



Une activité
culturelle et touristique,
solidaire et durable,
en Pays Cathare

Dossier économique et financier

*Contact : Bruno LANG
Domaine de Caderonne
11260 Espérazza
Tél : 04.68.74.73.66.*

Dossier réalisé par Bruno Lang et Peter Ulrich, économiste, Fact Consultants - Avril 2002

www.caderonne.com

companhs@caderonne.com

*N° Siret : 439 965 393 00010 RCS : Carcassonne
Agrément SCIC n° 2002-1038, le 28/02/02 par la Préfecture de l'Aude*

Sommaire

<i>Introduction</i>	3
1. Description du projet	4
2. Le marché visé	6
3. Les objectifs commerciaux	7
4. Les moyens humains : les emplois à créer	9
5. Les moyens matériels : les investissements à réaliser	11
6. Les moyens juridiques : la Société Coopérative d'Intérêt Collectif	11
7. Les moyens financiers	13
8. Le partenariat déjà créé autour du projet	15
9. Les principaux chiffres du projet global	16
10. Stratégie de lancement - Planning	21
11. Perspectives de développement	22
12. Conclusions	23
<i>Annexes</i>	25
• Les hypothèses de fréquentation	
• Le dossier prévisionnel complet	
• La fusion acquisition SCI - SCIC pour le bâtiment (en 2003)	
• Le coût de l'objectif des travaux (estimation détaillée)	
• Le plan marketing et la stratégie de communication	
• Etude en valeur vénale,	Expertises GALTIER 10/1993 (extraits) Maître Marie Cécile ITIER, Notaire, 11/2000

Introduction

La SCIC de Caderonne, **Société Coopérative d'Intérêt Collectif**, a pour origine la détermination d'une trentaine de citoyens engagés dans la vie publique et convaincus que pour l'avenir il faut expérimenter de nouvelles approches socio-économiques à finalité humaine, afin de surmonter les nombreux problèmes socio-économiques qui caractérisent notre présent.

C'est cette volonté collective de rechercher de nouvelles solutions, de nouvelles formes de développement qui s'est d'abord concrétisée avec l'acquisition du domaine de Caderonne (2,5 ha de parc et un bâtiment de 450 m² au sol sur trois niveaux), grâce à un prêt bancaire (155 000 €) et à un apport personnel (60 000 €), puis avec l'octroi de dotations du **Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire**, dans le cadre de l'appel à projet "**Dynamiques Solidaires 2000**" de la **DATAR** et de la **DDTEFP**.

Par ailleurs, l'**agrément préfectoral** délivré le 28 février 2002 fait de la société la **première Société Coopérative d'Intérêt Collectif de France** enregistrée au Registre du Commerce et des Sociétés.

Implantée à Espérasa, dans la Haute Vallée de l'Aude, la société vise le regroupement, en un même lieu ouvert toute l'année, d'**activités touristiques, sociales et culturelles**, afin de favoriser le **développement du territoire**.

Elle s'inscrit dans une **économie solidaire et durable** dont les **principes** sont :

- * de définir des critères d'investissement, d'échanges et de travail fondés sur les impératifs de la finalité humaine,
- * d'associer salariés, utilisateurs, fournisseurs et prestataires, et collectivités territoriales dans le champ de décision,
- * de répartir les bénéfices selon des approches différenciées s'inscrivant également dans une logique de développement du territoire.

La SCIC s'appuie donc sur l'activité d'un **café-hôtel-restaurant**, pour atteindre les objectifs suivants :

- *Développer des activités d'**animation touristique et culturelle** ;
- *Servir le **développement local** en recherchant des complémentarités avec les activités existantes ;
- *Participer à des **actions de mobilisation et d'insertion** en collaboration avec les associations du territoire ;
- *Conserver et enrichir le **patrimoine historique et humain** ;
- *Répondre à des normes de **qualité environnementale** relatives aux énergies renouvelables, aux matériaux de construction et à la gestion des déchets ;

et arriver à la **création d'une quinzaine d'emplois pérennes**.

Le présent dossier est la synthèse de plusieurs études et analyses précédemment menées sur ce projet. Sa finalité est de récapituler et synthétiser tous les éléments clés qui permettent de décrire le fonctionnement économique et le montage financier du projet.

1. Description du projet

Dans la logique d'une dynamique solidaire, le projet consiste à mettre en place une activité économique sur le marché touristique en appuyant et en favorisant les prolongements économiques et sociaux vers les acteurs locaux du territoire de la Haute-Vallée de l'Aude.

Trois pôles économiques nécessaires à la réalisation de ces objectifs :

- **L'hôtel :**

A terme, les **21 chambres** réparties sur deux étages correspondront aux normes de classement **d'hôtel de tourisme deux étoiles** : 8 chambres de 2 personnes (16 m²), 14 chambres de 3 à 4 personnes (de 19 à 26 m²) dont 2 chambres pour personnes handicapées ; téléphone et mini-bar dans les chambres ; hall d'entrée de 50 m² ; personnel bilingue, ascenseur, accès pour personnes handicapées, etc.

L'hôtel aura une **ouverture permanente**. Le tarif de la chambre de 2 personnes avec petit-déjeuner est fixé en hors saison (7 mois) à 49,88 € TTC, et en saison à 63,39 € TTC (3 mois). Des **formules tarifaires** seront établies en fonction du type de séjour (séminaire, loisirs locaux, résidentiel, demi-pension, etc.).

Le prix moyen retenu par nuitée / personne est de 20 € HT.

- **Le restaurant :**

Le restaurant de style « **table d'hôtes** » est conçu pour obtenir le label « Restaurateur de France » et la certification « Cuisineries Gourmandes ». La salle, **non-fumeur**, peut accueillir **35 couverts**¹ (45 m²).

Le restaurant sera ouvert de 19h à 23h tous les soirs en saison, et du Jeudi au Dimanche en hors saison. Le restaurant reste **ouvert aux clients de l'hôtel les jours de fermeture**.

Le **menu semi-gastronomique** à 19,50 € TTC se compose de 6 entrées, 3 plats et 4 desserts au choix, avec une rotation journalière d'au moins un plat.

La carte des vins sera composée d'une gamme de **produits régionaux** - 8 vins rouges, 4 vins blancs et 2 rosés - de 9 à 25 € TTC.

Le prix moyen retenu par repas est de 18 € HT.

- **Le bar-café culturel :**

Attenant au restaurant, « l'Estanquet » dispose de **70 places** (72 m²). Une licence 2 a été trouvée sur Espéraza. Son achat et sa transformation en **licence 3** sont en cours pour servir notamment les **produits locaux** : vins, bières artisanales et jus de fruits.

¹ Etude Marketing-Touristique du 12/1999, Cabinet PEGASE, Montpellier.

Le bar sera ouvert en saison, tous les jours de 12h à 1h, et en hors saison, les jeudi et vendredi de 17h à 23h, et les samedi et dimanche de 15h à 23h.

Les clients pourront par ailleurs choisir une **collation élaborée** : plats cuisinés, salades (entre 3,8 € TTC et 8,4 € TTC) et pâtisseries, glaces (prix moyen de 2,3 € TTC).

Le prix moyen retenu par client est de 8 € HT.

Le restaurant et le bar s'ouvrent sur **une terrasse côté jardin** de plus de **100 m²**. Celle-ci permet donc de porter le nombre total de **couverts** servis à **50 pour le restaurant** et d'élargir la capacité d'accueil du **café** à plus de **100 personnes**.

Des objectifs complémentaires et interactifs avec l'activité économique :

L'Estanquet vise à développer les **échanges** entre touristes et population locale, et à augmenter sa **fréquentation en hors saison**, au travers d'**animations culturelles** : musicales (artistes, piano et scène ouverte à disposition), artistiques (expositions), thématiques (soirées contes, lectures, débats...), etc.

L'équipement en **nouvelles technologies** (connexion au réseau haut débit dans les chambres, vidéo transmission, informatique, télécommunication...) permettra notamment d'**héberger en hors saison** des séminaires d'entreprise, des cadres, des télé-acteurs locaux.

L'activité « café-hôtel-restaurant » permettra ainsi la création, au minimum, de **3 emplois en Equivalent Temps Plein** en 2002, 6 en 2003 et 7 en 2004.

