

# Liger



**Projet**  
**Création d'Activité**  
**Dossier Economique**  
Industrie du Tourisme  
**Porteur du Projet**  
**François Brin**



le 12.02.02

**YVES DAUGE**  
SÉNATEUR  
D'INDRE-ET-LOIRE  
  
MAIRE  
DE CHINON

Cher monsieur,

J'ai vu votre dossier - - - on peut  
parfaitement le défendre et obtenir  
des aides. Mais il faut savoir qui  
achète, qui investit, qui gère? - -  
Ensuite nous pourrions soutenir votre  
projet avec les aides prévues. Il faut  
faire une aide ce sera - Si vous  
attendrait que les communes s'investissent,  
achètent - des biens - Je ne  
crois pas - Amicalement  
Yves Dauge

Copie chez le maire

# Sommaire

## Préface

## Introduction.....

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

1.1 Structure et caractéristiques de l'équipe.....

1.2 Caractéristiques individuelles.....

### 2 Présentation générale du projet.....

2.1 Généralités sur le projet.....

2.2 Genèse et motivations du projet.....

### 3 Le produit et le marché.....

3.1 Le produit.....

3.2 Le marché.....

### 4 La politique et les moyens commerciaux.....

4.1 Objectifs commerciaux.....

4.2 La clientèle.....

4.3 Le positionnement.....

4.4 La politique de produit.....

4.5 La politique de prix.....

4.6 La politique de distribution.....

4.7 La politique de communication.....

4.8 Les autres éléments commerciaux.....

### 5 Les moyens de productions.....

5.1 Les moyens humains.....

5.2 Les moyens en immeubles et terrains.....

5.3 Les moyens en matériel d'exploitation.....

5.4 Les moyens en éléments incorporels.....

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

5.6 Remarques personnelles.....

### 6 Le dossier financier.....

6.1 Le plan de financement initial (TTC).....

6.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR).....

6.3 Les comptes de résultats prévisionnels (HT).....

6.4 Le point-mort ou seuil de rentabilité.....

### 7 Annexe

7.1 Book personnel

7.2 les différentes cartographies

7.3 Chiffres et facturation constitution du projet

7.4 Les différents Listing et cartes de visite

7.5 Documents administratif et divers

7.6 Les devis divers

7.7 Documents bâtiments /Architecte

7.8 les visites près de **Liger**

7.9 Seuil historique de **Liger** (dit du Moulin à Vent )

7.10 L'Association Capwin

### Conclusion.....

## **Préface** (article)

Article du mercredi 5 décembre 2001-n°17.360,  
La Nouvelle République du Centre-Ouest

## **Introduction**

**La France** reste la destination phare, devant les Etats-Unis et l'Espagne.  
Avec 74,5 millions de Touristes étrangers.  
Et une recette touristique de 215 milliards de Francs.  
(9% de plus que 1999).

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

*Source Direction du Tourisme et Maison de France.*

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

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

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

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

#### Composition de l'équipe :

2 puis 3 salariés :

#### Répartition des tâches :

Gérant de l'entreprise, François Brin, manager du personnel et décideur (accueil des visiteurs, responsabilité de l'établissement, renseigne et informe les clients, a sous son autorité le personnel de ménage, de service (blanchisserie, lingerie, préparation petit-déjeuner...), définit les budgets, les installations et les réalisations, , fait découvrir les richesses touristiques de la région, etc...).

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

2<sup>ème</sup> salarié (2<sup>ème</sup> année d'exercice), une employée de service qui s'occuperait des petits déjeuners et des divers services que pourrait exiger la clientèle et participerait également aux tâches du 1<sup>er</sup> salarié.

### **1.2 Caractéristiques individuelles**

Book vécu personnel et professionnel de François Brin (Voir au chapitre 7 Annexe, en 7.1) :

+ cassette vidéo présentation du projet, pour Radio saint Martin et TVWEB.Tours, interviewé par la JCE de Tours (Jeune Chambre Economique).Contact Laurence Doucet, responsable antenne, tél 02 47 27 20 56, portable 06 82 88 44 81, e.mail laurence.doucet @tvwebtours.net.

+ livre Triple et Un du Chant d'Etoiles, Edition Publibook.

*Nota bene* : contacter :

-la Direction Régionale de la Culture et des Sports, Conseil Régional du Centre 9 rue st Pierre-Lentin 45 041 Orléans cedex 1, tél 02 38 70 34 37 internet : [www.regioncentre.fr](http://www.regioncentre.fr),

-le CRL (Centre Régional du Livre et de la Lecture-Centre) qui développe des actions en faveur de la promotion du livre et de la lecture pour le développement de mes livres.(possibilité de retribution d'un pourcentage de gain de ces livres à un organisme associatif ou institutionnel),

-les organisateurs du catalogue des éditeurs du centre qui est réalisé et diffusé en partenariat avec le Centre Régional du Livre, CRL (page 9 du dossier Région Centre, une grande ambition culturelle, document au chapitre 7, Annexe en 7.5).

+ Passport pèlerin du chemin de Saint Jacques de Compostelle.

## 2 Présentation Général du Projet

### 2.1 Généralités sur le projet

Nature du projet :

C'est un *Relais au Domaine* (Domaine **Liger**).

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

Il s'agit d'un gîte conçus pour accueillir des particuliers ou des groupes, venant pour des séjours.Son aménagement diffère de celui d'un gîte rural, sa capacité d'accueil est plus élevée.

Sa localité est unique et sa bâtisse est authentique.

Situé sur les bords du Val de Loire, site inscrit au Patrimoine Mondial de l'Unesco, à proximité de la cité d'Amboise, haut lieu d'art et d'histoire, au pieds du GR3 (grande randonnées) et foulant la terre du chemin de saint Jacques de Compostelle, inscrit également au Patrimoine Mondiale de l'Humanité, **Liger** est son patronime.(**Liger** est le nom de la Loire en vieux français et veut dire Lumière)

Ce gîte à la capacité de 23 chambres individuelles (avec 1 lit de 140/190 et 2 lits de 90/190), de 6 studios pour écrivains et touristes (...artistes et autres éventuellement), d'1 dortoir de 26 couches pour pèlerins (gratuit), d'une salle de restauration pour 90 convives (avec produits régionaux en dépôt-vente), d'une bibliothèque, d'une salle de séminaire pour 40 hôtes offrira un séjour culturel, calme et fructueux aux femmes, aux hommes et aux entreprises qui aiment encore notre Campagne.

*Nota bene* :

selon C.Hilton "le succès d'un hôtel" dépend de trois conditions.Premièrement son emplacement.Deuxièmement, son emplacement.Troisièmement, son emplacement.(la réussite tient ensuite à la politique commerciale mise en place).

Fiche signalétique de la société :

La localisation du gîte est la commune de Souvigny de Touraine, code postal 37 530 et le lieu est communément appelé la ferme du « moulin à vent ». Parcelles du cadastre : n° 72 corps de ferme 8 360 m2, n° 58 bois 48 520 m2, n° 57 champs 103 650 m2. Surface totale habitable :

.....m2.Situation limitrophe du département 37 et du département 41(d'où les démarches de recherche et diverses analyses effectuées sur ces deux départements).

La forme juridique est une société à responsabilité limitée, Sarl.

Le choix de cette forme juridique ainsi que les conséquences fiscales et sociales de cette forme juridique ont été évalués par le cabinet Axial Conseil, bureau de Tours (experts comptables et commissaires aux comptes).

(un autre montage pourrait être évalué selon certains désirs des subventionneurs, exemple la société commerciale **Liger** pourrait louer les locaux sous forme de crédit bail Immobilier, il y aurait alors deux structures une société anonyme pour l'activité et une SCI pour les « murs »). Statut Commerçant, prestation de service.

N° de SIRET :

*Nota bene*

Coût du montage pour une Sarl : 1388 euros (9100,00 francs), soit Greffe 1400 frs, Registre chambre du Commerce et d'Industrie 1000 frs, Annonce légale 1000 frs, Enregistrement début activité 1500 frs et Rédaction des statuts 5000 frs.

Etat d'avancement du projet :

Le dossier du projet est dans sa phase de finalisation.

La seconde étape est la prospection pour le financement.

Les contacts sont déjà en cours afin de préparer l'éventuelle négociation de l'achat du corps de ferme et ses dépendances. Contact Monsieur Girard domicilié à la ferme de la Girardière 37 530 Chargé, tél 02 47 30 59 95, adjoint au maire de Chargé.

(en ma possession le cadastre, l'acte notarié de la propriété, les plans, les mesures, photographies...)

Rendez-vous effectué avec Monsieur Girard le mercredi 19 décembre 2001. Exposition du **Projet Liger**, notification des mesures du corps de ferme, prise de renseignements divers...

Proposition d'intéressement (parts sociales rémunérées à un taux de ....., apport 2 à 3%, bon placement, mieux qu'un appartement)), sur conseil de Monsieur Patrick Giarraputo, A.D.A.S.E.A., Blois.

Prochaine rencontre début janvier 2002, le 05 janvier 2002 à 18 heures, afin que monsieur Girard me mette en relation avec des « historiens » locaux pour la rédaction du seuil historique de **Liger** que nous retrouverons au chapitre 7, Annexe en 7.9, ainsi que de recenser plus amples informations également sur la localité (en usant de sa casquette de responsable local) comme par exemple la liste des 40 communes qui composent *le pays de l'Est Tourangeaux* ou les noms des présidents des divers clubs ou associations de la régions, etc...

Date de lancement envisagée :

L'initialisation de l'activité est prévue au printemps 2003 (ouverture de **Liger** au 1<sup>er</sup> avril 2003).

*Nota bene :*

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

Aides espérées :

Les types d'aides souhaitées sont sous forme de subventions.

Les organismes à solliciter sont :

L'Unesco avec comme contact futur Monsieur Dauge, Maire de Chinon et Président du Parc. Il est également l'homme responsable et inducteur de la nomination au Patrimoine Mondial de l'humanité, le 26 novembre 2000, du Val de Loire.

Le Conseil Régional du Centre, le Conseil Général de l'Indre-et-Loire, la Mairie d'Amboise, le Pays d'Amboise, le Pays de l'Est Tourangeaux (qui regroupe 40 communes) et autres institutions avec comme médiateur Stéphanie Groff, directrice du Rile (Réseau d'Initiatives Locales pour l'Emploi, se référer au chapitre 7, Annexe en 7.5), Parc d'Activité Giraudeau 6 rue Auguste Perret 37 000 Tours, tél 02 47 39 22 23, e.mail [rile-touraine@wanadoo.fr](mailto:rile-touraine@wanadoo.fr). Rendez-vous effectué avec Stéphanie Groff le jeudi 20 décembre 2001 à 10 heures 45 (pour la présentation complète du dossier économique) et le jeudi 03 janvier 2002 à 17 h 00 (pour l'organisation de l'agenda des rencontres avec les élus locaux ainsi que les divers médiateurs pour l'obtention de fonds dont des fonds européens). Les prochains rendez vous accompagnée de Stéphanie Groff, les.....

Le Ministère de la Culture, D.R.A.C Centre (Direction Régionale des Affaires Culturelles), en recherche de ou des intermédiaires.

Le Ministère du Tourisme, idem.

Le Ministère de l'agriculture, conseiller, Monsieur Giarraputo de l'A.D.A.S.E.A, 8 rue Jean Joly 41 000 Blois, tél 02 54 78 57 66.

Le Ministère de l'économie solidaire dans sa démarche de *Appel à projet dynamique-solidaire* dont la date limite de la réception des projet est le 31 janvier 2002. Site internet [www.economie-solidairegouv.fr](http://www.economie-solidairegouv.fr), site du Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire.

La rencontre avec la Région des Pays de la Loire, son Président François Fillon, et le Président de la commission des affaires culturelles au Conseil Régional des Pays de la Loire, Monsieur Bruno Retaillau.

Rencontre avec les organismes suivants : l'ADALEC, agence mise en place par la région pour le développement d'actions dans les domaines de la culture et du tourisme. Le CRICA, contrats régionaux d'initiative culturelle et artistique. Ces contrats sont signés avec des partenaires pour remplir des missions de rayonnement régional.

