 080€**.

↳ Services en rapport avec les locatifs :

- **Ménage** : il est à supposer que **100 clients souhaiteront la prestation de ménage**, à la fin de leur séjour avec un **coût unitaire à 75 €** soit un **chiffre d'affaires de 7 500€**.

- *Location suppléments locatifs (draps, kit serviette et kit bébé)*: pour ces 3 prestations, il est supposé que **500 clients**, utiliseront au moins un des services, pour un **prix moyen de 12€** soit un **chiffre d'affaires estimé à 6 000€**.

↳ Autres services :

- *Machine à laver et sèche-linge* : l'utilisation de chacune des 3 machines (2 machines à laver et un sèche-linge, qui seront mises à disposition sur le camping par le gestionnaire) sera possible en achetant un jeton à 5€. Il est supposé qu'environ 800 jetons seront vendus, durant la période d'ouverture soit un chiffre d'affaires généré de 4 000€.
- *Location de frigos* : le gestionnaire pourra mettre à disposition 3 petits frigos, qui pourront être installés sur les emplacements. Le tarif est de 5€/nuit et environ ces 3 équipements seront loués au total pour 200 nuits, soit un chiffre d'affaires généré de 1 000€.

**RECAPITULATIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES TTC
DES SERVICES ANNEXES PAYANTS**

<i>Consommation au bar-snack</i>	45 000 €
<i>Accès salle de bien-être</i>	2 500 €
<i>Accès aire de service</i>	1 500 €
<i>Forfait Wifi</i>	4 080 €
<i>Ménage</i>	7 500 €
<i>Location supplément locatif</i>	3 600 €
<i>Machine à laver et sèche-linge</i>	3 000 €
<i>Location frigos</i>	1 000 €
TOTAL TTC	68 180 €

II.3: Chiffres d'affaires global du camping, en année de croisière :

Le chiffre d'affaires objectif est atteint par une montée en puissance progressive du site et l'intégration totale des locatifs, avec comme année de croisière et donc de référence, l'année N+3, après la mise en place du projet global de modernisation du camping « Les Alizés ».

CHIFFRE D'AFFAIRES (CA)	ANNEE DE CROISIERE		
	TTC	HT	% CA TTC
HEBERGEMENTS	578 830 €	526 209 €	85%
Emplacements nus	56 306 €	51 187 €	8%
Grand Mobil-home	110 436 €	100 396 €	16%
Mobil-home moyen	200 260 €	182 055 €	29%
Tente avec sanitaire	73 261 €	66 601 €	11%
Tente sans sanitaire	28 597 €	25 997 €	4%
Chalet	48 749 €	44 317 €	7%
Cabane sur l'eau	61 221 €	55 655 €	9%
SERVICES ANNEXES PAYANTS	105 580 €	95 982 €	15%
Consommation au bar-snack	75 000 €	68 182 €	11%
Accès salle de bien-être	4 000 €	3 636 €	0,6%
Accès aire de service	4 000 €	3 636 €	0,6%
Forfait Wifi	4 080 €	3 709 €	0,6%
Ménage	7 500 €	6 818 €	1,1%
Location supplément locatif	6 000 €	5 455 €	0,9%
Machine à laver et sèche-linge	4 000 €	3 636 €	0,6%
Location frigos	1 000 €	909 €	0,1%
TOTAL	684 410 €	622 191 €	

Pour information et par rapport aux ratios de gestion transmis par le CRT AURA, la part de recettes annexes au niveau du Camping « Les Alizés » représente 15% du CA Total alors qu'au niveau régional, pour ce même type d'équipement, cela constitue en moyenne 20% du CA Total.

Cette différence est justifiée car les clients du camping seront amenés à consommer (repas, boissons, glaces,...) au niveau de services proposés par la base de loisirs voisine, et ainsi cela aura des répercussions sur les recettes générées par le bar-snack du camping.

La volonté de la Collectivité est que le volet « Restauration » du site de Longairoux se situe au niveau de la base de loisirs. Le snack du camping est un service d'appoint pour les clients de l'établissement voire du grand public, si le restaurant et le snack de la base de loisirs venaient à être saturés.

III : EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION, HORS COUT DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), hors coût de financement des investissements (coût d'emprunt, amortissement...), est déterminé en évaluant les prévisions de charges d'exploitation (achat de marchandises, autres achats et charges externes & frais de personnel).

III.1 : Prévisions des charges d'exploitation :

1- Achats et charges externes :

Le tableau suivant présente le détail des achats et charges externes en année de croisière. Ils sont évalués en fonction des ratios usuels de la profession et des ratios de gestion transmis par le CRT AURA, par rapport au pourcentage du Chiffre d'Affaires HT. Ces évaluations sont à ajuster, suivant le projet final et le mode de fonctionnement du futur exploitant.

Estimation charges par an	ANNEE DE CROISIERE	
		% CA HT
ACHAT MATIERE PREMIERES ET MARCHANDISES	31 110 €	5%
FOURNITURES CONSOMMABLES	70 930 €	7%
Electricité, gaz et carburants	37 331 €	6%
Eau et assainissement	27 376 €	4%
Fourniture bureau et nettoyage	6 222 €	1%
SERVICES EXTERIEURS	80 885 €	13%
Blanchisserie	6 222 €	1%
Entretien et réparation du bâti	12 444 €	2%
Entretien des espaces verts	18 666 €	3%
Sous-traitance diverses (animations, entretien,...)	12 444 €	2%
Primes d'assurance	18 666 €	3%
Poste, Telecom et déplacements	6 222 €	1%
Honoraires (comptable, divers)	6 222 €	1%
FRAIS DE COMMERCIALISATION	74 663 €	12%
Publicité et promotion	31 110 €	5%
Commission TO-OTA	43 553 €	7%
TOTAL	226 477 €	37%

NB :

- Le pourcentage des commissions TO-OTA est une hypothèse car les ventes concernées sont qu'une quote-part du chiffre d'affaires et le pourcentage des commissions varie environ de 10% à 20%.
- Le loyer à verser par le futur exploitant n'est pas estimé car à ce jour, la convention de DSP, avec le futur gestionnaire n'est pas finalisée,
- Certains investissements (ex : locatifs) pourraient être intégrés en poste de charge « Loyer de crédit-bail », s'ils reviennent à la charge du délégataire.

2- Coût du personnel en année de croisière :

Le tableau suivant reprend le coût global du personnel, en détaillant les postes, la durée des contrats, le salaire brut mensuel, le coût chargé annuel et le nombre d'Equivalent Temps Plein (ETP).

description des postes	nb postes	nb mois/an (1)	salaire brut mensuel	coût chargé annuel (2)	nb EPT (3)
Direction (commercialisation, accueil, services...)	2	12	3 000 €	102 240 €	2
TOTAL POSTES PERMANENTS	2			102 240 €	2
1 Adjoint de Direction polyvalent (accueil/gestion, bar-snack,...)	1	4,5	2 100 €	13 419 €	0,38
5 saisonniers polyvalents (accueil, bar-snack, animations,...)	5	3	1 700 €	36 210 €	1,25
2 agents polyvalents (entretiens, ménage,...)	2	4,5	1 900 €	24 282 €	0,75
TOTAL POSTES SAISONNIERS	8			73 911 €	2,38
TOTAL COÛTS DE PERSONNEL	10			176 151 €	4,38

(1) congés payés inclus,

(2) charges sociales patronales: 42% du salaire brut mensuel

(3) nb EPT: nombre d'emplois équivalent temps plein

Au total, **10 personnes** seront nécessaires au bon fonctionnement du camping, représentant **4.38 ETP**. La charge de personnel correspond à **28% du CA HT**, ce qui est en adéquation avec les ratios propres à la profession et avec les ratios de gestion transmis par le CRT AURA, pour des campings ayant les mêmes caractéristiques.