De plus pour participer à l'animation et au **développement du Pays**, et **valoriser son activité**, la SCIC met en place :

- un **approvisionnement en circuit court** (pour 80 % des denrées) auprès des producteurs locaux avec une procédure de traçabilité et de qualité pour tous les produits. Un **dépôt-vente** de leurs produits sera organisé avec une gestion de « stock minimum » (commandes, livraisons régulières), proposés également en boutique de produits régionaux (le panier moyen par acheteur est de 15 € HT).
- une **habilitation** de la société pour **commercialiser des produits touristiques** favorisant alors de plus **longs séjours**. Les partenariats avec les acteurs locaux permettront de promouvoir les activités de nature et découverte : canoë, équitation, spéléologie, randonnées pédestres, cyclotourisme.
- des collaborations avec les associations locales pour étendre leurs **chantiers d'insertion** et **créer des emplois** : entretien du parc (2,5 hectares), travaux de construction et d'aménagement des locaux.

2. Le marché visé

Le tourisme dans la Haute Vallée de l'Aude

La Haute-Vallée de l'Aude (secteur de Quillan, Couiza, Espérasa) représente une capacité d'accueil de 15 000 personnes, dont seulement **2 500 « lits marchands »**, réparties entre : Les gîtes d'étape, les gîtes ruraux et chambres d'hôtes (environ 600 lits), les hôtels (environ 80 chambres), les campings (environ 600 emplacements), les structures d'accueil collectives (environ 1 000 lits), les résidences secondaires (environ 4 200).

Cette capacité d'accueil touristique est jugée insuffisante par de nombreux professionnels, plus particulièrement en hôtellerie de catégorie moyenne.

Les clients potentiels du marché touristique

Le marché touristique est composé des catégories de clients suivantes :

- **Les touristes de passage**

Cette clientèle est difficile à gérer, car elle est plus indécise (nombre de nuitées), elle arrive au dernier moment, sans réservation, mais elle représente sans doute une part de plus en plus importante de la clientèle.

- **Les touristes en séjour**

Les vacanciers en séjour constituent la majorité des clients potentiels, en saison et hors saison. De nombreuses études soulignent les tendances lourdes du comportement : la durée des séjours diminue, avec plusieurs destinations par séjour, en recherchant de plus en plus l'enrichissement personnel (environnement, patrimoine, nouveauté, contacts, etc.), et en augmentant la fréquence de séjour par an (RTT, diversité, etc.). Cette clientèle est notre **principale cible** commerciale.

- **Le tourisme d'affaires**

Il représente 27 % des nuitées hôtelières de l'Aude et se concentre en moyenne et basse saison. Dans ce tourisme on peut distinguer deux catégories :

- Les commerciaux et autres professionnels qui sillonnent la région.
- Les séminaires, et autres temps de travail collectif.

- **Les groupes**

Dans les groupes constitués on peut distinguer :

- Groupes du troisième âge. Ces groupes sont intéressants en hors saison.
- Groupes constitués. Quelques réceptifs organisent des séjours pour des comités d'entreprises, associations et groupements divers. Ces séjours sont généralement d'une durée de 4 à 6 jours. A cibler, les tours opérateurs, agences de voyages et autocaristes.

- **La population locale**

Le domaine de Caderonne se présente comme un facteur de la vie sociale pour la population locale. En effet, il apparaît comme un lieu de rencontres autour des différentes animations culturelles.

3. Les objectifs commerciaux

L'ouverture du rez-de-chaussée est prévue pour juin 2002.

Notre estimation tient compte du fait qu'en 2002, la structure ne fonctionnera que 194 jours ouvrables.

En saison (juillet et août), le restaurant et le bar sont ouverts tous les jours. Au total, trois services seront effectués : le midi et le soir au bar, et le soir uniquement au restaurant. Ce fonctionnement permet d'atteindre un total de 186 services pour les seuls mois de juillet et août.

Hors saison, la structure ouvre du jeudi soir au dimanche soir inclus. Quatre services auront lieu au bar (uniquement le soir) et sept au restaurant (midi et soir).

Avec cette hypothèse, le chiffre d'affaires est estimé à 225 600 € HT avec les produits suivants :

Les objectifs commerciaux, 2002

Exercice 2002	Quantité	Prix HT	CA HT en €
Boutique, produits régionaux	1 000	15,0	15 000
Restaurant semi-gastronomique	5 200	18,0	93 600
Bar-tapas, restauration rapide	14 000	8,0	112 000
Prestations diverses	10	500,0	5 000
TOTAL VENTES			225 600

L'ouverture de la structure d'hébergement est prévue pour mai 2003 avec douze chambres de 2 à 4 personnes. Nous anticipons 2 500 nuitées / personnes vendues en 2003, ce qui correspond à un taux d'occupation de 42 % pendant la période d'ouverture (la moyenne audoise est de 51 %).

Le fonctionnement de la restauration en saison et hors saison est identique à celui de l'année précédente, mais cette fois-ci sur douze mois. Si nous prenons comme hypothèse 258 jours ouvrables sur l'année, la structure assurera environ 400 services en restauration semi-gastronomique, renforcés par les demi-pensionnaires de l'hôtellerie. Avec 19 couverts en moyenne par service, ceci représente 7 500 couverts sur l'année. Le bar recevra en moyenne 65 personnes par jour ouvrable (entre midi et soir).

Voici le chiffre d'affaires prévu pour l'exercice 2003 :

Les objectifs commerciaux, 2003

Exercice 2003	Quantité	Prix HT	CA HT en €
Boutique, produits régionaux	1 400	15,0	21 000
Hébergements, nuitée-personne	2 500	20,0	50 000
Restaurant semi-gastronomique	7 500	18,0	135 000
Bar-tapas, restauration rapide	16 000	8,5	136 000
Prestations diverses	20	500,0	10 000
TOTAL VENTES			352 000

En mai 2004, 12 chambres supplémentaires seront disponibles au deuxième étage, ce qui permet d'anticiper 6 000 nuitées / personnes vendues en 2004 (taux de remplissage supposé : 44 %). L'augmentation du nombre de nuitées en hôtellerie permet de supposer une légère hausse en restauration (les demi-pensions) et en bar.

Voici les ventes prévues pour l'exercice 2004 :

Les objectifs commerciaux, 2004

Exercice 2004	Quantité	Prix HT	CA HT en €
Boutique, produits régionaux	1 800	15,0	27 000
Hébergements, nuitée-personne	6 000	20,0	120 000
Restaurant semi-gastronomique	9 000	18,0	162 000
Bar-tapas, restauration rapide	18 000	9,0	162 000
Prestations diverses	30	500,0	15 000
TOTAL VENTES			486 000

Les hypothèses de fréquentation mensuelle sont détaillées en annexe 1.

4. Les moyens humains : les emplois à créer

La politique sociale du personnel est basée sur les valeurs de solidarité et d'équité. Ainsi, les salaires sont supposés identiques, avec une progression régulière et un programme d'évolution des salaires concerté avec le personnel. A partir de l'exercice 2003, une logique d'intéressement direct des salariés sera introduite qui permettra de différencier les salaires perçus par chacun (notre tableau n'en tient pas compte).

Les prévisions au niveau du personnel pour 2002 sont les suivantes, en rappelant qu'au cours de cet exercice la structure ne fonctionnera que 6 mois :

Personnel de la structure en 2002

	Nombre de mois	Salaire Brut Mensuel	Total annuel	
			Salaires Bruts	Cotisations
Directeur général, Bruno Lang				
Responsable d'exploitation	6	1 200	7 200	1 512
Médiateur culturel, EJ	6	1 200	7 200	1 512
Agent environnement, EJ	4	1 200	4 800	1 008
Cuisinière	8	1 200	9 600	2 016
Serveur	2	1 200	2 400	504
Barman	2	1 200	2 400	504
Agent d'entretien	4	600	2 400	504
Coordinateur de chantier	3	1 000	3 000	630
TOTAL ANNUEL	35	8 800	39 000	8 190

Pour ce premier exercice, le directeur, M. Bruno Lang, est salarié de l'Association Companhs de Caderonne. A partir de janvier 2003, il devient salarié de la SCIC de Caderonne.