La rencontre avec la Direction de la Culture et sa « commission culture » (coordonnées au chapitre 1, présentation de l'homme et de l'équipe, en paragraphe 1.2) et de sa liaison avec Bernard Valette, vice-président chargé de la culture à son élaboration. Budget de 115 MF en 2001.

La Direction du Tourisme (gère les crédits de l'état, veille à la cohérence des actions mise en œuvre par Maison de la France et l'Agence Française de l'Ingénierie touristique), 2 rue Linois, 75 740 Paris Cedex 15, tél : 01 44 37 36 00. [www.tourisme.gouv.fr](http://www.tourisme.gouv.fr)

Les fondations, exemple Yves Rocher, Vivendi (contact Karine Reverte), etc...

Un courrier sera adressé en direct aussi par la suite à différentes institutions mais à définir au préalable.

Bénéficiaire également de L'ACCRES (Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise). Dossier à déposer 15 jours avant le début de l'activité de **Liger**.

Les chèques conseils. Le dossier de la demande de chèque-conseil a été effectué le 20 décembre 2001 (devis N° 1) et l'obtention le 27 décembre 2001 et l'utilisation (devançant le 21 décembre 2001 avec le cabinet Axial Conseil, qui fait parti intégrante de la liste des comptables agréés ayant signé la charte chèques-conseils 2001). Leur travail m'a été remis le jeudi 03 janvier 2002 à 9 h00. Ce travail consistait ( voir au chapitre 6, le dossier financier) au plan de financement et aux conseils nécessaires quant au choix de la forme juridique et ses conséquences fiscales et sociales à adopter. ( Documents en pièces jointes au chapitre 7, Annexe en 7.3). Un autre dossier est en cours afin de définir les modalités de l'obtention du second carnet de chèques-conseils.

*Alinéa rencontres :*

## **2.2 Genèse et motivations du projet**

### Genèse et historique du projet :

Lors d'une promenade dans la région en juin 2001, j'ai vu cette ferme, j'ai été séduit et devenu passionné, j'ai cherché (et je chercherai) à partager ce patrimoine exceptionnel et peut-être transmettre quelques chose encore de notre terre à d'autres . Plus le projet prenait forme et plus les informations , venaient à moi, comme par exemple le fait que le Val de Loire devienne fleuve sauvage du Patrimoine Mondial de l'Humanité, que le chemin de saint Jacques de Compostelle passe au pieds de cette ferme et que je venais d'effectuer en mai/juin 2000 et que j'allais éditer un livre racontant celui-ci, ainsi que le GR3, etc... et comme par exemple aussi que je me retrouvais à lire le dossier Région Centre, une ambition culturelle dans lequel les propos de Alain Rafesthain, président de la Région Centre ainsi que ceux du vice-président Bernard Valette me confortaient dans l'élaboration de mon projet de création d'activité appelé **Liger**... qui veut dire lumière (document au chapitre 7, annexe en 7.5). Je me suis prîe à croire et maintenant vous lisez ce projet.

### Objectifs poursuivis en réalisant ce projet :

Faire d'un concept de nos origines, la Terre, une entreprise qui fonctionne et qui donne.

« *on a reçu des parents la Terre en héritage ; c'est celle des enfants, pas la nôtre* », Gilles Luneau, Les Nouveaux Paysans... ils réinventent la campagne.

Travailler et vivre à la Campagne ;

Définir et développer une entreprise qui me permette, pendant la période creuse des mois de Décembre, Janvier, Février et Mars de prospecter pour son expansion économique (démarches auprès des entreprises et des agences de voyages françaises et étrangères) de continuer à écrire et d'œuvrer humanitairement avec l'association Capwin, déclaration en date du 03 mai 2001 à la préfecture d'Indre-et-Loire, siège social 42, rue Chalmel 37 000 Tours, site internet <http://www.brin-capwin.com>, dont je suis le fondateur et président (se référer au chapitre 7, Annexe en 7.10).

### Taille envisagée de l'entreprise :

Un Chiffre d'Affaire à minima équivalent au seuil de rentabilité, à maxima d'un ordre de 2 MF (cf chapitre 6, le plan financier).

Embaucher 2 à 3 salariés, soit ainsi 5 salariés dans l'**Entreprise Liger**.

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

### L'entreprise dans dix ans :

Elle devra avoisiner un taux de remplissage de 100% pendant les 21 semaines correspondant au taux moyen de remplissage du département pour les gîtes de séjour, soit un chiffre d'affaires de l'ordre de (147 jours/nuitées x 83 Euros (544,50 frs), prix de la chambre, x 23, capacité du gîte en chambre = 280 623 Euros soit 1 840 886 francs TTC, dont TVA Prestation de Service = 5,5% soit 101 249 frs d'où un résultat HT pour l'activité chambres : 265 189 euros (**1 739 637 frs**). Englobant les résultats aussi bien de la désignation Tourisme que la désignation Entreprise et +.

+ un taux de remplissage des studios de 2/6 pour écrivains en résidence, durant l'année entière soit un revenu pour **Liger** de 442 euros TTC (2 900 frs) x 2 x 12 = 10 610 euros TTC (69 600 frs), dont TVA = 2 080 euros (13 642 frs), d'où un résultat HT pour l'activité studio : 8 530 euros (**55 957 frs**). Rencontre avec Nicole Fisbach, présidente de la Maison des Ecritures, en pays de Racan, 2 rue st André 37 370 Neuvy-le-Roi, tél 02 47 24 89 92, e.mail [maisons-des-ecritures@wanadoo.fr](mailto:maisons-des-ecritures@wanadoo.fr), contact Sophie Parisot. Coût pouvant être à la charge de la D.R.A.C Centre et par l'aide directe de l'Union Européenne (programme leader II).

+ taux de remplissage, également comme pour les chambres, de 21 semaines des 4 studios duplex (4 personnes) en location gîtes soit 21 x 610 euros (4001.60 frs, prix studio/duplex pour 1 semaine) x 4 = 51240 euros (336135 frs) TTC dont TVA (5,5) = 2 818 euros (18 487 frs) d'où un revenu de 48 422 euros HT (**317 648 frs HT**).

*Total donc intermédiaire des activités locations en HT de, 1 739 637 + 55 957 + 317 648 = 2 113 242 frs (322 141 euros), donc TTC 2 229 470 frs (339 858 euros).*

+ les revenus de la location lit-supplémentaire au coût de 7 euros (45,92 frs), soit 46 lits supplémentaire, prise en compte seulement du résultats de 20% de cette capacité car essentiellement notion de service, donc nous avons (7 euros x 46 x 147 jours/nuitées = 47334 euros d'où 20% = 9467 euros (62 102 frs) TTC donc en HT (TVA 12 172 frs) **49 930 frs** soit 7 611 euros.

+ repas thématiques (15 par an) : capacité 90 personnes, plat coût moyen par personne 75, 00 frs (voir devis au chapitre 7, Annexe en 7.6) + frais livraison 120, 00 frs + frais de reprise 80,00 frs + étuve gaz ou électrique 300,00frs soit un coût total de 75 x 90 x 15 = 101 250 frs + 500 frs matériel et logistique x 15 = 7 500 frs soit 16 578 euros TTC (108 750 frs) sur l'année. La vente à 80% soit pour 72 personnes rapporte quant à elle 72 x 20 euros (131,20 frs, prix de la vente par personne TTC) x 15 = 21 600 euros TTC ( 141 696 frs). Récupérant la TVA à l'achat et perdant à la fois la TVA à la vente nous avons comme marge bénéficiaire 108 750 frs – 141 696 frs = **+32 946 frs** soit 5 022 euros. (Se référer au devis au chapitre 7, Annexe en 7.6).

+ gagner de l'argent sur les rapports de marge des différents produits ou activités qu'elle proposera à ses clients sur place (exemple : location salle de séminaire, livre, poème, dépôt-vente produits régionaux, canoé, VTT ...), se référer au chapitre 6, le dossier financier.

Personnellement je serais toujours en activité et gérant de l'**Affaire Liger**.

## 3 Le produit et le Marché

### 3.1 Le produit

#### Description du produit :

**Liger** se veut être un havre de repos et de culture dans un environnement de la campagne. Il permettra de séjourner dans des chambres au cachet certain. Le petit déjeuner traditionnel sera servi dans une grande salle rustique avec cheminée et grande table de bois massif, fortement conviviale. Nos produits régionaux pourront y être également dégustés. L'environnement fera respirer à ses hôtes à nationalité œcuménique sa fraîcheur simple et agréable. Pour les plus ardens, la possibilité de descendre en canoé notre fleuve sauvage ou de faire de grands périples à cheval ou en VTT leur sera proposés. Enfin une bibliothèque silencieuse pourra séduire les besoins de solitude de chacun. C'est à partir de toutes ces propositions que la terre pourra rejaillir à l'intérieur de nous tous, nourricière du véritable art de vivre et de germer.

#### Usages complémentaires du produit :

**Liger** sera aussi un lieu de rendez vous pour tous nos amis pèlerins Du chemin de saint Jacques de Compostelle. Il sera un lieu également 15 fois par année de rencontre autour d'un déjeuner thématique. Il permettra à différents industriels, entrepreneurs ou administrateurs, dans un cadre effaçant tout stress, de partager des journées de travail fructueux et donc de performances. Liger pourra recevoir, dans d'apaisants studios duplex et équipés, s'ils le souhaitent annuellement, des écrivains et artistes nationaux ou internationaux qui feront galoper leur inspiration au gré d'une nature épanouissante. **Liger** souhaite aussi la bienvenue aux clubs et aux associations aussi divers soient-ils.  
A bientôt.

#### *Nota bene*

La culture : l'Ambition de **Liger**.

« le passé est une continuité de nous-mêmes » et le patrimoine, témoin de notre passé a la charge de nous guider vers l'avenir. Il doit être préservé, découvert, connu et aimé.  
(choc des cultures : randonneurs, pèlerins, entreprises, paysans, artistes et touristes avec le patrimoine).

### 3.2 Le marché.

#### Les Interlocuteurs :

I.N.S.E.E., Orléans, interlocutrice Marie-Thérèse Papet, tél 02 38 69 53 18.

La Chambre de Commerce et de l'Industrie Touraine, interlocuteur Michel Weiss conseiller à la Direction de l'Information et des Services aux Entreprises.

Les gîtes de France, Blois, interlocuteur Fabien Delnevo.

Le Centre Régionale du Tourisme, Orléans.

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

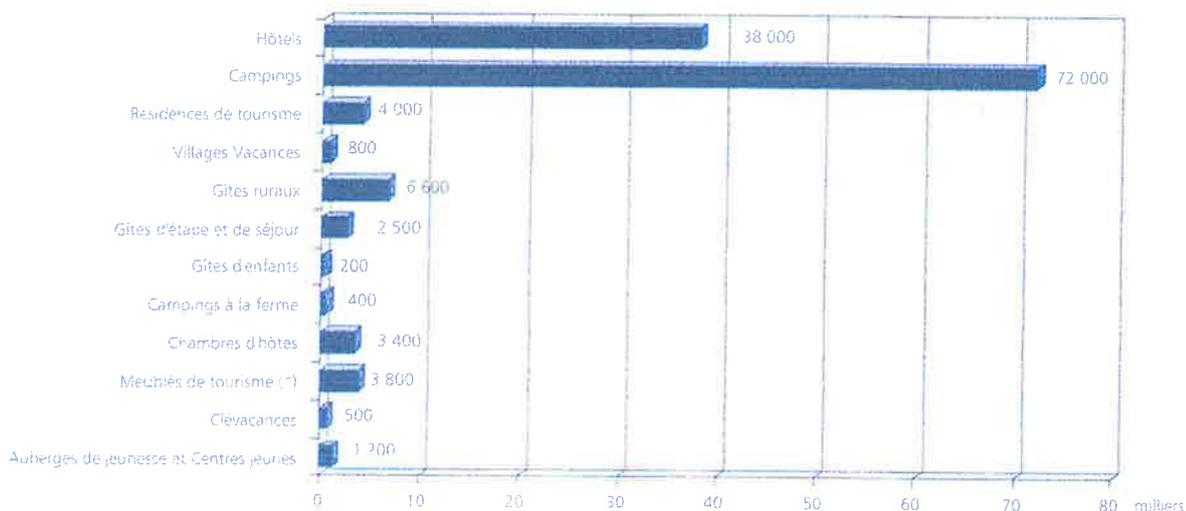
Données chiffrées sur le marché.