III.2 : Excédent Brut d'Exploitation, hors coût de financement d'investissement, en année de croisière

Libellés	ANNEE DE CROISIERE	
	€ HT	% CA HT
CHIFFRES D'AFFAIRES HEBERGEMENTS	526 209 €	85%
Emplacements nus	51 187 €	8%
Grand Mobil-home	100 396 €	16%
Mobil-home moyen	182 055 €	29%
Tente avec sanitaire	66 601 €	11%
Tente sans sanitaire	25 997 €	4%
Chalet	44 317 €	7%
Cabane sur l'eau	55 655 €	9%
CHIFFRES D'AFFAIRES SERVICES ANNEXES PAYANTS	95 982 €	15%
Consommation au bar-snack	68 182 €	11%
Accès salle de bien-être	3 636 €	0,6%
Accès aire de service	3 636 €	0,6%
Forfait Wifi	3 709 €	0,6%
Ménage	6 818 €	1,1%
Location supplément locatif	5 455 €	0,9%
Machine à laver et sèche-linge	3 636 €	0,6%
Location frigos	909 €	0,1%
TOTAL CHIFFRES D'AFFAIRES HT	622 191 €	
Achats de marchandises	31 110 €	5%
Fournitures consommables	70 930 €	11%
MARGE COMMERCIALE	520 151 €	
Services extérieurs	80 885 €	13%
Frais de commercialisation	74 663 €	12%
VALEUR AJOUTEE	364 603 €	
Frais de personnel	176 151 €	28%
Contribution Economique territoriale et autres taxes	12 444 €	2%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	176 008 €	

L'EBE en année de croisière est le solde intermédiaire de gestion, qui permet à la Communauté de Communes du Pays de Salers d'avoir « un repère comptable », par rapport à la mise en place de la prochaine redevance, à négocier avec le délégataire, pour avoir un prix équilibré de l'utilisation des biens.

Il sera à prévoir au niveau de la détermination du prochain loyer, les charges d'exploitation supplémentaires (ex : possible crédit-bail pour locatifs), les charges financières (intérêts et remboursement de capital, en rapport avec investissements) et autres charges. L'élaboration du loyer devra considérer une partie fixe & une partie variable, suivant le chiffre d'affaires.

SYNTHESE SUR LA FAISABILITE ECONOMIQUE DU PROJET DE RESTRUCTURATION DU CAMPING DES ALIZES



L'étude économique élaborée, dans le cadre de la réhabilitation du camping « Les Alizés » sur le site de Longairoux, fait ressortir, en année de croisière, un Chiffre d'Affaires Global TTC de 684 410€ (représentant 238 839 nuitées), avec la répartition suivante : 578 830€ (85% du CA global) pour les hébergements (*emplacements nus et locatifs*) et 105 580 € (15% du CA global) concernant les services annexes payants (*consommations bar-snack, ménage et services supplémentaires au niveau des locatifs,...*).

A ce stade du pré-programme, ces estimations prévisionnelles sont conditionnées, à de nombreux paramètres dont certains sont :

- Les conditions climatiques, pour ce futur établissement d'hôtellerie de plein air, sont le premier paramètre incontournable, durant la période d'ouverture, qui génèrent et régulent la fréquentation,
- Ces calculs prévisionnels considèrent la configuration et l'organisation spatiale présentées lors de l'étude du pré-programme. La Collectivité et le futur exploitant pourront envisager une structuration différente du camping, en termes quantitatifs et qualitatifs, notamment concernant les hébergements locatifs,
- La mise en place de véritables locatifs insolites et innovants (*ex : cabanes sur l'eau, tentes meublées avec sanitaires privatifs,...*) devra répondre aux caractéristiques du site de Longairoux et aux attentes des clients ciblées, leur permettant de vivre une véritable expérience, dans un lieu unique. Des voyages d'étude en direction de campings comparables seraient à réaliser et la rencontre de fournisseurs lors du prochain salon SETT (*Salon Européen des Equipements et Technique du Tourisme*) serait à envisager,
- La qualification de cette future structure d'hébergements touristiques, suivant les labels nationaux, sera nécessaire dans le but de faire reconnaître les thématiques du site: *labels « Hébergement pêche », « Relais Motard » », « Accueil Vélo », « Camping Qualité », « Qualité Tourisme », « Clé Verte », « Rando Accueil »,...*
- La mise en place de services supplémentaires comme piscine couverte, tobogan aquatique, salles de remise en forme et de bien-être,...sont des avantages commerciaux par rapport aux autres campings, situés à proximité. Ces équipements seront à prévoir au niveau du programme final de réhabilitation du camping,
- La thématique « pêche » devra être bien présente au niveau de cet établissement d'hôtellerie de plein air avec des équipements spécifiques (*ex : zone de parking des remorques à bateaux, local pour pêcheurs,...*) car il s'agit d'une activité, qui peut se dérouler, aussi hors période d'ouverture du camping. Un réel partenariat sera à établir avec l'association locale de pêche et la Fédération Départementale du Cantal de pêche, à la fois au moment de la réalisation du projet (*ex : conseils techniques, possibilité d'acquisition de matériels,...*) et dans le fonctionnement futur (*ex : animation découverte, ateliers payants,...*) de cet équipement,