Voici la composition prévue du personnel pour l'exercice 2003 :

Personnel de la structure en 2003

	Nombre de mois	Salaire Brut Mensuel	Total annuel	
			Salaires Bruts	Cotisations
Directeur général, Bruno Lang CDI	12	1 300	15 600	4 680
Responsable d'exploitation CDI	12	1 300	15 600	4 680
Médiateur culturel, EJ	12	1 300	15 600	4 680
Agent environnement, EJ	12	1 300	15 600	4 680
Cuisinière CDI	12	1 300	15 600	4 680
Serveurs	7	1 300	9 100	2 730
Barman	12	1 300	15 600	4 680
Agent d'entretien	6	1 300	7 800	2 340
TOTAL ANNUEL	73	9 100	94 900	28 470

La composition du personnel pour l'exercice 2004 est la suivante :

Personnel de la structure en 2004

	Nombre de mois	Salaire Brut Mensuel	Total annuel	
			Salaires Bruts	Cotisations
Directeur général, Bruno Lang CDI	12	1 400	16 800	6 720
Responsable d'exploitation CDI	12	1 400	16 800	6 720
Cuisinière n° 1 en CDI	12	1 400	16 800	6 720
Serveur en CDI	12	1 400	16 800	6 720
Cuisinière n° 2 en CDI	12	1 400	16 800	6 720
Serveurs en CDD	12	1 400	16 800	6 720
Barman	12	1 400	16 800	6 720
Agent d'entretien	12	1 400	16 800	6 720
TOTAL ANNUEL	84	9 800	117 600	47 040

Par rapport à 2003, le changement se situe au niveau des serveurs en CDD et de l'agent d'entretien qui effectueront plus d'heures qu'auparavant. Les deux emplois jeunes auront une nouvelle affectation (hors accueil touristique). Pour cet exercice, les cotisations sociales sont comptées sans aucune exonération.

5. Les moyens matériels : les investissements à réaliser

Les investissements prévus pour les exercices 2002, 2003 et 2004 sont les suivants (montants HT en euros) :

INVESTISSEMENTS H.T.	2002	2003	2004	TOTAL
Frais d'établissement	70 000	70 000		140 000
Travaux d'aménagements R. de C.	135 000	125 000		260 000
Travaux hôtellerie		160 000	200 000	360 000
Véhicule			15 000	15 000
Mobiliers hôtellerie		30 000	30 000	60 000
Matériels de cuisine	15 000	10 000	5 000	30 000
Equipement bar et restaurant	70 000			70 000
Matériels de bureau	5 000	5 000	5 000	15 000
Divers matériels d'entretien	20 000			20 000
TOTAL INVESTISSEMENTS	315 000	400 000	255 000	970 000

Les frais d'établissement correspondent en 2002 à 60 000€ de frais d'études, d'enregistrements, etc. déjà réalisés pour la création de la SCIC, ainsi qu'à 10 000 € de supports de communication (signalétique, prospectus).

En 2003, la fusion acquisition entre la SCI et la SCIC va représenter un coût de 60 000€ (hors emprunt, conserver pour lisibilité dans le compte loyer et estimé à 22 000€/an), avec également 10 000€ de supports complémentaires de communication.

Les détails des coûts d'objectif des travaux de rénovation sont présentés en annexe 4. Les investissements en matériels et équipement ont été chiffrés à partir des ratios professionnels habituellement utilisés.

6. Les moyens juridiques : la Société Coopérative d'Intérêt Collectif

La création de la SCIC s'est faite en collaboration avec la Société Civile Immobilière de Caderonne et se poursuivra jusqu'en 2003, année pendant laquelle la **SCIC deviendra propriétaire** du domaine. La SCI lui transmettra en effet son patrimoine par une **fusion-acquisition**.

La SCIC est une forme juridique novatrice, **intermédiaire entre l'association et la coopérative**. Elle permet ainsi d'allier développement entrepreneurial et dimension éthique des activités socio-économiques. La SCIC de Caderonne a eu recours à **Maître Thierry Guillois, avocat** du cabinet FIDAL Paris, pour **encadrer sa création** (montage et suivi des statuts) et se procurer des **moyens d'actions concrets**, adaptés à sa logique.

C'est ainsi que grâce à ses statuts, la SCIC de Caderonne :

- peut **produire et commercialiser des biens et des services** :

A la différence des coopératives, la SCIC touche une **clientèle élargie** puisqu'elle peut vendre ses prestations à des personnes autres que les coopérateurs et usagers. Fiscalisée, la SCIC peut cependant bénéficier de **financements publics** pour certaines de ses activités : développement du territoire, actions à visées culturelles et d'insertion.

- a déjà levé un **premier capital individuel de 51 800 €** (l'action est à 50 €).

La société procèdera au **paiement des dividendes**, à partir de 2005, calculé selon un taux au maximum égal au taux moyen de rendement des **obligations des sociétés privées (TMO)**.

- doit constituer des **réserves impartageables** pour **augmenter ses fonds propres** :

Ceux-ci augmentent par **les dotations obligatoires aux réserves** qui permettent de développer et de pérenniser ses activités. Le résultat net de gestion est ainsi affecté en priorité :

- à la **réserve légale** pour 5 %, jusqu'à ce qu'elle atteigne 10 % du capital,
- à la **réserve statutaire** pour 50 % minimum des sommes disponibles après affectation à la première réserve.

La SCIC est donc une **véritable société commerciale** :

Constituée sous forme de **société anonyme à capital variable**, la SCIC est soumise aux mêmes règles de gestion appliquées aux sociétés commerciales. Elle est ainsi régie par le **Code du Commerce** et la **Loi de 1947** (formes coopératives).

De plus, peuvent entrer dans son capital toutes personnes s'inscrivant dans la logique d'économie solidaire poursuivie : personnes morales et physiques, privées et publiques.

La société est dirigée par un **Conseil d'Administration** de 9 membres maximum dont le Président est en relation directe avec le Directeur Général de la structure. Ce dernier dispose donc d'une **liberté d'action et de décisions** stratégiques et opérationnelles, dans le respect des orientations fixées par le conseil d'administration.

7. Les moyens financiers

La dynamique solidaire et l'approche d'insertion permettent de regrouper des partenaires privés et institutionnels importants autour de ce projet, qui vont participer financièrement à son montage. Ces partenaires interviennent à quatre niveaux dans l'autofinancement du projet :

- **Entrée dans le capital :**

PELS Caisse d'Epargne :	7 500 € en 2002 et 7 500 € en 2003
« Autonomie et solidarité » :	7 500 € en 2003.
MACIF :	32 500 € en 2003.
Total en 2002 :	7 500 €
Total en 2003 :	47 500 €

- **Titres participatifs**

IDES - ESFIN : 45 000 € en 2002.

- **Compte courant coopérateurs :**

« Autonomie et solidarité » : 22 500 € en 2003.

- **Prêt partenarial :**

« France active » FCPIE :	15 000 € en 2002.
Prêt garanti :	30 000 € en 2002.
PELS Caisse d'Epargne :	7 500 € en 2002 et 7 500 € en 2003
HVA Initiatives :	15 000 € en 2002
Total en 2002 :	67 500 €
Total en 2003 :	7 500 €

- **Aides financières privées, non remboursables :**

Fondation « chèques déjeuners » :	7 500 € en 2002.
Fondation MACIF :	12 500 € en 2002.
PELS Caisse d'Epargne :	7 500 € en 2002 en 7 500 € en 2003
Total en 2002 :	27 500 €
Total en 2003 :	7 500 €

Au total, la contribution financière des partenaires va représenter :

	En 2002	en 2003	au total
Entrées en capital et titres :	52 500 €	47 500 €	100 000 €
Comptes courants :		22 500 €	22 500 €
Aides directes :	27 500 €	7 500 €	35 000 €
Prêts remboursables :	67 500 €	7 500 €	75 000 €
TOTAL :	147 500 €	85 000 €	232 500 €

Les subventions publiques à solliciter représentent 25 % des investissements éligibles (hors acquisition foncière et hors véhicules), soit un total de 163 800 €. Les lignes de financement précises à solliciter sont à étudier et à approfondir avec les techniciens des différents services instructeurs, à priori, on peut envisager les lignes suivantes :

- Europe : FEDER, axe 2 mesure 3 sous-mesure 1 action 1, max. 15 % pour le développement touristique (25 % en cas de maîtrise d'ouvrage associative), aides publiques plafonnées à 27 % (PAT), plafond FEDER 200 000 €, dépôt du dossier à la Préfecture, instruction : DRT.
- Etat : FNADT - développement touristique.
- Région Languedoc - Roussillon.
- Département.