Marché global théorique :

Confère le tableau chiffres clés, offre et demande à la page suivante.

## L'offre

## Nombre de lits au 31/12/2000



Source : CRTL - Préfectures - Organismes labellisés.  
 (\*) : Certains meublés de tourisme sont également gîtes ruraux ou Clévacances.

Le détail par catégorie et par département figure dans le chapitre sur la capacité des hébergements.

## La demande

—> Les Français de plus de 15 ans ont réalisé 7,3 millions de séjours dans la région Centre en 2000 (tous motifs confondus : professionnel et personnel). Source : SDT/SOFRES.

■ y compris clientèle d'affaires  
 ■ y compris clientèle locale

2000	Total	dont Français	Part des principales nationalités étrangères (sur le total étrangers)
Arrivées hôtelières	4 millions	2,9 millions	26% de Britanniques, 15% d'Allemands, 13% d'Américains, 11% d'Italiens et 9% de Néerlandais.
Arrivées campings	500 000	240 000	43% de Néerlandais, 18% de Britanniques, 17% d'Allemands, 7% de Belges et 6% d'Italiens.
Contrats gîtes	20 000	15 000	54% de Britanniques, 17% de Néerlandais, 11% d'Allemands et 8% de Belges.
Clients individuels offices de tourisme*	1 million	700 000	29% de Britanniques, 18% d'Américains, 12% d'Allemands, 9% d'Italiens et 8% de Néerlandais.

## L'emploi

La fréquentation touristique de la région Centre génère environ 28.600 emplois, soit près de 3% de l'emploi régional. Source ETUDE EMPLOI 1999 - DETENTE - Financée par l'ETAT et la REGION CENTRE.

## Caractéristiques de la demande :

### Volume :

Les locations/les réservations :

Le nombre de semaines louées augmente avec la catégorie de classement. Les gîtes 4 épis améliorent de plus de deux semaines leur moyenne de location. Intérêt du choix de **Liger** pour le haut-de-gamme. (définition de haut-de-gamme sur ce marché, offrir la réponse au besoin de « terre » de ces clients avec un haut niveau de culture, exemples site de Léonard de Vinci, Château de François Ier, bibliothèque au gîte, chemin de saint Jacques de Compostelle, bords du Val de Loire, Patrimoine mondial de l'Humanité, studios pour écrivain...).

Etude à rapprocher, par le choix du haut-de-gamme de **Liger**, avec les divers chiffres relatifs aux structures à l'appellation « *Bienvenue au Château en centre Val de Loire* » qui établissent un classement des clients par Nationalité :

.en terme de nuitées, le poids de la clientèle étrangère est plus important (66% des nuitées).

.mais la première clientèle des chambres d'hôtes « bienvenue au Château » est française (38 % des arrivées). Viennent ensuite les Américains (21% des arrivées), suivis par les Britanniques (10%), les Allemands (8%), les Belges (5%), les Italiens, les Hollandais et les Suisses..*Source CRTL-guide 2000 Bienvenue au Château*. D'où la nécessité, pour l'activité de **Liger**, d'un marketing à orientation non seulement national mais également international.

La durée de location, en moyenne, d'un gîte rural est de 16,5 semaines (115,5 jours) soit un taux d'occupation de 40% à l'année.

Le nombre de semaines louées par gîte pour l'ensemble de la Région s'établit à 19,1 semaines (133,7 jours), il est supérieur à la moyenne nationale.*Source F.N.G.F.*

Base de résultats sur laquelle **le Projet Liger** est développé quant à son bilan prévisionnel.

### Evolution et clientèle :

En terme d'évolution, le nombre de semaines louées par gîte reste stable (+0,3% semaine par rapport à 1999), mais le nombre de contrats progresse de 4%. En 2000, les gîtes en service de réservation de la Région Centre ont réalisé 19.517 contrats.

Le Pays d'Amboise est au 3<sup>ème</sup> rang en terme de nombre de gîte en service de réservation et est à 21 semaines de location par gîte.

**La clientèle par contrat**, est en majorité française avec 77% des contrats réalisés. Les étrangers (23% des contrats) sont principalement des Britanniques (54% des contrats étrangers), des Néerlandais (17%), des Allemands (11%) et des Belges (8%)

.Hausse régulière de la clientèle étrangère :

Evolution de clientèle	répartition en 2000	évolution 2000/1999
Britanniques/Irlandais	29%	+1%
Américains/Canadiens anglophones	18%	+8%
Allemands/Autrichiens	12%	- 8%
Italiens	9%	+2%
Néerlandais	8%	+1%
Espagnols/Portugais	7%	+17%
Japonais	4%	+7%
Belges	4%	+18%

Première nationalité de la Région, les Britanniques connaissent, pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive, une hausse de fréquentation et reste de loin la première clientèle. Elle séjourne principalement dans les gîtes de l'Indre-et-loire (56%) et puis ceux du Loir-et-Cher. Concernant le classement des principales nationalités, seul changement par rapport à l'année passée, les Italiens qui devancent les Néerlandais. Toutes les nationalités sont en augmentation, exceptés les Allemands. Tout ceci entraîne une stratégie de ciblage quant aux démarches de promotion à effectuer. (exemple de pression marketing sur les Français et selon certaines Régions et les Anglais...et autres).

**La clientèle (individuelle) par fréquentation dans les Offices de Tourisme-Syndicats d'Initiative (O.T.S.I.)** est par parts des départements par rapport à la Région et les touristes Français et Etrangers (qui deviennent d'ailleurs de moins en moins des Etrangers !) respectivement comme suit :

départements	touristes français	touristes étrangers	total clientèle
Cher	17%	6%	13%
Eure-et-loir	9%	21%	13%
Indre	15%	4%	12%
<b>Indre-et-Loire</b>	24%	35%	<b>24%</b>
<b>Loir-et-Cher</b>	17%	25%	<b>18%</b>
Loiret	17%	9%	20%

Autres points importants sur la consommation :

les séjours personnels des Français, en France sont de 30% en juillet et en août.

L'évolution de la clientèle régionale française, dans les hébergements se répartie coimme suit,

Hotels +3%

Camping - 4%

Gîtes + 6%, marché porteur

O.T.S.I. -1%

Comportement annexe de la clientèle (utile à l'élaboration du **Projet Liger**, se référer au chapitre 7, Annexe en 7.3) :

Les activités principales pratiquées sont :

.La promenade (26%)

.La visite ville (14%)

.La visite de monuments-sites historiques-musées

Tout cela est fortement en corrélation avec ce que propose la situation du **Gîte de séjour Liger**, forêt, champs, sentier, GR3 ..., cité d'Amboise, Tours, Blois..., musée de Léonard de Vinci etc...(se référer au dossier, à visiter près de votre **Gîte Liger** ).

Un parc à Vélo sera également à la disposition **Des Hôtes de Liger**, ainsi que la possibilité de descendre la Loire(fleuve encore sauvage) en canoé. De plus une bibliothèque, axe toujours culturel que se veut de proposer à ses hôtes **Liger**...

Mode d'information (qui orientera la politique de communication repris au chapitre 4, la politique et les moyens de commerciaux en 4.7) :

Le mode d'information le plus souvent cité est le guide touristique

*Maisons d'hôtes de charme*, Editions Rivage 23%

*Le Routard* 10%

*Karen Brown* 9%

Agence de voyage	13%
Tours opérateurs	13%
Internet	13%
Clientèle de passage	11%
Offices de Tourisme	10%

Information des plus importantes car elle oriente bien de la direction à prendre quant à la publicité obligatoirement nécessaire. Exemple de la nécessité d'un site **Internet Liger** (13% de la clientèle s'informe par ce biais), autre exemple, nécessité de panneaux indicateurs proximité site **Liger** (11%, clientèle de passage).

### **Caractéristiques de l'offre:**

#### Volume :

Situation du parc 1999/2000:

sur 5 ans le nombre de structures est en hausse de 8% et la capacité d'accueil progresse de 10%.

A la fin 2000 la Région Centre compte 128 gîtes d'étapes et de séjour, pour une capacité d'accueil de plus de 2500 personnes ( par extrapolation de ce résultat,  $2500 : 128 = 19,53$  nous avons en moyenne 20 personnes/clients par type de cette structure (gîte). La capacité de **Liger** est supérieure.

L'offre Régionale représente 8% du Parc National. La Région Centre reste au 3ème rang derrière Rhone Alpes et Paca (Pyrénées Atlantique et Côte d'Azur).

Source *F.N.G.F-Mémento du Tourisme 2000*.

Les départements de l'Indre-et-Loire et de l'Indre détiennent chacun un quart de l'offre Régionale, suivi de près par le Loiret (20% du Parc). **Liger** est au centre de l'Indre-et-Loire et du Loiret.

Tableau Source : relais départementaux des gîtes de France, gîtes d'étapes et de séjour, Situation 2000

	Nbre de structure	Nbre de personnes
18-Cher (Bourges)	17	373
28-Eure-et-Loire (Chartres)	11	176
36-Indre (Chateauroux)	32	609
37-Indre-et-Loire (Tours)	33	660
41-Loir-et-Cher (Blois)	10	217
45-Loiret (Orléans)	25	504
Région Centre	128	2539

#### La concurrence :

La valeur ajoutée du **Gîte de Séjour Liger** tient principalement à sa capacité à recevoir au dessus de la moyenne, son positionnement en haut- de-gamme, son positionnement en culturel et de son gérant François Brin, artiste et créateur (entrepreneur) qui parle Français, Anglais, Allemand et moyennement Italien, plus autres dispositions...(cf Book personnel et professionnel en fin de dossier). Disponibilité, amabilité, robuste santé, maîtrise des langues étrangères et psychologie, aptitudes requises indispensables et par dessus tout, le goût du contact avec le client.

## 4 La politique et les moyens commerciaux

### 4.1 Objectifs commerciaux

La base sur laquelle **Liger** définit et évalue ses objectifs est son Chiffre d'Affaire au prorata de sa capacité pratique totale (défini au paragraphe 2.2 dans l'entreprise dans dix ans soit un total de 2 113 242,00frs, HT, 322 141 euros, qui est l'incidence d'une présence d'un certain nombre de clients dans les activités suivantes :

*activité location chambre* aussi bien pour le tourisme que les entreprises (avec ou non lits supplémentaires),

*activité location studio/duplex artistes* (annuellement),

*activité location studio/duplex en gîte* (périodiquement),

*activité salle de restauration,*

*activité salle de séminaire,*

*activités autres* (développées dans l'avenir).

1<sup>ère</sup> année :

50% de la capacité pratique totale de **Liger**.....1 056 621,00 frs/161 070euros HT

2<sup>ème</sup> année :

65% de la capacité pratique totale de **Liger**.....1 373 607,00 frs/209 391 euros HT

3<sup>ème</sup> année :

75% idem de la capacité pratique totale de **Liger**..1 584 932,00 frs/241 605euros HT

### 4.2 La clientèle

Cible de clientèle visée :

En marketing nous appelons ceux-ci les *BOBO*, sigle des clients appelés Bourgeois-Bohèmes. Ce sont des cadres en général avec des moyens financiers et orienter sur la culture et le plein air (activité ou simplement promenade

Répartition des passages annuels (sous la forme individuel/couple/famille) au site de **Liger** :

Tourisme.....844/79%

Entreprises.....50/4,7%

Administrations.....30/2,8%

Résidence Artistes.....2/0,2%

Clubs/Associations.....115/10,8%

Autres.....25/2,3%

Total.....1066/100%

Evaluation à effectuer sur la clientèle avec la répartition des ventes par types de clients visés :

### 4.3 Le positionnement

Quelle promesse au client ?

Celle définie au chapitre 3, le produit et le marché en 2.1.

### 4.4 La politique de produit

se référer au chapitre 4, la politique et les moyens commerciaux au paragraphe 4.2 la clientèle.