- Le futur exploitant devra mettre tout en œuvre pour une gestion optimisée de cet équipement structurant pour le Territoire, avec une équipe complète et des actions de promotion-communication-commercialisation réfléchies et agressives, sur chaque pôle d'activités. L'équipe permanente devra réaliser un démarchage commercial réfléchi, mettre en place une politique tarifaire adaptée, des produits packagés et des activités sur mesure,
- La mise en place d'animations pour enfants (ex : club enfants, mini-disco,..) et pour adultes (ex : repas thématiques, concert,...) sera à prévoir, pour capter la clientèle familiale. Une dynamique et synergie territoriale, avec les Offices de Tourisme locaux et les acteurs du Tourisme et des Loisirs, devra être initiée. De même, une connexion naturelle, avec la base de loisirs voisine, devra être bien instaurée, grâce à des systèmes de réduction,
- La capacité de mutualisation et de polyvalence des postes de travail, devra être présente pour un service de qualité, durant toute la période d'ouverture.

En termes de personnels et de retombées économiques directes, le nombre total d'employés estimé, pour une gestion optimisée de l'ensemble des composantes du camping, serait de 10, représentant au total 4.38 ETP (Equivalents Temps Plein), avec la répartition suivante : 2 personnes permanentes (avec un rôle primordial notamment d'entretien du site, de management et d'actions commerciales) et 8 postes saisonniers, dont certains sur toute la période d'ouverture. Dans le cadre des prochains recrutements, le personnel local serait à privilégier. Il est à noter que dans le projet de réhabilitation du camping « Les Alizés », il est prévu un « quartier spécifique », pour le logement des saisonniers.

Les résultats de cette étude économique évaluent à 5 000 clients, le nombre de touristes qui séjourneront dans le camping. Cette fréquentation conséquente aura forcément des répercussions de consommation, au niveau des commerces locaux.

Concernant la viabilité économique du projet, il apparaît au niveau de ces premières estimations, un EBE prévisionnel de 176 008€. Ce montant pourra servir de base pour l'évaluation de la prochaine redevance, dans le cadre de l'établissement du futur contrat de DSP, sous forme d'affermage, à élaborer. Il est conseillé à la Collectivité, pour la mise en place effective du prochain délégataire, d'être accompagné d'un avocat spécialisé en droit public et d'un spécialiste du tourisme et des loisirs, pour évaluer les candidatures potentielles et bien établir les différentes clauses contractuelles.

Le futur contrat d'affermage concessif devra faire clairement apparaître, notamment les investissements matériels (ex : locatifs, équipements,...) à la charge du futur délégataire. Ces investissements à prévoir par le gestionnaire, engendreront notamment des charges d'emprunts et des amortissements, à déduire de l'EBE prévisionnel. Il est important de ne pas faire encourir un risque trop grand en terme d'exploitation au gestionnaire, sur les premières années. Ainsi, pour assurer au mieux la viabilité économique du projet et envisager une gestion durable, avec le même gestionnaire, l'élaboration du loyer devra considérer une partie fixe et une partie variable, suivant le chiffre d'affaires réalisé.