Les prêts bancaires envisagés représentent un total de 200 000 € (hors prêt immobilier de l'acquisition), dont 30 000 € sont déjà attribués par le Crédit-Lyonnais par garantie personnelle.

Tous ces éléments sont présentés par poste et par exercice dans le Plan de Financement.

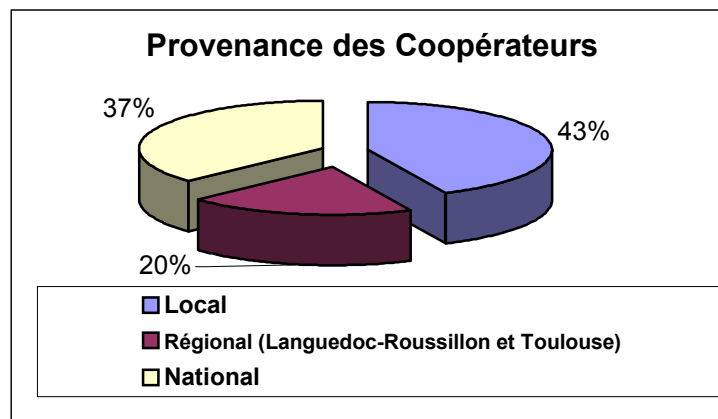
Enfin, le calendrier de réalisation des travaux et les délais de paiement des différentes aides et subventions vont probablement provoquer un décalage au niveau de la trésorerie qui doit être maîtrisé par des prêts relais, dont les montants et les périodes doivent être définis ultérieurement. De ce fait, les prêts relais ne sont pas chiffrés dans le Plan de Financement.

8. Le partenariat déjà créé autour du projet

Les personnes ressources :

77 % des 40 coopérateurs sont des **domaines de compétences** en lien avec les activités développées :

- 4 ont des responsabilités dans le **développement local et touristique** ;
- 4 chefs d'entreprises, gérants, en **hôtellerie-restauration** ;
- 3 chargés de **communication** ;
- 8 directeurs et responsables de publications (**Presse Nationale et Edition locale**) ;
- 1 **consultant en finances** ;
- 2 **professionnels de l'insertion** ;
- 4 **agriculteurs**, 1 **artisan** et 2 **artistes locaux** ;
- 2 **responsables d'associations** culturelles et humanitaires.



En plus des partenaires financiers, la SCIC :

- est un membre actif du **réseau de développement local et solidaire** : partenaire de l'Union Nationale des Associations du Développement Local (UNADEL), du Bureau pour l'Action Solidaire dans l'Espace sud-audois (BASE), des Praticiens de l'Action et de la Réflexion pour l'Insertion (PARI).
- est entourée par les **institutions locales qui l'accompagnent** dans le développement du projet : Préfecture de région (SGAR) et sous-préfecture de Limoux, Conseil Général et Communauté de communes en Aude, Mairie d'Espéraza, les jeunes chambres économiques de Limoux et Carcassonne qui ont **primé le projet pour son caractère innovant en 2001**.
- construit des **relations professionnelles, commerciales** dans le cadre du développement du « **Pays de la Haute Vallée de l'Aude** » : 2 associations d'insertion, entreprises alimentaires, de construction et touristiques (l'autocariste de la Haute Vallée, Agence de voyage de Limoux), artisans, associations culturelles.
- participe à divers **réseaux nationaux et internationaux** dans :
 - **le tourisme** : Office du tourisme de Toscane, Agence de voyage AV Québec, Eco Tour Allemagne.

- **l'économie sociale et solidaire** : Confédération générale des SCOP (Société Coopérative Ouvrière de Production), Association pour la Promotion de l'Economie Sociale et Solidaire (APRESS), Ouvatou (coopérative dans le secteur des NTIC).

9. Les principaux chiffres du projet global

Le Compte de Résultat Prévisionnel :

- L'activité permet de dégager un résultat net avant IS qui se situe entre 11 000 et 23 000 € (le taux normal de l'IS se situera à 17 % environ, mais il n'entrera en jeu qu'à partir de 2004 en raison de l'exonération accordée aux entreprises nouvelles).
- La croissance du chiffre d'affaires est principalement basée sur l'augmentation de la période d'ouverture et l'entrée en activité de prestations supplémentaires (hébergement en deux tranches). La croissance anticipée permet de compenser l'augmentation de certains postes de charges, comme le personnel (il triple en trois ans), les impôts et taxes (ils passent de 2 200 à 12 314 €).
- Le seuil de rentabilité pour la période se situe entre 93 % et 95 % du chiffre d'affaires prévu, ce qui assure une marge de sécurité de 5 % à 7 %. Cette marge de sécurité est assez confortable.
- L'amélioration constante de la rentabilité structurelle est clairement perceptible par l'augmentation constante de tous les taux des Soldes Intermédiaires de Gestion.
- Nous pensons que globalement le cadre de fonctionnement décrit par le Compte de Résultat est économiquement équilibré avec une rentabilité convenable et stable dans le temps.

Voici le compte de résultat prévisionnel HT en euros :

RUBRIQUES	2002		2003		2004	
	Montant HT	%/Ption	Montant HT	%/Ption	Montant HT	%/Ption
*CHIFFRE D'AFFAIRES						
revente en l'état - produits régionaux	15 000	6,09	21 000	5,21	27 000	5,28
PRODUCTION VENDUE	210 600	85,50	331 000	82,11	459 000	89,78
Hébergement	0	0,00	50 000	12,40	120 000	23,47
Restauration semi-gastronomique	93 600	38,00	135 000	33,49	162 000	31,69
Bar - restauration rapide	112 000	45,47	136 000	33,74	162 000	31,69
Prestations diverses	5 000	2,03	10 000	2,48	15 000	2,93
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	225 600	91,59	352 000	87,32	486 000	95,07
Production immobilisée	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Reprise sur subventions d'investissements	9 125	3,70	18 625	4,62	25 226	4,93
Aides pour les emplois jeunes	11 600		32 500			
TOTAL PRODUCTION	246 325	100,00	403 125	100,00	511 226	100,00
*ACHATS DIRECTS						
mat.prem. et marchandises	81 288	33,00	102 050	25,31	123 160	24,09
variation de stock (si-sf)	-6 300	-2,56	-2 000	-0,50	-2 200	-0,43
TOTAL achats utilisés	74 988	30,44	100 050	24,82	120 960	23,66
*ACHATS NON STOCKABLES						
edf gdf	2 100	0,85	2 500	0,62	3 000	0,59
carburant	1 000	0,41	1 500	0,37	2 000	0,39
petit outillage	3 000	1,22	2 000	0,50	3 000	0,59
fournitures de bureau	1 100	0,45	1 200	0,30	1 200	0,23
autres	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL achats non stockés	7 200	2,92	7 200	1,79	9 200	1,80
*CHARGES EXTERNES						
loyer et charges locatives	22 000	8,93	22 000	5,46	22 000	4,30
assurance	3 500	1,42	3 500	0,87	3 500	0,68
entretien et réparation	1 100	0,45	2 500	0,62	3 000	0,59
transports et déplacements, réceptions	1 000	0,41	2 500	0,62	2 800	0,55
poste et téléphone	2 000	0,81	3 500	0,87	4 000	0,78
publicité	3 500	1,42	8 500	2,11	9 500	1,86
honoraires	4 500	1,83	5 000	1,24	5 000	0,98
Prestations diverses, associations	24 000	9,74	16 000	3,97	8 000	1,56
TOTAL charges externes	61 600	25,01	63 500	15,75	57 800	11,31
*IMPOTS ET TAXES	2 200	0,89	2 500	0,62	12 314	2,41
*CHARGES DE PERSONNEL						
salaires bruts	39 000	15,83	94 900	23,54	117 600	23,00
cotisations sur salaires	8 190	3,32	28 470	7,06	47 040	9,20
intervenants extérieurs	2 000	0,81	3 000	0,74	5 000	0,98
TOTAL charges de personnel	49 190	19,97	126 370	31,35	169 640	33,18
*AMORTISSEMENTS	36 500	14,82	74 500	18,48	100 904	19,74
*CHARGES FINANCIERES						
intérêts d'emprunts	1 200	0,49	9 800	2,43	12 500	2,45
intérêts / titres et comptes	2 000	0,81	3 500	0,87	4 500	0,88
TOTAL charges financières	3 200	1,30	13 300	3,30	17 000	3,33
TOTAL DES CHARGES	234 878	95,35	387 420	96,10	487 819	95,42
RESULTAT NET avant IS	11 447	4,65	15 705	3,90	23 407	4,58