#### 4.5 La politique de prix

Le niveau de prix affichée déjà ouvertement, 83 euros (544,48 francs) par nuitée et par chambre (petit-déjeuner compris), sera plus fort en moyenne que la concurrence car officiellement le but de **Liger** est de se positionner en haut-de-gamme.

#### 4.6 La politique de distribution

Cf la politique de communication. Dans ce concept les canaux de distribution sont afférents à la publicité, donc promotion du produit, donc la communication.

#### 4.7 La politique de communication

Les interlocuteurs :

Conseiller Marketing Britt Houssemagne-Proust, 20 rue de la Reine de Sicile 49 400 Saumur, tél 02 41 67 82 14 et portable 06 85 95 69 26.

Gîte de France contact Fabien Delnevo, assistant technique, 5 rue de la voûte du château B.P 249 41 001 Blois, tél 02 54 58 81 63, e.mail [GITES41@wanadoo.fr](mailto:GITES41@wanadoo.fr)

La Publicité, infographiste, 11 allée Jean Assolant 37 000 Tours, tél 02 47 88 95 19, portable 06 63 17 64 45.

Informatique/Site Internet, Dominique Sully, portable 06 80 32 81 18.

Les Agences de voyages Réceptives (se référer au chapitre 7, annexe en 7.4, tableau).

Site du secrétariat d'Etat du Tourisme : [www.tourisme.gouv.fr](http://www.tourisme.gouv.fr)

Site [www.parc-loire-anjou-touraine.fr](http://www.parc-loire-anjou-touraine.fr)

et Touraine Economique sur internet, site : [www.touraine-eco.com](http://www.touraine-eco.com)

*Se faire connaître.*

les actions promotionnelles et publicitaires :

**Locales :**

Distribution publicité à la sortie de l'Autoroute A10 Amboise.

Distribution publicité cafés et restaurations sur Amboise.

Panneaux indicateurs locaux.

Etablir des partenariats avec des agences de voyages réceptives.(se référer au chapitre 7, Annexe en 7.4).

Horizon, journal agricole, annonce légale.

Information complémentaire de précision :

Nombre d'O.T.S.I, Office de Tourisme-Syndicat d'Initiative, (essentiel afin d'évaluer le nombre de prospect nécessaire pour la promotion et le développement de **Liger**) :

Cher 19

Eure-et-Loir 12

Indre 19

Indre-et Loire 19

Loir-et-Cher 24

Loiret 27

Région Centre 120

Information aux entreprises locales et régionales (listing INSEE, site Internet CCI

<http://www.touraine.cci.fr> et cd-rom Compass).

### Nationales :

Inscription au guide du Routard.....20 euros (131,20 frs)  
Office du Tourisme.....107 euros (701,92 frs)  
Gîte de France.....2 243 euros (14 715 frs)  
Information auprès du Lion's Club, du Rotary, La Table Ronde...(confère listing des différentes associations ou clubs au chapitre 7 Annexe, en 7.4)  
Information aux associations de saint Jacques de Compostelle.Listing des 33 associations nationales (pièce jointe au chapitre 7, Annexe en 7.4).  
Adhésion Association Nationale reconnue d'intérêt public, Maisons paysanne de France.  
Contact m Guy Benoît et Mme Balivet-Benoît, 22 rue d'Entraignes 37 000 Tours, tél 02 47 66 18 65.(voir au chapitre 7, Annexe en 7.5).  
Promotion auprès d'entreprises à incentives, séminaires, réunions de travail des équipes marketing, etc...(exemple de ciblage, l'Industrie Pharmaceutique ; listing des adresses sur Vidal, se référer au chapitre 7, Annexe en 7.4).  
Salons : septembre TOP RESA, salon des professionnels du Tourisme, à Deauville (société organisatrice Top Résa, tél : 01 47 56 50 00 et télécopie : 01 47 56 50 67.)

### Internationales :

la conception d'un site Internet.

Information sur autres sites avec liens, exemple sur le site <http://www.renaissance-amboise.com> (voir au chapitre 7, Annexe en 7.5).

Tours operators.

Agences de voyages en direct.(commissions : 8 à 10% du prix de la chambre soit = 44 frs/6,70 euros)

Autres :

Brochure en 3 volets, avec 1<sup>ère</sup> page photo du *Moulin à vent*, à l'intérieur...+ carte postale + cartes de visites + intercalaire pour prix (voir au chapitre 7, Annexe en 7.5).

Mailling, Publipostage, 0,29 euros la lettre (soit 1,89 frs) ciblé sur les entreprises régionales, petites ou moyennes et les agences étrangères de tourisme, particulièrement les Britanniques, les Américains, les Allemands, les Belges...

## 4.8 Les autres éléments commerciaux

Centre de VTT (fédération du cyclisme), Forêt chevaux randonnées et canoé, ferme du Plessis, Rilly sur Loire(41), à proximité ( cf cartographie au chapitre 7 Annexe en 7.2).Etablir un partenariat.

Un service de lavage de véhicule sera effectué lorsque les clients sortiront du site.Contrat avec Isabelle Fache, tél 02 47 61 99 60, e.mail [ifache@libertysurf.fr](mailto:ifache@libertysurf.fr) (budgéter pour 844 vhécules annuels)

Possibilité de location de véhicule-haut de-gamme, Dominique Commençais (interlocuteur cité dans chapitre 6, le dossier financier).Budgéter la tarification de cette location.

Un panneau sur site avec la mention suivante :

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

Evaluer la candidature avec fiche des qualifications , des disponibilités et des coordonnées d'un éventuel employé remplaçant ;Relation avec l'A.N.P.E Amboise, 46 rue Victor Hugo B.P 309- 37 403 Amboise Cedex, tél 02 47 23 34 00.

Obtenir l'agrément pour les chèques vacances.ANCV (Agence Nationale pour les Chèques-Vacances).

Informers les Organismes suivants de l'existence de **Liger** : FNCDT (Fédération Nationale des Comités Départementaux du Tourisme, etc...)

(se référer au chapitre 7, Annexe en 7.4).Précisions : pas de télévision individuelle, mais collective dans la salle de séminaire.Effectuer cartes de visite.

## 5 Les Moyens de Productions

### 5.1 Les moyens humains

se référer au chapitre 6, le plan financier.

#### Autres points importants :

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

L'exercice de **Liger** est une exercice à caractère saisonnier, du mois de Avril au mois de novembre inclus, soit 8 mois d'activité d'où les extrapolations de salaires sur 8 mois et non 12.

Ne pas omettre d'établir une DUE (Déclaration Unique d'Embauche) et de l'adresser à l'URSSAF.

Des modalités de contrats CDD sont définies pour un emploi à caractère saisonnier.

Les documents des conventions collectives nationales des salariés de l'**Entreprise Liger** sont en pièces jointes au chapitre 7, Annexe en 7.5(documents établis par la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi, DDTEFP, Service des Renseignements, 8 rue Alexander Fleming -BP 2729-37 027 Tours cedex1, e.mail [dd-37.renseignements@travail.gouv.fr](mailto:dd-37.renseignements@travail.gouv.fr), tél 02 47 31 57 00.

#### *Nota bene :*

La rémunération du gérant, non salarié (Sarl à associé unique), est définie par un procès verbal de l'assemblée générale.

La rémunération durant l'année 0, soit l'année de l'établissement de toute la structure de **Liger** avant son fonctionnement est de

An 0.....18 293 euros soit 120 000,00 frs net

Puis

An 1.....18 293 euros soit 120 000,00 frs net.

An 2.....+ 5%...19 207 euros soit 126 000,00 frs net.

An 3.....27 439 euros soit 180 000,00 frs net.

La rémunération du Gérant peut être réévaluée au prorata des résultats de **Liger** par l'AG.

## 5.2 Les moyens en immeubles et terrains

Le corps de ferme dit *moulin à vent*.....198 171 euros ( 1 MF 3 )  
Une maquette de **Liger**, les descriptions et les désignations des activités des bâtiments vous sont proposées en remarques personnelles au paragraphe 5.6..

## 5.3 Les moyens en matériel d'exploitation

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

Les travaux de restauration, l'éclairage extérieur, le parking (à la charge éventuelle de la Mairie).Le mobilier des chambres, de la salle de restauration, de la salle de séminaire, des studios, du dortoir, de la bibliothèque.La vaisselle.Les livres et le logiciel de comptabilité.La brochure promotionnelle et autres supports publicitaire (ex : panneaux indicateurs).Le matériel d'entretien.Les livres.Le matériel de la salle de séminaire (ex :retroprojecteur, écran, ordinateur, scanner, imprimante, téléphone etc...).La voiture.Le parc et les animaux...

...

Les documents des divers devis sont au chapitre 7, Annexe en 7.6

Prévisions : le coût de l'ameublement est estimé à 10% de l'investissement global maximum soit ici donc 500 kf (prise en compte d'un coût dans ce bilan de financement de 121 959 euros/800 000 frs.

## 5.4 Les moyens en éléments incorporels

.La **Société Liger** ne nécessite aucune intervention de brevets ou de licences qui obligerait une définition chiffrée quant à leur acquisition.L e dépôt du nom Liger devra être réalisé auprès de l'INPI.

## 5.5 Les fournisseurs et sous-traitants

.Les fournisseurs :

Location linge (service coût.....), en attente du devis.

.Les sous-traitant :

La restauration est en dépôt-vente. Nécessité de définir les produits donc du magasin, ainsi que des **Partenaires Liger** et enfin les marges dégagées (exemple de document ci-joint au chapitre 7, Annexe en 7.6).

Contact et conseiller Monsieur Garriaputo, A.D.S.E.A.

Pour les 10 à 15 repas thématiques par an (exemple paëlla, couscous, mouton grillé, meschoui, choucroute garnie, etc...). Fournisseur Maison Hardouin, Traiteurs de France, « l'Etang Vignon » 37 210 Vouvray, tél 02 47 40 40 40, e.mail [hardouin@creaweb.fr](mailto:hardouin@creaweb.fr), site [www.hardouin.com](http://www.hardouin.com)

(Devis au chapitre 7, Annexe en 7.6 ;les différents calculs afin de définir la marge bénéficiaire se retrouve dans le dossier chapitre 2, présentation générale du projet en paragraphe 2.2, l'entreprise dans dix ans).

## 5.6 Remarques personnelles

Croquis du **Complexe Liger** (se référer à la page suivante).

Les bâtiments de **Liger** sont définis comme suit :

**Batiment 1**, nommé le Vénérable regroupe 23 chambres (style présenté au chapitre 7, Annexe en 7.6). Précision, 23 est le chiffre seuil de rentabilité *hôtellerie*. Ces chambres sont destinées pour le tourisme et les entreprises (marché que se fixe le **Projet Liger**). Il est composé également d'une salle de séminaire (idem se référer en 7.6) pour recevoir ces dites entreprises, administrations, associations ou clubs qui souhaitent se réunir pour des réunions de travail. La capacité en est de 40 personnes avec un matériel adéquat comme *toute vidéo* par exemple, informatique, scanner, imprimante, télécommunication et internet. Le bureau d'accueil y est présent ainsi que le bureau du gérant (et de l'administration).

**Batiment 2**, nommé le Parvis correspond à l'habitation du gérant François Brin.

**Batiment 3**, nommé Le Midi correspond à la salle de restauration, avec cheminée, pour le petit-déjeuner ainsi que tous les repas de la journée basés sur la consommation des produits régionaux en dépôt-vente (avec donc le matériel adéquat comme suit une gazinière, un réfrigérateur, un congélateur, des étagères, de la vaisselle et des couverts, une machine à laver, de grandes tables en bois massif et bancs, éviers, etc...). Cette pièce sert parallèlement aux différentes manifestations des repas thématiques proposés par l'**Activité Liger** (sur des sujets précis, exemples l'œnologie, la viticulture, présence d'artiste, etc...). Un préau en continuité de cette pièce de restauration permettra de manger à l'extérieur également.

**Batiment 4**, nommé L'Apprenti se divisera en plusieurs activités. La première est la location de studios/duplex à des artistes annuellement et à des touristes périodiquement. La deuxième activité est une bibliothèque avec des livres de nationalités différentes. Une mézanine sera à la disposition avec de petits salons. Une grande table permettra différentes lectures et travaux et il y aura possibilité de prendre son thé grâce à un poêle rustique. Dans ce bâtiment 4 il y aura aussi la lingerie (voir croquis), des sanitaires ainsi que le dortoir gratuit des pèlerins (ou randonneurs).