Le Plan de Financement :

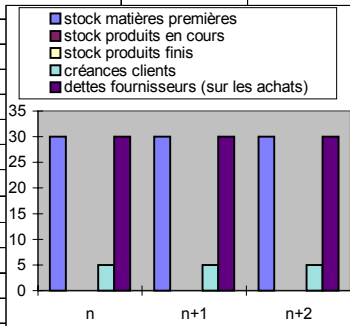
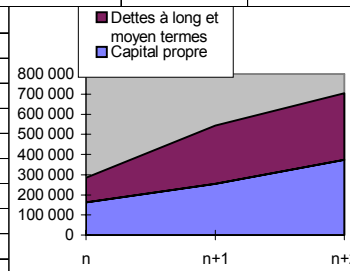
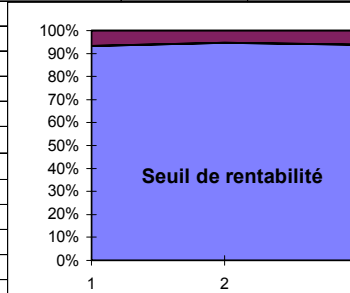
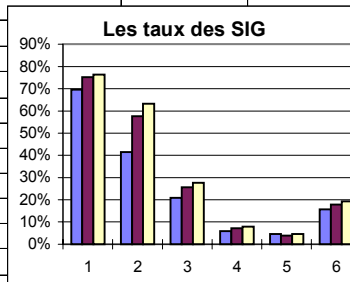
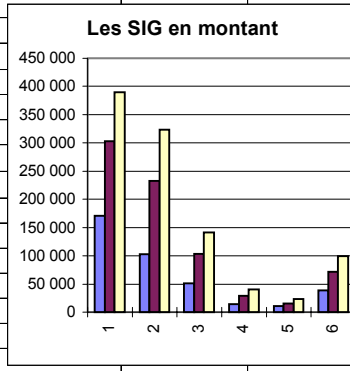
- Les capitaux propres sont importants (les apports initiaux, les aides et subventions et les résultats nets), 47 % à 57 % des capitaux permanents sont constitués par des fonds propres, ce qui constitue une stabilité financière très importante.
- Les ressources financières supposées, avec les subventions publiques à solliciter et les prêts bancaires à négocier (nous avons anticipé un décalage de douze mois entre les dépenses et l'encaissement des subventions publiques), permettent de couvrir les immobilisations envisagées, avec un écart annuel positif tout au long de la période.
- La rentabilité économique anticipée permet de couvrir les besoins financiers que le remboursement des prêts représente dès la première année : les écarts annuels sont positifs.
- A partir de 2005, après avoir réalisé tous les investissements envisagés, la capacité d'autofinancement de l'activité permet de rembourser rapidement les ressources extérieures.
- La rentabilité économique des capitaux engagés devient supérieure à 6 % à partir de 2004, ce qui signifie un levier financier positif. En d'autres termes, cela justifie pleinement l'utilisation de ressources extérieures.
- Les frais financiers respectent toutes les conditions d'attribution de prêts bancaires établies par la Banque de France. La participation bancaire envisagée peut se dérouler dans une situation d'équilibre financier.
- Globalement, le montage financier du projet est équilibré, avec les subventions publiques à solliciter et les prêts bancaires envisagés.

Le dossier prévisionnel complet est joint en annexe 2.

Voici le plan de financement de 2002 à 2005, avec un tableau analytique de la rentabilité économique et de l'équilibre financier du projet. :

PLAN DE FINANCEMENT en €					
BESOINS	2002	2003	2004	2005	CUMUL
INVESTISSEMENTS H.T.					
Frais d'établissement	70 000	70 000	0	0	140 000
Travaux d'aménagements RdC	85 000	125 000	0	0	260 000
Travaux hôtellerie	50 000	160 000	200 000	0	360 000
Véhicule	0	0	15 000	0	15 000
Mobilier hôtellerie	0	30 000	30 000	0	60 000
Matériel de cuisine	15 000	10 000	5 000	0	30 000
Equipement bar et restaurant	70 000	0	0	0	70 000
Matériel de bureau	5 000	5 000	5 000	0	15 000
Divers matériels d'entretien	20 000	0	0	0	20 000
TOTAL INVESTISSEMENTS	315 000	400 000	255 000	0	970 000
BESOIN EN F.D.R					
-stocks	6 300	2 000	2 200	1 000	11 500
-créances clients	3 747	2 100	2 226	1 000	9 073
-autres besoins TVA sur investis.	48 020	78 400	49 980	0	176 400
crédit fournisseur (-)	-7 316	-1 869	-1 900	-2 000	-13 084
TOTAL B.F.R.	50 752	80 631	52 506	0	183 889
remboursement d'emprunts bancaires (capital remboursé)	5 400	18 300	41 300	48 400	113 400
rembours. des prêts "partenaires"				75 000	75 000
TOTAL BESOINS	371 152	498 931	348 806	123 400	1 342 289
RESSOURCES					
APPORT DES COOPERATEURS					
Entrée dans le capital SCIC	102 500	47 500	3 000	3 000	156 000
comptes courants coopérateurs	84 000	22 500	0	0	106 500
TOTAL APPORTS	186 500	70 000	3 000	3 000	262 500
EMPRUNTS					
Prêts bancaires	60 000	180 000	80 000	0	320 000
Prêts des partenaires institutionnels	67 500	7 500		0	75 000
TOTAL EMPRUNTS	127 500	187 500	80 000	0	395 000
capacité d'autofinancement	38 822	71 580	99 086	100 000	309 488
Subventions publiques à solliciter		71400	112000	67200	250 600
Aides non remboursables	0	27 500	7 500		35 000
récupération TVA	48 020	78 400	49 980	0	176 400
TOTAL RESSOURCES	400 842	506 380	351 566	170 200	1 428 988
ECART ANNUEL	29 690	7 449	2 760	46 800	86 699
ECART CUMULE	29 690	37 139	39 899	86 699	86 699

TABLEAU ANALYTIQUE DE LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE			
	EXERCICE N	EXERCICE N + 1	EXERCICE N + 2
TOTAL DES VENTES REALISEES	225 600	352 000	486 000
TOTAL DES VENTES PAR PERSONNE	75 200	55 873	69 429
TOTAL DE PRODUCTION REALISEE	246 325	403 125	511 226
TOTAL PRODUCTION PAR PERSONNE	82 108	63 988	73 032
SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION			
	montant	montant	montant
MARGE BRUTE	171 337	303 075	390 266
VALEUR AJOUTEE	102 537	232 375	323 266
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	51 147	103 505	141 312
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	14 647	29 005	40 407
RESULTAT NET	11 447	15 705	23 407
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	38 822	71 580	99 086
Marge brute par personne	57 112	48 107	55 752
Valeur ajoutée par personne	34 179	36 885	46 181
LES TAUX DES S.I.G.			
	en %	en %	en %
MARGE BRUTE	70%	75%	76%
VALEUR AJOUTEE	42%	58%	63%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	21%	26%	28%
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	6%	7%	8%
RESULTAT NET	5%	4%	5%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	16%	18%	19%
SEUIL DE RENTABILITE			
Seuil de rentabilité en montant	229 868	382 236	480 564
Marge de sécurité en montant	16 457	20 889	30 662
Seuil de rentabilité en % de la production	93%	95%	94%
Marge de sécurité en % de la production	7%	5%	6%
PRIX DE REVIENT			
par unité retenue			
Prix de revient	1 382	1 550	1 951
Marge nette	67	63	94
Prix de vente	1 449	1 613	2 045
ANALYSE FINANCIERE			
	n	n+1	n+2
Capital propre	163 947	253 227	373 908
Dettes à long et moyen termes	122 100	291 300	330 000
Capital permanent	286 047	544 527	703 908
Immobilisations nettes	278 500	567 500	711 482
Ratio : Capital Permanent / Immobilisations	1,03	0,96	0,99
Ratio : Capital propre / Capital permanent	57%	47%	53%
Besoins en Fonds de Roulement en montant	2 681	5 000	7 069
Actif Economique net	281 181	572 500	718 550
Ratio : ENE / Aen	5%	5%	6%
Délais de rotation des B.F.R. en jour			
	n	n+1	n+2
stock matières premières	30	30	30
stock produits en cours	0	0	0
stock produits finis	0	0	0
créances clients	5	5	5
dettes fournisseurs (sur les achats)	30	30	30
TOTAL BFR en jour de CA HT	4	5	5
LES FRAIS FINANCIERS			
	n	n+1	n+2
par rapport au CA HT (doit être < à 3,5 %)	1,3%	3,3%	3,3%
par rapport à la VA (doit être < à 10 %)	3,1%	5,7%	5,3%
par rapport à l'EBE (doit être < à 27 %)	6,3%	12,8%	12,0%



10. Stratégie de lancement - Planning

La réussite de ce projet passe par la planification et la coordination des différents travaux et actions à mettre en place. Le planning que nous suggérons est établi de 2002 à 2004, en distinguant pour chaque action trois phases de réalisation :

- Etude et préparation (en bleu).
- Travaux (en jaune).
- Fonctionnement (en vert).

Les travaux et actions sont classés dans l'ordre chronologique.

Actions	2002												2003												2004											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Frais d'établissement tranche 1	J	Y	Y																																	
Travaux d'aménagement R. de C. tranche 1			B	Y	Y																															
Matériel de cuisine tranche 1				B	Y	Y																														
Equipement bar et restaurant tranche 1				B	Y	Y																														
Matériel de bureau tranche 1				B	Y	Y																														
Divers matériels d'entretien				B	Y	Y																														
Frais d'établissement (fusion acquisition)									B	Y	Y																									
Travaux d'aménagement R. de C. tranche 2									B	Y	Y																									
Travaux hôtellerie tranche 1				B	Y	Y																														
Mobilier hôtellerie tranche 1				B	Y	Y																														
Matériel de cuisine tranche 2																																				
Matériel de bureau tranche 2																																				
Travaux hôtellerie tranche 2																																				
Mobilier hôtellerie tranche 2																																				
Matériel de cuisine tranche 3																																				
Matériel de bureau tranche 3																																				
Acquisition d'un véhicule																																				

Etude, préparation	B
Travaux	Y
Lancement	V

11. Perspectives de développement

L'aspect culturel se renforcera avec la création d'un **studio de travail « artistique »** de 145 m² à utilisations multiples : danse, chorale, stages de yoga, salle d'arts martiaux, etc. A terme, la création d'un **pôle technique spécialisé** en édition, photo, graphisme, scénographie contribuera à la résidence d'artistes, de stages de formation.

Par ailleurs la création d'un **théâtre de 85 places**, au rez-de-chaussée du bâtiment, permettra à l'hôtel d'accueillir des **séminaires** en complément de son **hall d'entrée**. Ce dernier, aménagé pour partie en salon de travail, sera destiné à des **groupes plus restreints** (20 personnes).

L'activité touristique et l'implantation dans le local seront consolidées au travers de la **valorisation de son parc** : restauration des anciennes fortifications du château, du « Béal » (canal d'alimentation en eau, vieux de 150 ans), des rives de l'Aude (pour des activités d'eaux vives, de pêche) et surtout, par la création d'un **jardin botanique thématique** (à **entrée payante**) avec **vente de produits dérivés**.

Ce jardin permettra à la SCIC de continuer son action **d'entreprise insérante** (création **d'emplois** pour l'entretien, l'accueil, la vente) en **étroite relation** avec les réseaux locaux intervenant dans le champ social et économique.

Par ailleurs, la **valorisation des savoir-faire** existants en matière de création et de développement de la Société Coopérative d'Intérêt Collectif permettra d'organiser un **réseau d'échanges** et de fournir des **prestations de conseil** en vue de la **transférabilité de cette approche socio-économique** de développement durable.

12. Conclusions

En guise de conclusion, nous allons recenser les facteurs-clés qui nous paraissent être les plus importants pour garantir un déroulement réel de l'activité le plus proche possible de nos prévisions.

- L'équilibre financier du projet va dépendre des **subventions publiques obtenues**. Notre chiffrage a anticipé un montant **égal à 27 %** des dépenses éligibles (plafond pour ce secteur). Il faut présenter le projet aux différents services instructeurs (Département, Région, Etat) afin d'identifier les lignes de subventions qui peuvent être sollicitées et déposer les dossiers de demande. Cette démarche est extrêmement urgente, elle doit être entreprise le plus tôt possible.
- **Les investissements** ne doivent pas dépasser le budget global de 970 000 € HT. La réalisation des travaux et l'ingénierie financière qui l'accompagne doivent être préparées avec soins.
- **Les objectifs de fréquentation nécessitent** un important travail de préparation. La réussite de ce projet sera liée à la **cohérence globale de la démarche** commerciale que les dirigeants de la SCIC souhaitent mener. La réalisation de toute cette démarche doit être faite scrupuleusement. Le plan d'actions commerciales a déjà été élaboré en détails, les principales lignes sont présentées en annexe dans le plan marketing (annexe 5).
- Ce travail de préparation commerciale concerne aussi **l'intégration de la structure à l'offre touristique actuelle du territoire**. Il faut **rechercher le plus large partenariat** possible avec les structures existantes, en favorisant la coopération basée sur la complémentarité et sur la diversification.
- Enfin, il faut préparer et **mettre en place des outils de gestion** qui permettent de préparer l'activité (affiner les prévisions) et mener un **suivi et un contrôle rapprochés**, afin de garder la trajectoire réelle de l'activité dans les zones d'équilibre économique et financier que nous avons anticipées.

Le projet de la SCIC de Caderonne est, certes, un projet ambitieux en terme d'investissements et en terme d'objectif de fréquentation. Cependant, il faut évoquer aussi **les arguments qui justifient son soutien** par les collectivités :

- Ce projet touristique complète et diversifie l'offre touristique existante de tout le secteur, et dans ce sens **il contribue au développement de la Haute Vallée de l'Aude.**
- **Les tendances actuelles de la demande** touristique en arrière-pays confirment bien la configuration envisagée de l'offre touristique de la structure, on constate une **parfaite adéquation entre le marché et le projet envisagé.**
- Les **effets indirects induits pour l'économie locale sont importants**, le flux touristique anticipé est une clientèle potentielle pour les commerces locaux (restaurant, épicerie, bar, sites, etc..). En outre, la structure elle-même va faire travailler les entreprises locales.
- Ce projet est **un projet structurant pour le Pays émergent de la Haute Vallée de l'Aude.** En recherchant les prolongements possibles de diversification (randonnées à thèmes, manifestations et événements) et d'activités complémentaires (prestations touristiques, etc.) l'impact socio-économique que le projet peut créer en favorisant d'autres activités économiques locales le met au cœur de la démarche de développement territorial de la Haute Vallée de l'Aude.