## 6 Le dossier financier

Les interlocuteurs :

L'expert Comptable (et commissaire aux comptes) : Monsieur Didier Baudard de Fontaine, société AXIAL, 21 rue Edouard-Vaillant 37 000 Tours, tél 02 47 70 55 55.

L'architecte pour les travaux de restauration, architecte D.P.L.G., Monsieur Jean-François Lefert, 41 rue Nationale 37 400 Amboise, tél 02 47 57 53 52, portable 06 60 38 53 52.

La société bancaire pour le compte de la **Société Liger**, crédit coopératif, la banque N.E.F. (Nouvelle Economie Fraternelle). Contact Monsieur Philippe Varis « basse » 37 500 Chinon, portable 06 83 63 45 40. (document présentant l'établissement NEF joint au chapitre 7, Annexe en 7.5).

L'assureur, contact Jean-Charles Truche, AGF, 22 rue des Halles 37 000 Tours, tél 02 47 05 63 40, e.mail [lambusier-gadrat@libertysurf.fr](mailto:lambusier-gadrat@libertysurf.fr).

Le spécialiste pour l'éclairage, contact Ingénieur-Technico-Commercial Martial Huguin, Compagnie Philips Eclairage, portable 06 11 44 54 98 ( et Fabrice portable 06 08 36 18 45), 9 rue Pierre Rigaud 94 856 Ivry sur Seine Cedex.

Le vendeur du véhicule, Dominique Commençais, RN 143 zi La Pommeraye 37 320 Evreux, portable 06 13 75 87 82.

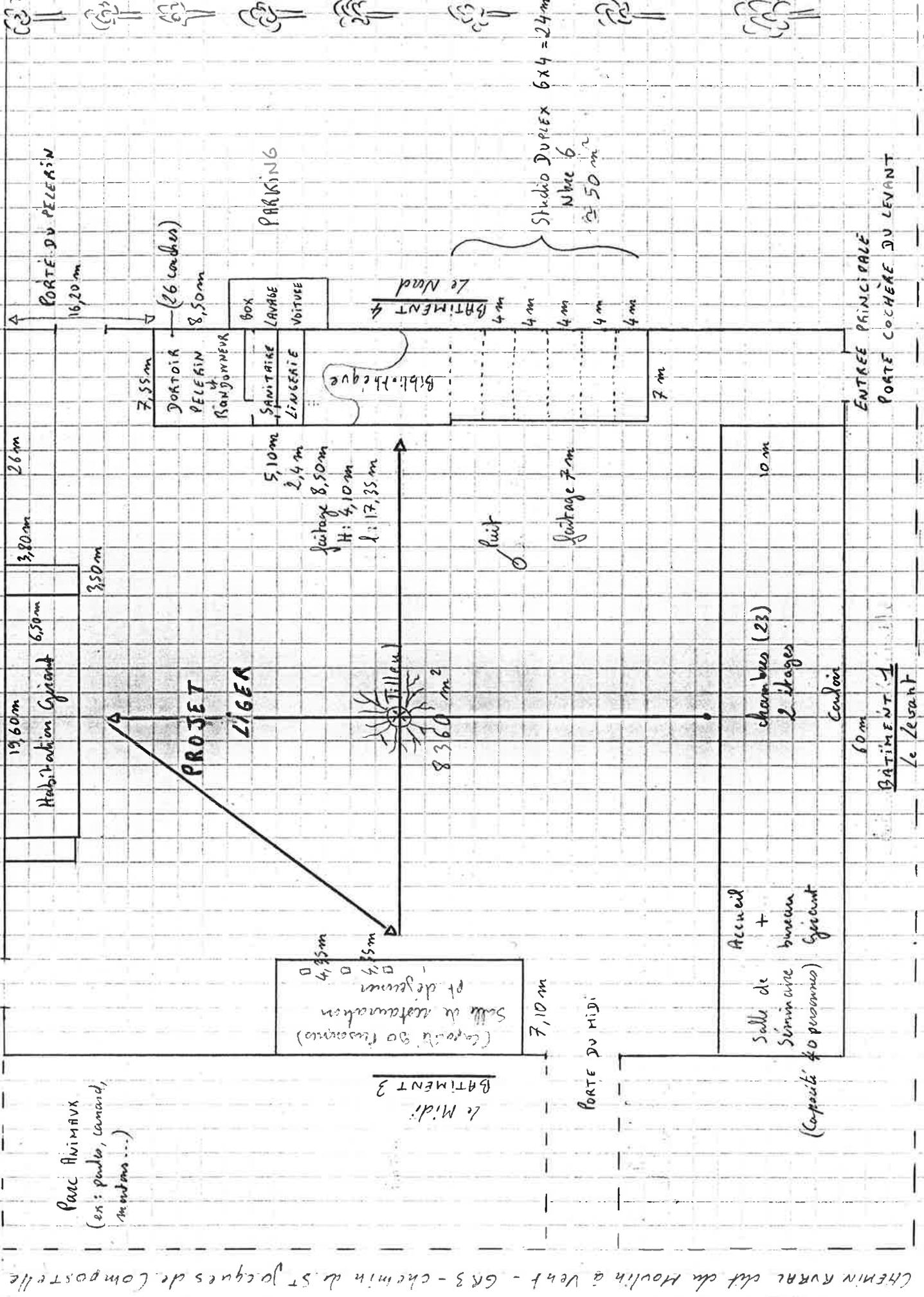
UN : 06 87 852 401

PARC ANIMAUX  
(ex : poules, canards, moutons...)

ROUTE DE L'OCCIDENT

BATIMENT 2

Rangee d'ARBRES



CHENIN RURAL est du Houlin à Vent - GR3 - chemin de St Jacques de Compostelle

Le Menuisier (Ebénisterie), 2 contacts François Riguet, Pernay, tél 02 47 52 45 40 (compagnon de France, franchise de TVA, non récupérable) et Philippe Jardin 20 cité du Vallon 37 320 Esvres sur Indre, tél 02 47 26 55 95, e.mail [p.jardin@wanadoo.fr](mailto:p.jardin@wanadoo.fr)  
Les travaux de secrétariat de mise en page du dossier du projet, Axtel Centre, 6 rue de la Tour d'Auvergne 37 000 Tours, tél 02 47 36 66 66.  
Le service de lavage de voiture des clients, Isabelle Fache, tél 02 47 61 99 60, e.mail [ifache@libertysurf.fr](mailto:ifache@libertysurf.fr)  
Le vendeur de meuble (mobilier) M Turpin (41, Sarl Turpin), Chateaufvieux, tél 02 54 75 19 13.  
Le contrat entretien.....  
Le conseil juridique, Axial, Frédéric Gustin (compta + juridique + informatique + paye, etc...).  
Le Notaire, Robert Goubert-Gaebele, Chinon.  
Les Travaux, Association des Bâisseurs, Tours.  
Le Standar téléphone.....

#### *Nota bene*

Rappel des documents de synthèse :

Journaux ; Ventes, Achat, Banques , Caisse (journal des opérations diverses, Tva, Paye, Stock...), Balance informatique.

Grand livre ; Général et Auxiliaire (Clients, Fournisseurs....)

Les différents devis sont au chapitre 7, Annexe en 7.6.

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

(détails pages suivantes)

Subventions 1067074 euros : l'Unesco (et/ou fonds européens) (55%) 586891 euros, le Conseil régional (45%) 480184 euros, le Conseil général (3%) 32013 euros, la Mairie d'Amboise (2%) 21342 euros, le pays d'amboise ; le pays de l'est de Tours, la communauté de communes...

### **6.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR)**

Il est effectué par différence pour équilibrer le plan de financement entre les ressources et les besoins, soit 100 234 euros. Précisions il ne sera pas nécessaire qu'il soit aussi important. Estimation réalisée par le Cabinet Axial.

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

(détails page suivante)

### **6.4 Le point-mort ou seuil de rentabilité**

Année 1.....142 628 euros soit 935 640,00 frs  
Année 2.....166 138 euros soit 1 089 865,00 frs  
Année 3.....183 200 euros soit 1 201 792 frs  
(chiffres évalués par la Cabinet Axial, Tours).

## PLAN DE FINANCEMENT

### BESOINS

Frais d'établissement	18 294,00 €
Immobilisations incorporelles	
Site INTERNET	381,00 €
Immobilisations corporelles	
Construction	198 184,00 €
Aménagements des constructions	537 383,00 €
Mobilier	121 959,00 €
Matériel salle de séminaire	9 147,00 €
Livres	45 735,00 €
Vaisselle	9 147,00 €
Matériel de transport	18 294,00 €
Matériel informatique	3 049,00 €
Matériel de bureau	5 336,00 €
Besoin en fonds de roulement	100 234,00 €
	<u>1 067 143,00 €</u>

### RESSOURCES

CAPITAL	7 622,00 €
APPORTS	1 059 521,00 €
APPORTS EN COMPTES COURANTS	- €
EMPRUNT SOLLICITE LONG TERME	- €
EMPRUNT SOLLICITE TVA	- €
	<u>1 067 143,00 €</u>

**COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

	<b>ANNEE 1</b>	<b>%</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>%</b>	<b>ANNEE 3</b>
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	148 333,00 €	100,0	195 138,00 €	100,0	234 012,00 €
Location de chambres	121 960,00 €		152 449,00 €		190 561,00 €
location de studios	7 622,00 €		15 245,00 €		15 245,00 €
location de salles de séminaires	1 524,00 €		2 287,00 €		3 049,00 €
Dépôt vente	1 982,00 €		2 287,00 €		2 287,00 €
Restauration thématique	15 245,00 €		22 870,00 €		22 870,00 €
<b>ACHATS CONSOMMES</b>	11 586,00 €	7,8	15 240,00 €	7,8	18 276,00 €
<b>MARGE BRUTE</b>	136 747,00 €	92,2	179 898,00 €	92,2	215 736,00 €
<b>CHARGES EXTERNES</b>	45 049,00 €	0,0	47 073,00 €	24,1	50 307,00 €
Carburant	2 287,00 €		2 300,00 €		2 350,00 €
Eau	1 524,00 €		1 530,00 €		1 535,00 €
Electricité	5 336,00 €		5 400,00 €		5 500,00 €
Fournitures administratives	3 049,00 €		3 050,00 €		3 050,00 €
Fournitures d'équipement	762,00 €		800,00 €		800,00 €
Entretien	3 049,00 €		3 050,00 €		3 050,00 €
Assurances	5 335,00 €		5 350,00 €		5 350,00 €
Honoraires	2 287,00 €		2 290,00 €		2 290,00 €
Publicité	9 147,00 €		10 671,00 €		12 196,00 €
Frais postaux	3 049,00 €		3 050,00 €		3 050,00 €
Frais de déplacement	2 287,00 €		3 049,00 €		4 573,00 €
Téléphone	3 659,00 €		3 670,00 €		3 700,00 €
Services bancaires	915,00 €		500,00 €		500,00 €
Cotisations	1 982,00 €		1 982,00 €		1 982,00 €
Internet	381,00 €		381,00 €		381,00 €
<b>IMPOTS ET TAXES</b>	76,00 €	0,1	80,00 €	0,0	80,00 €
<b>SALAIRES ET APPOINTEMENTS</b>	10 458,00 €	7,1	24 062,00 €	12,3	24 784,00 €
<b>REMUNERATION DIRIGEANT</b>	18 294,00 €		19 209,00 €		27 440,00 €
<b>CHARGES SOCIALES SUR SALAIRES</b>	3 659,00 €	2,5	8 422,00 €	4,3	8 674,00 €
<b>CHARGES SOCIALES DIRIGEANT</b>	7 318,00 €	4,9	7 684,00 €	3,9	10 976,00 €
<b>DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS</b>	46 649,00 €	31,4	46 649,00 €	23,9	46 649,00 €
<b>CHARGES FINANCIERES EMPRUNT</b>	- €	0,0	- €	0,0	- €
<b>CHARGES FINANCIERES COURT TERM</b>	- €	0,0	- €		- €
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<u>176 552,00 €</u>	119,0	<u>153 179,00 €</u>	78,5	<u>168 910,00 €</u>
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>	<u>- 39 805,00 €</u>	-26,8	<u>26 719,00 €</u>	13,7	<u>46 826,00 €</u>
<b>IMPOTS SUR LES SOCIETES</b>	787,00 €		4 168,00 €		7 305,00 €
<b>RESULTAT APRES IMPOTS</b>	<u>- 40 592,00 €</u>		<u>22 551,00 €</u>		<u>39 521,00 €</u>

## MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT

La marge brute d'autofinancement est calculée avant les charges financières et le remboursement d'emprunt.