Fait à Assignan,
Le 23 avril 2002

Annexes

1. Les hypothèses de fréquentation
2. Le dossier prévisionnel complet
3. La fusion acquisition SCI-SCIC pour le bâtiment (2003)
4. Le coût de l'objectif des travaux (estimation détaillée)
5. Le plan marketing et la stratégie de communication

Les hypothèses de fréquentation

Fréquentation hôtellerie

2003 Hôtellerie	Touristes particuliers	Groupes de touristes	TOTAL Nuitées	Taux d'occupation	Taux audois	Moyennes par jour	
						Personnes	Chambres
Mai	167	100	267	37%	51%	9	4
Juin	187	100	287	40%	55%	10	4
Juillet	250	146	396	55%	69%	13	6
Août	400	140	540	75%	85%	18	8
Septembre	250	74	324	45%	62%	11	5
Octobre	150	90	240	33%	46%	8	4
Novembre	150	54	204	28%	39%	7	3
Décembre	100	67	167	23%	32%	6	3
TOTAL	1654	771	2425	42%	51%	10	5

2004 Hôtellerie	Touristes particuliers	Groupes de touristes	TOTAL Nuitées	Taux d'occupation	Taux audois	Moyennes par jour	
						Personnes	Chambres
Janvier	100	46	146	20%	29%	5	2
Février	110	41	151	21%	30%	5	2
Mars	130	62	192	27%	38%	6	3
Avril	350	114	464	32%	46%	15	7
Mai	400	114	514	36%	51%	17	8
Juin	420	134	554	39%	55%	18	8
Juillet	600	264	864	60%	69%	29	13
Août	900	251	1 151	80%	85%	38	17
Septembre	600	120	720	50%	62%	24	11
Octobre	400	104	504	35%	46%	17	8
Novembre	250	150	400	28%	39%	13	6
Décembre	250	90	340	24%	32%	11	5
TOTAL	4510	1490	6 000	44%	51%	21	10

Fréquentation restaurant et bar

2002 Restauration	Restaurant	Bar	Total Repas	Nombre Jours ouvrables	Moyenne/jour	
					Bar*	Resto*
Mai	582	1786	2368	25	71	23
Juin	700	1923	2623	25	77	28
Juillet	1000	2208	3208	31	71	32
Août	1170	2700	3870	31	87	38
Septembre	600	1864	2464	25	75	24
Octobre	451	1383	1834	25	55	18
Novembre	382	1173	1555	16	73	24
Décembre	314	962	1276	16	60	20
TOTAL	5200	14000	19200	194	72	27

*cumul midi et soir

2003 Restauration	Restaurant	Bar	Total Repas	Nombre Jours ouvrables	Moyenne/jour	
					Bar*	Resto*
Janvier	355	758	1114	16	47	22
Février	368	784	1152	16	49	23
Mars	466	993	1459	16	62	29
Avril	564	1203	1766	16	75	35
Mai	728	1553	2281	25	62	29
Juin	784	1673	2457	25	67	31
Juillet	900	1920	2820	31	62	29
Août	1142	2436	3578	31	79	37
Septembre	760	1621	2381	25	65	30
Octobre	564	1203	1766	25	48	23
Novembre	478	1020	1498	16	64	30
Décembre	392	837	1229	16	52	25
TOTAL	7500	16000	23500	258	62	29

*cumul midi et soir

2004 Restauration	Restaurant	Bar	Total Repas	Taux d'occupation	Moyenne/jour	
					Bar*	Resto*
Janvier	426	853	1279	16	53	27
Février	441	882	1324	16	55	28
Mars	559	1118	1676	16	70	35
Avril	676	1353	2029	16	85	42
Mai	874	1747	2621	25	70	35
Juin	941	1882	2822	25	75	38
Juillet	1080	2160	3240	31	70	35
Août	1370	2741	4111	31	88	44
Septembre	912	1824	2735	25	73	36
Octobre	676	1353	2029	25	54	27
Novembre	574	1147	1721	16	72	36
Décembre	471	941	1412	16	59	29
TOTAL	9000	18000	27000	258	70	35

*cumul midi et soir

Le dossier prévisionnel complet

- Objectifs commerciaux 2002-2004
- Compte de résultat prévisionnel 2002-2004
- Immobilisations et amortissements 2002-2004
- Plan de financement 2002-2005
- Plan de Trésorerie 2002
- Bilan prévisionnel 2002-2004
- Tableau analytique du projet

1. Objectifs commerciaux 2002-2004

Exercice 2002	Quantité	Prix HT	CA HT
Boutique, produits régionaux	1 000	15,0	15 000
Hébergements, nuitée-personne		16,0	0
Restaurant semi-gastronomique	5 200	18,0	93 600
Bar-tapas, restauration rapide	14 000	8,0	112 000
Prestations diverses	10	500,0	5 000
	TOTAL VENTES		225 600
Exercice 2003	Quantité	Prix HT	CA HT
Boutique, produits régionaux	1 400	15,0	21 000
Hébergements, nuitée-personne	2 500	20,0	50 000
Restaurant semi-gastronomique	7 500	18,0	135 000
Bar-tapas, restauration rapide	16 000	8,5	136 000
Prestations diverses	20	500,0	10 000
	TOTAL VENTES		352 000
Exercice 2004	Quantité	Prix HT	CA HT
Boutique, produits régionaux	1 800	15,0	27 000
Hébergements, nuitée-personne	6 000	20,0	120 000
Restaurant semi-gastronomique	9 000	18,0	162 000
Bar-tapas, restauration rapide	18 000	9,0	162 000
Prestations diverses	30	500,0	15 000
	TOTAL VENTES		486 000

2. Compte de résultat prévisionnel 2002-2004

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL EN €						
RUBRIQUES	2002		2003		2004	
	Montant HT	%/Ption	Montant HT	%/Ption	Montant HT	%/Ption
*CHIFFRE D'AFFAIRES						
revente en l'état - produits régionaux	15 000	6,09	21 000	5,21	27 000	5,28
PRODUCTION VENDUE	210 600	85,50	331 000	82,11	459 000	89,78
Hébergement	0	0,00	50 000	12,40	120 000	23,47
Restauration semi-gastronomique	93 600	38,00	135 000	33,49	162 000	31,69
Bar - restauration rapide	112 000	45,47	136 000	33,74	162 000	31,69
Prestations diverses	5 000	2,03	10 000	2,48	15 000	2,93
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	225 600	91,59	352 000	87,32	486 000	95,07
Production immobilisée	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Reprise sur subventions d'investissements	9 125	3,70	18 625	4,62	25 226	4,93
Aides pour les emplois jeunes	11 600		32 500			
TOTAL PRODUCTION	246 325	100,00	403 125	100,00	511 226	100,00
*ACHATS DIRECTS						
mat.prem. et marchandises	81 288	33,00	102 050	25,31	123 160	24,09
variation de stock (si-sf)	-6 300	-2,56	-2 000	-0,50	-2 200	-0,43
TOTAL achats utilisés	74 988	30,44	100 050	24,82	120 960	23,66
*ACHATS NON STOCKABLES						
edf gdf	2 100	0,85	2 500	0,62	3 000	0,59
carburant	1 000	0,41	1 500	0,37	2 000	0,39
petit outillage	3 000	1,22	2 000	0,50	3 000	0,59
fournitures de bureau	1 100	0,45	1 200	0,30	1 200	0,23
autres	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL achats non stockés	7 200	2,92	7 200	1,79	9 200	1,80
*CHARGES EXTERNES						
loyer et charges locatives	22 000	8,93	22 000	5,46	22 000	4,30
assurance	3 500	1,42	3 500	0,87	3 500	0,68
entretien et réparation	1 100	0,45	2 500	0,62	3 000	0,59
transports et déplacements, réceptions	1 000	0,41	2 500	0,62	2 800	0,55
poste et téléphone	2 000	0,81	3 500	0,87	4 000	0,78
publicité	3 500	1,42	8 500	2,11	9 500	1,86
honoraires	4 500	1,83	5 000	1,24	5 000	0,98
Prestations diverses, associations	24 000	9,74	16 000	3,97	8 000	1,56
TOTAL charges externes	61 600	25,01	63 500	15,75	57 800	11,31
*IMPOTS ET TAXES	2 200	0,89	2 500	0,62	12 314	2,41
*CHARGES DE PERSONNEL						
salaires bruts	39 000	15,83	94 900	23,54	117 600	23,00
cotisations sur salaires	8 190	3,32	28 470	7,06	47 040	9,20
intervenants extérieurs	2 000	0,81	3 000	0,74	5 000	0,98
TOTAL charges de personnel	49 190	19,97	126 370	31,35	169 640	33,18
*AMORTISSEMENTS	36 500	14,82	74 500	18,48	100 904	19,74
*CHARGES FINANCIERES						
intérêts d'emprunts	1 200	0,49	9 800	2,43	12 500	2,45
intérêts / titres et comptes	2 000	0,81	3 500	0,87	4 500	0,88
TOTAL charges financières	3 200	1,30	13 300	3,30	17 000	3,33
*CHARGES EXCEPTIONNELLES	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL DES CHARGES	234 878	95,35	387 420	96,10	487 819	95,42
RESULTAT NET avant IS	11 447	4,65	15 705	3,90	23 407	4,58
Résultat Net après IS	9 615	3,90	13 192	3,27	19 662	3,85
EFFECTIF DE L'ENTREPRISE en ETP	3,00		6,30		7,00	