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
RESULTAT DE L'EXERCICE	4 457,00 €	22 551,00 €	39 521,00 €
CHARGES FINANCIERES			
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS	46 649,00 €	46 649,00 €	46 649,00 €
	<u>51 106,00 €</u>	<u>69 200,00 €</u>	<u>86 170,00 €</u>

## MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT

REMBOURSEMENT D'EMPRUNT

RESULTAT DISPONIBLE APRES REMBOURSEMENT D'EMPRUNT	<u>51 106,00 €</u>	<u>69 200,00 €</u>	<u>86 170,00 €</u>
--	--------------------	--------------------	--------------------

## 7 Annexe

### 7.1 Book personnel

### 7.2 Les différentes cartographies

### 7.3 Chiffres et facturation constitution projet

### 7.4 Les différents Listing et cartes de visite

### 7.5 Documents administratifs et divers

### 7.6 Les devis divers

### 7.7 Documents bâtiments /Architecte

### 7.8 Les visites près de Liger

### 7.9 Seuil historique de Liger (dit du Moulin à Vent)

### 7.10 L'Association Capwin

L'inscription au Journal Officiel de la République Française, page 2456 n° 735 du journal 22 du 02 juin 2001 et modification page 3260 du journal 28 du 14 juillet 2001.

Certains des bénéfices de la **Société Liger** seraient versés à l'Association Capwin, association à but humanitaire.

### **Remerciements**

Remerciements aux différentes personnes qui m'ont aidé dans l'élaboration de mon **Projet Liger** et particulièrement à Danielle Guillot, conseillère à l'emploi ANPE Centre, agence locale d'Amboise, à la Chambre du Commerce et de l'Industrie, à la Chambre des Métiers, à Stéphanie Groff, directrice du Rile, à la société A.F.T.I.P. et ses formateurs et à mon amie.

### **Conclusion**

Situation exacte  
et photographies du *moulin à vent* (pages suivantes).

Blouis

Beaumont

Chamont-s-Loire

Amboise

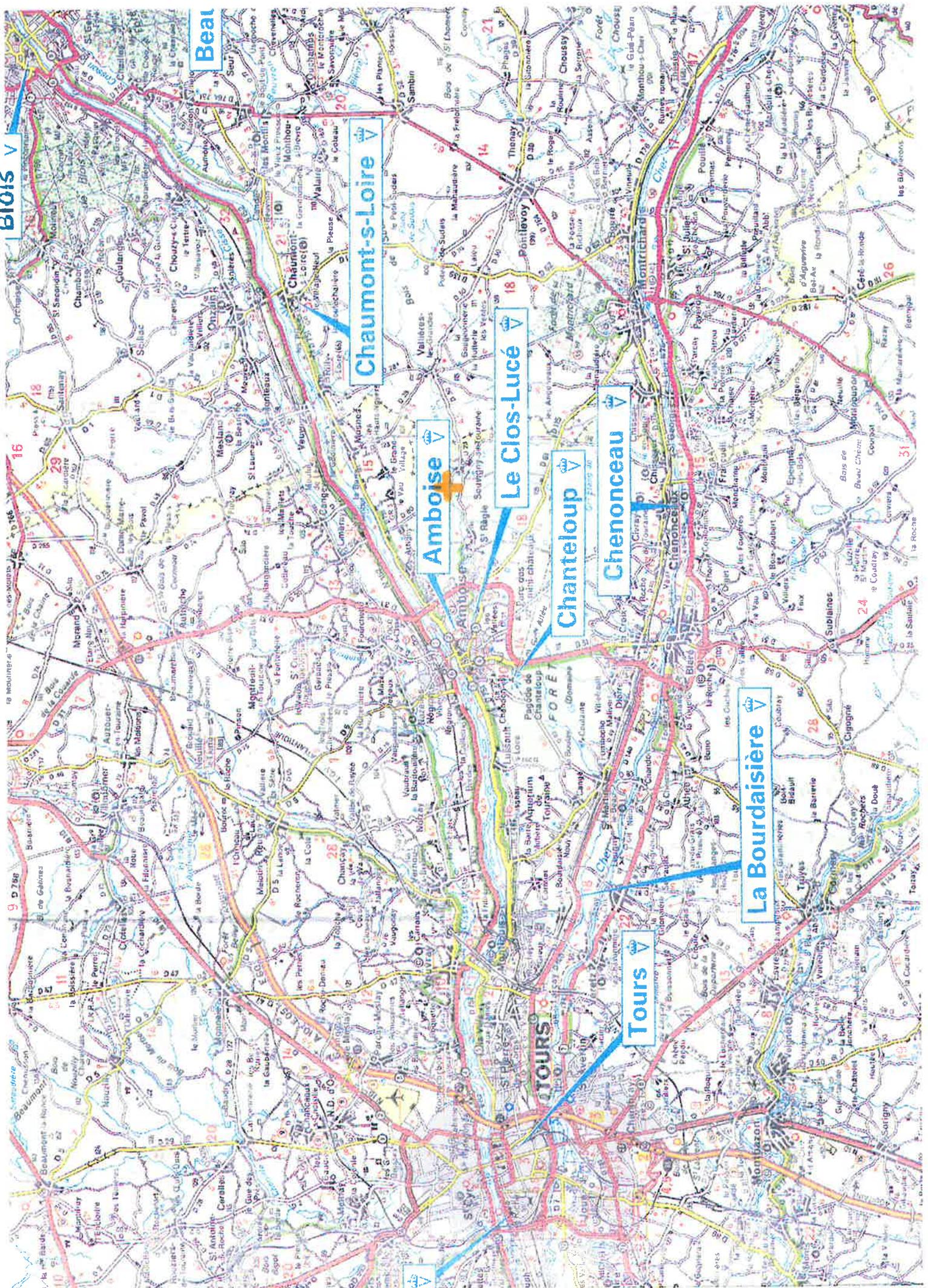
Le Clos-Lucé

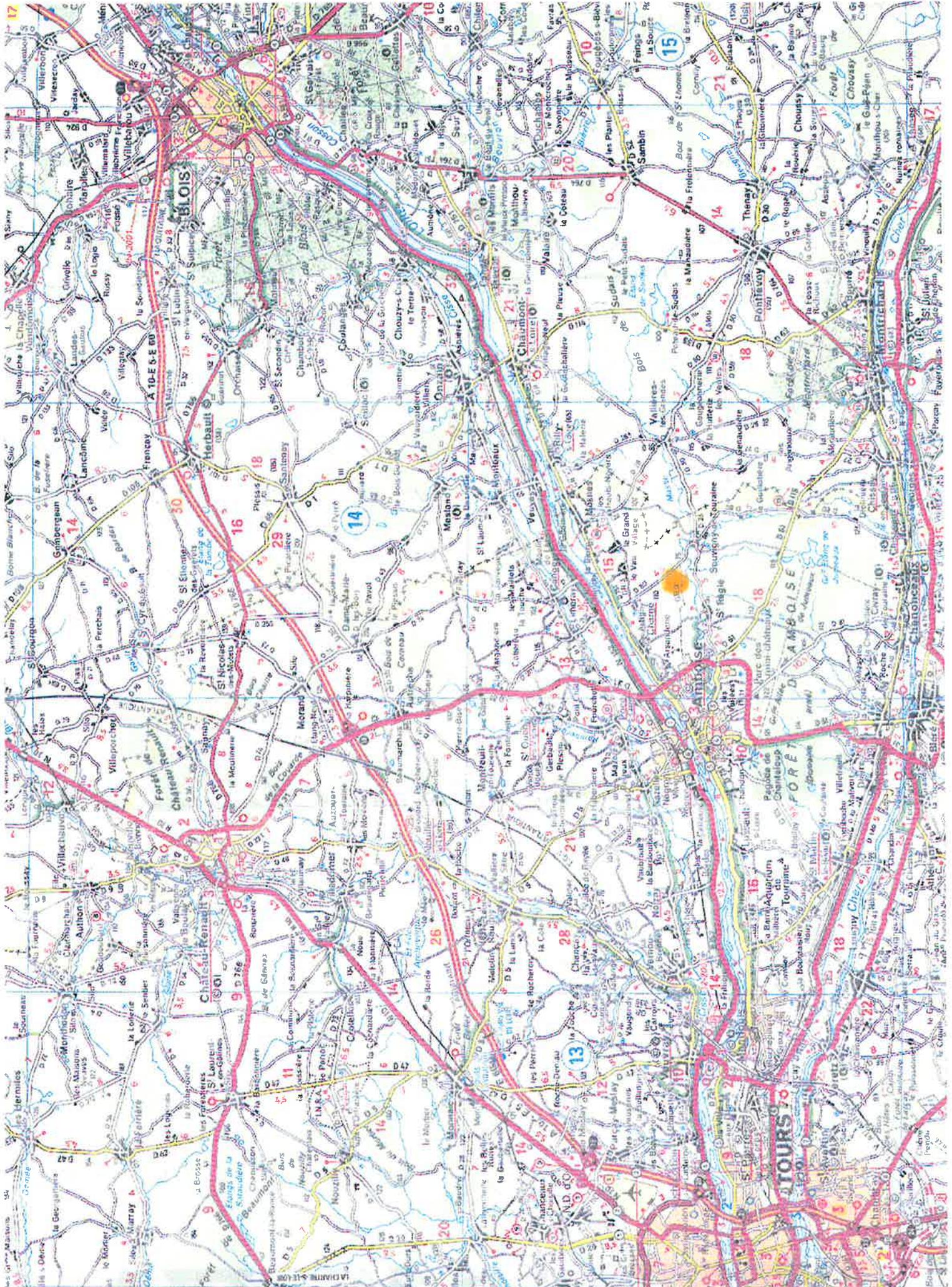
Chanteloup

Chenonceau

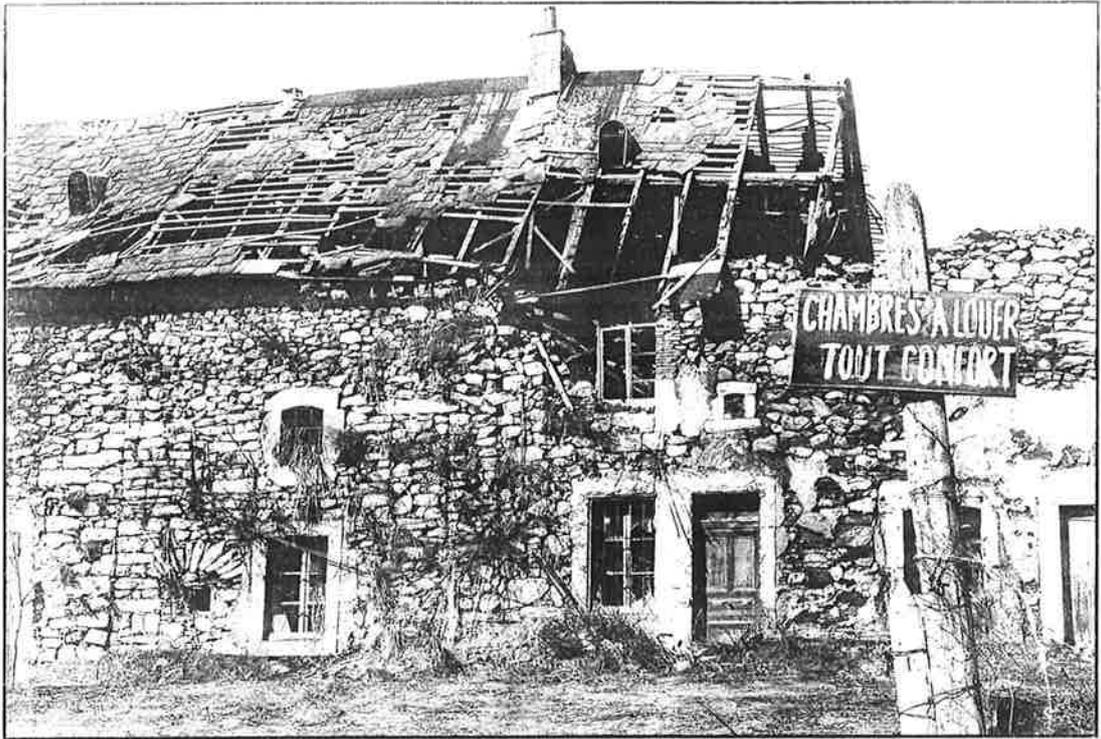
La Bourdaisière

Tours

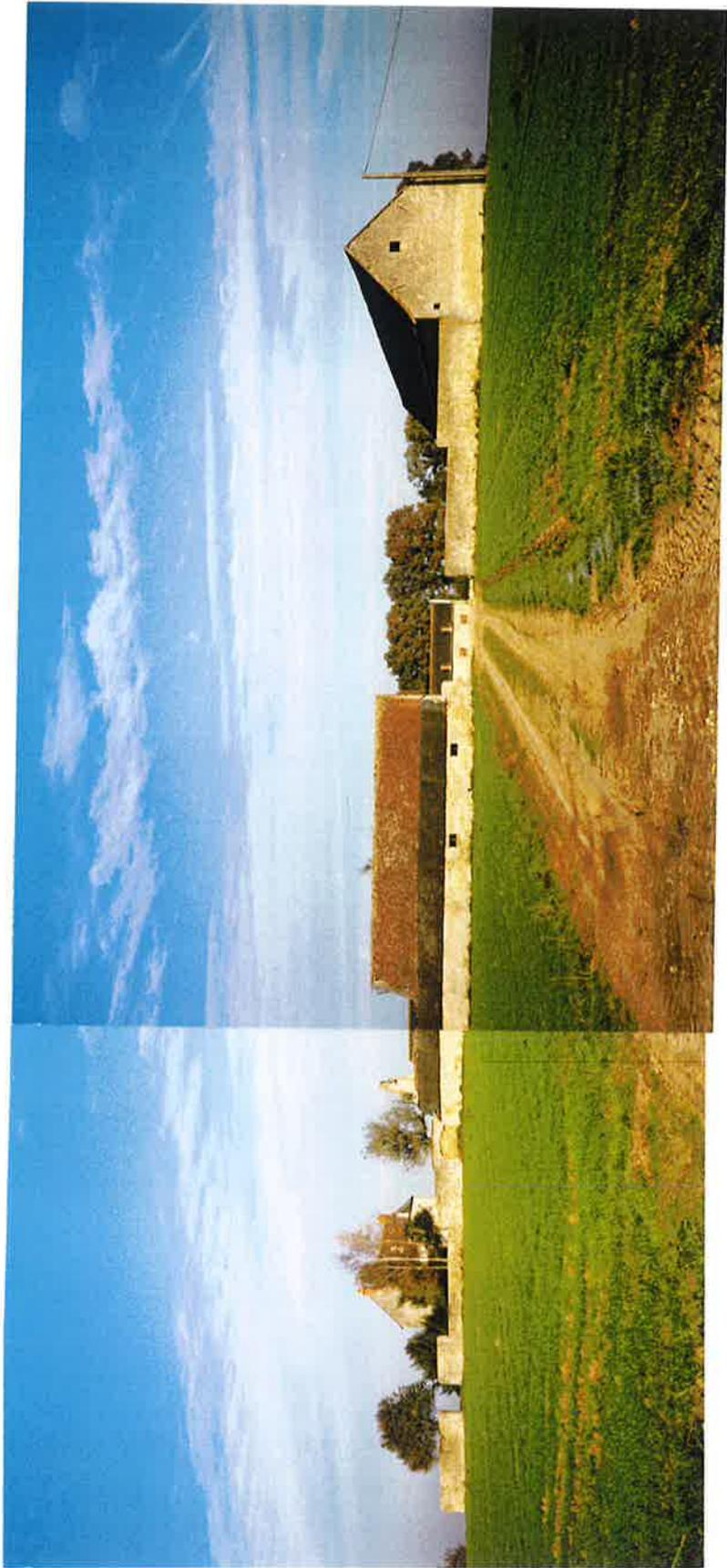




ATTENTION : En France, modifications en cours dans  
WARNING : Motorway junctions in France are often



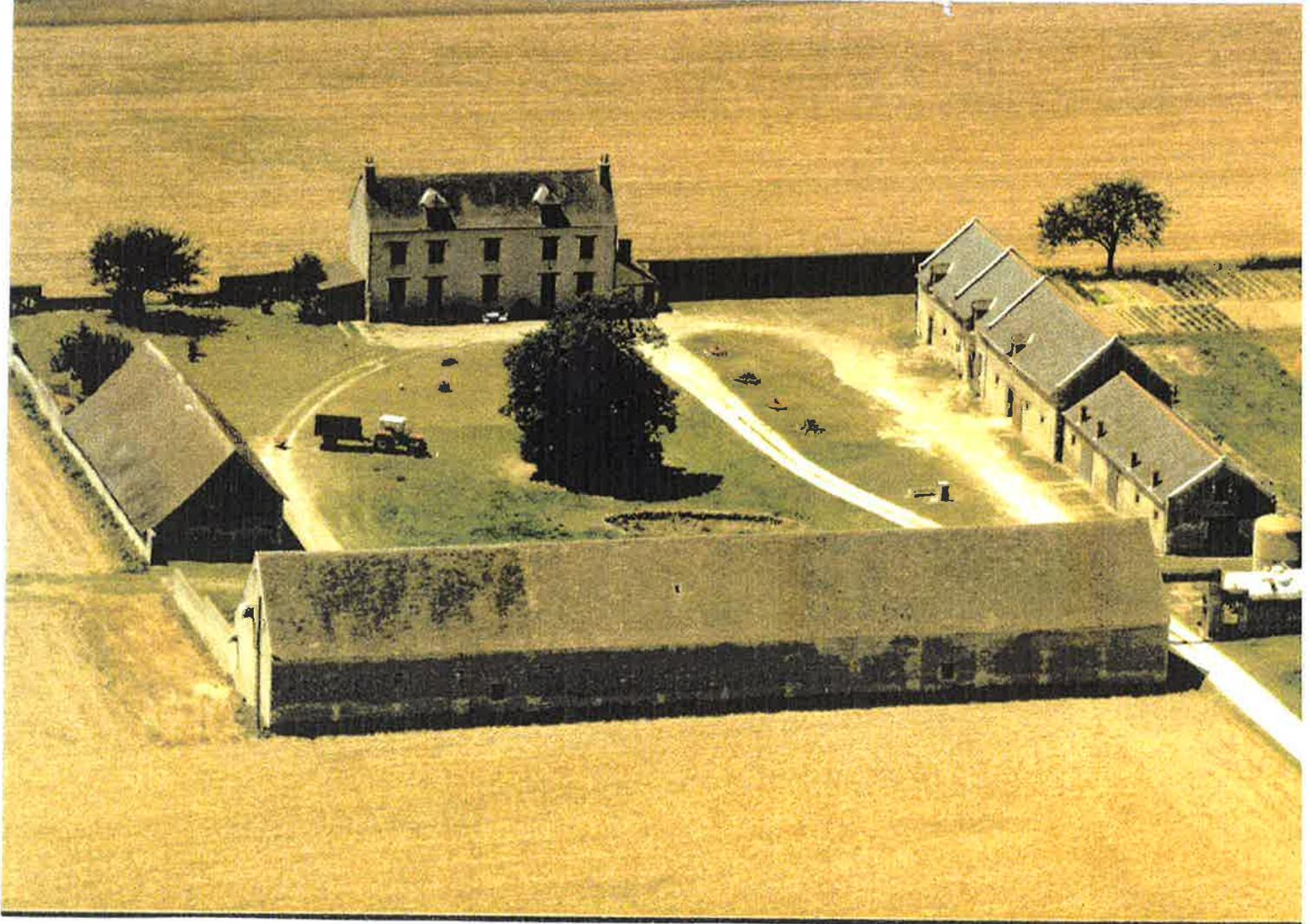






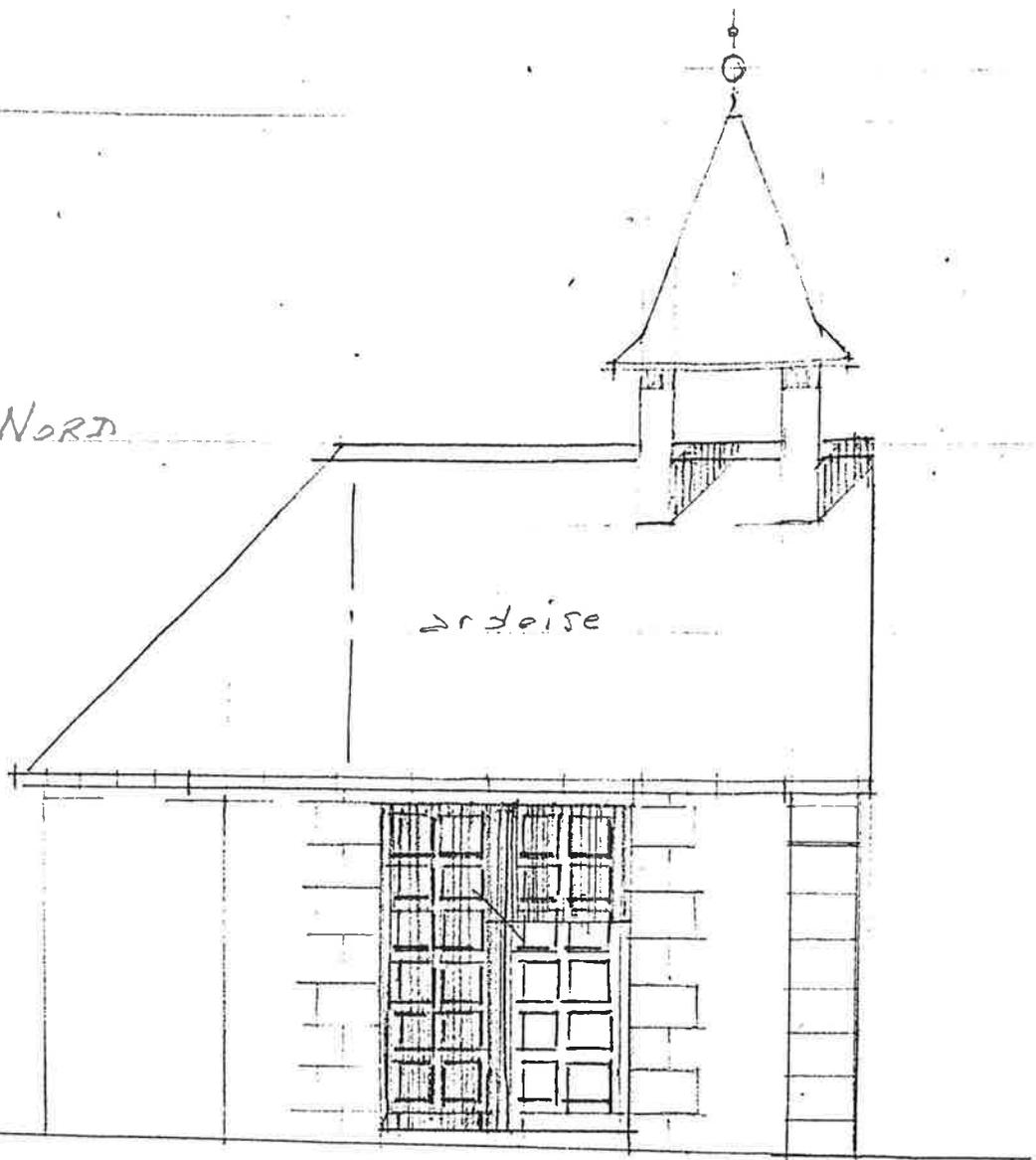




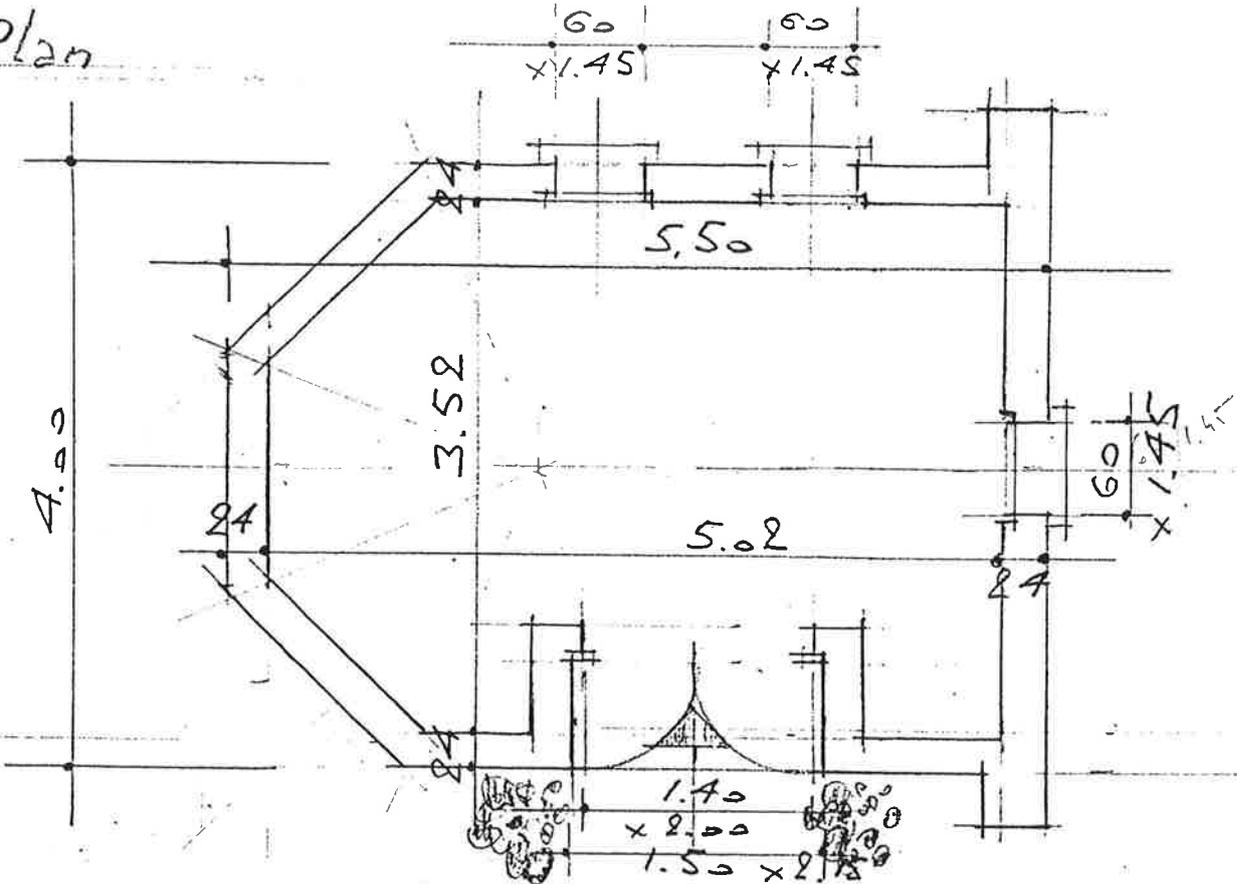


# CONSTRUCTION D'UN ORATOIRE

façade Nord

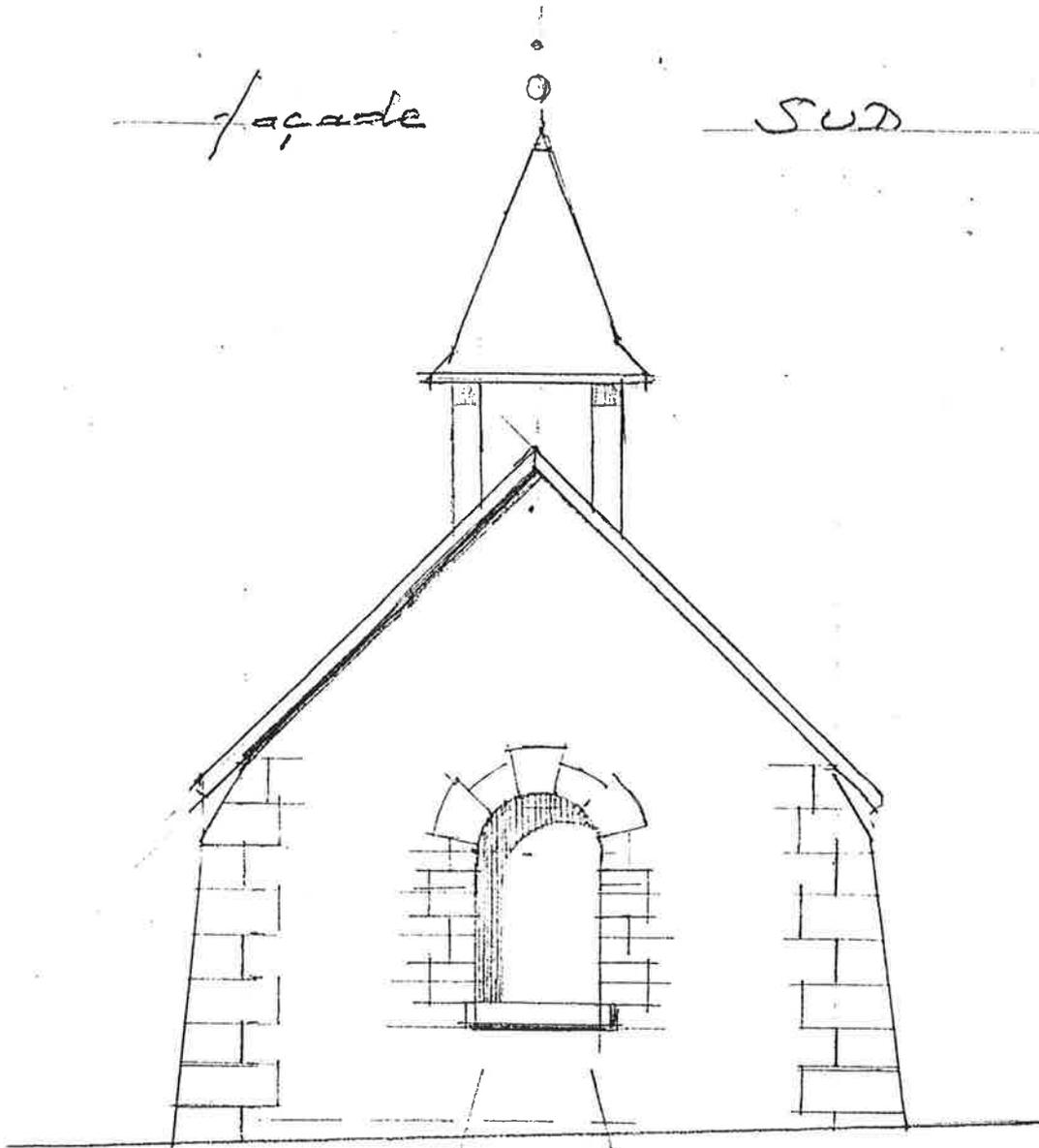


Plan



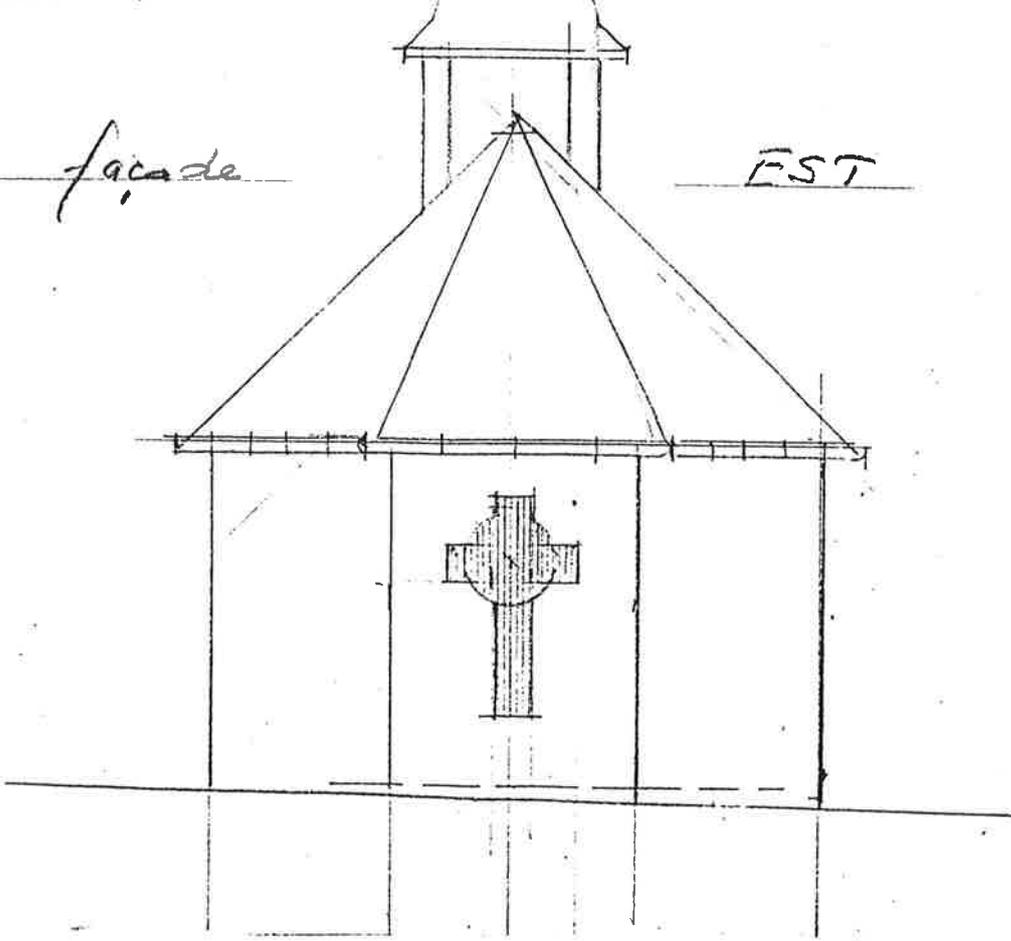
façade

SUD



façade

EST



Monsieur Jean Claude POUPAULT  
1, Rue de la Vierge  
ARTIGNY  
37530. CHARGÉ.

Chargé, le 17 Janvier 2002,

ARCHEVÊCHE de TOURS  
9, Rue des Ursulines  
37000. TOURS.

Monsieur,

Propriétaire d'un lopin de terre situé au hameau  
d'ARTIGNY - commune de CHARGÉ (I & L), lieu de  
passage des pèlerins se rendant à Saint-Jacques de  
Compostel ou sur les traces de Saint-Martin, Evêque de  
TOURS, je souhaiterais réaliser un vœu très simple en y  
édifiant une petite chapelle très simple dédiée à la  
Vierge Marie.

Ce lieu, havre de paix et de repos pour les pèlerins  
pourrait également être utilisé par les randonneurs  
et les promeneurs.

Avant d'entreprendre sa construction je me  
permets de solliciter votre avis sur ce projet, sachant  
qu'aucun appel financier ne sera demandé à  
l'Eglise et que je suis prêt à en faire don à l'Archevê-  
ché de TOURS, lorsqu'elle sera achevée.

Si vous le jugez utile, je suis bien entendu  
à votre disposition pour vous expliquer de vive voix  
mes intentions.

Dans l'attente de votre réponse,

Je vous prie, Monsieur, d'accepter l'assurance de  
mes sentiments respectueux et dévoués.

Jacques

P.S. projet de la Chopelle.