3. Immobilisations et amortissements 2002-2004

IMMOBILISATIONS								
	Px HT	Durée						
Désignation	en €		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Frais d'établissement	140 000	5	70 000	70 000	0	0	0	0
Travaux d'aménagements RdC	210 000	15	85 000	125 000	0	0	0	0
Travaux hôtellerie	410 000	15	50 000	160 000	200 000	0	0	0
Véhicule	15 000	5	0	0	15 000	0	0	0
Mobilier hôtellerie	60 000	7	0	30 000	30 000	0	0	0
Matériel de cuisine	30 000	10	15 000	10 000	5 000	0	0	0
Equipement bar et restaurant	70 000	5	70 000	0	0	0	0	0
Matériel de bureau	15 000	3	5 000	5 000	5 000	0	0	0
Divers matériels d'entretien	20 000	5	20 000	0	0	0	0	0
TOTAL IMMOBILISATIONS :	970 000		315 000	400 000	255 000	0	0	0
AMORTISSEMENTS								
	Px HT	Durée	Annuité					
Désignation	en €			2002	2003	2004	2005	2006
Frais d'établissement	140 000	5	28 000	14 000	22 000	28 000	28 000	28 000
Travaux d'aménagements RdC	210 000	15	14 000	4 167	14 000	17 333	17 333	17 333
Travaux hôtellerie	410 000	15	27 333	1 833	14 000	27 333	27 333	27 333
Véhicule	15 000	5	3 000	0	1 500	3 000	3 000	3 000
Mobilier hôtellerie	60 000	7	8 571	0	5 000	8 571	8 571	8 571
Matériel de cuisine	30 000	10	3 000	1 000	2 000	3 000	3 000	3 000
Equipement bar et restaurant	70 000	5	14 000	10 000	14 000	14 000	14 000	14 000
Matériel de bureau	15 000	3	5 000	1 500	4 000	5 000	4 500	0
Divers matériels d'entretien	20 000	5	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
			Amortissements de l'année	36 500	80 500	110 237	109 738	105 238
			Immobilisations brutes	715 000	970 000	970 000	970 000	970 000
			Amortissements cumulés	36 500	117 000	227 237	336 975	442 213
			Immobilisations nettes	678 500	853 000	742 763	633 025	527 787

4. Plan de financement 2002-2005

PLAN DE FINANCEMENT en €					
	2002	2003	2004	2005	CUMUL
BESOINS					
INVESTISSEMENTS H.T.					
Frais d'établissement	70 000	70 000	0	0	140 000
Travaux d'aménagements RdC	85 000	125 000	0	0	210 000
Travaux hôtellerie	50 000	160 000	200 000	0	410 000
Véhicule	0	0	15 000	0	15 000
Mobilier hôtellerie	0	30 000	30 000	0	60 000
Matériel de cuisine	15 000	10 000	5 000	0	30 000
Equipement bar et restaurant	70 000	0	0	0	70 000
Matériel de bureau	5 000	5 000	5 000	0	15 000
Divers matériels d'entretien	20 000	0	0	0	20 000
TOTAL INVESTISSEMENTS	315 000	400 000	255 000	0	970 000
BESOIN EN F.D.R					
-stocks	6 300	2 000	2 200	1 000	11 500
-créances clients	3 747	2 100	2 226	1 000	9 073
-autres besoins TVA sur investis.	48 020	78 400	49 980	0	176 400
crédit fournisseur (-)	-7 316	-1 869	-1 900	-2 000	-13 084
TOTAL B.F.R.	50 752	80 631	52 506	0	183 889
remboursement d'emprunts bancaires (capital remboursé)	5 400	18 300	41 300	48 400	113 400
rembours. des prêts "partenaires"				75 000	75 000
TOTAL BESOINS	371 152	498 931	348 806	123 400	1 342 289
RESSOURCES					
APPORT DES COOPERATEURS					
Entrée dans le capital SCIC	102 500	47 500	3 000	3 000	156 000
comptes courants coopérateurs	84 000	22 500	0	0	106 500
TOTAL APPORTS	186 500	70 000	3 000	3 000	262 500
EMPRUNTS					
Prêts bancaires	60 000	180 000	80 000	0	320 000
Prêts des partenaires institutionnels	67 500	7 500		0	75 000
TOTAL EMPRUNTS	127 500	187 500	80 000	0	395 000
capacité d'autofinancement	38 822	71 580	99 086	100 000	309 488
Subventions publiques à solliciter		71400	112000	67200	250 600
Aides non remboursables	0	27 500	7 500		35 000
récupération TVA	48 020	78 400	49 980	0	176 400
TOTAL RESSOURCES	400 842	506 380	351 566	170 200	1 428 988
ECART ANNUEL	29 690	7 449	2 760	46 800	86 699
ECART CUMULE	29 690	37 139	39 899	86 699	86 699

5. Plan de Trésorerie 2002

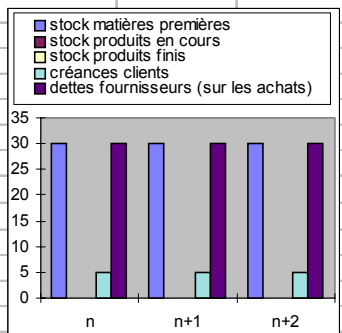
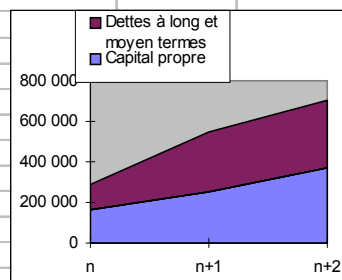
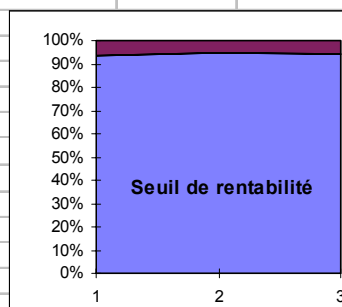
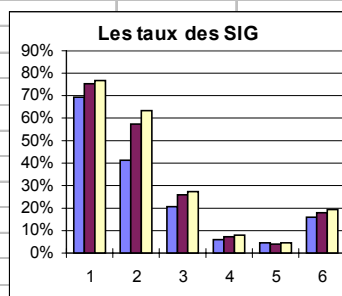
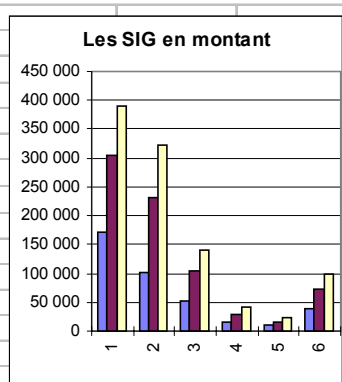
PLAN DE TRESORERIE	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC	CUMUL ANNEE
RECETTES													
A- encaissements TTC	0	0	0	0	2 000	15 070	55 000	60 000	40 000	35 000	25 000	34 000	266 070
apports en numéraire	104 000	0	0	0	0	45 000	17 500	0	20 000	0	0	0	186 500
emprunts bancaires et autres prêts	0	0	0	0	30 000	67 500	30 000	0	0	0	0	0	127 500
aides et subvention EJ	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
TVA sur immobilisations	0	0	0	0	0	0	0	15 000	0	0	33 000	0	48 000
B- SOUS-TOTAL	105 000	1 000	1 000	1 000	31 000	113 500	48 500	16 000	21 000	1 000	34 000	1 000	374 000
C- TOTAL RECETTES (A+B)	105 000	1 000	1 000	1 000	33 000	128 570	103 500	76 000	61 000	36 000	59 000	35 000	640 070
DEPENSES													
ACHATS TTC													
fournisseurs achats	0	0	0	0	605	4 558	16 635	18 147	12 098	10 586	7 561	10 284	80 475
edf-gdf et carburant	502	83	502	83	502	83	502	83	502	83	502	83	3 512
p.outillage et fournitures	0	0	1 635	0	0	1 635	0	0	1 635	0	0	0	4 904
autres achats divers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICES EXTERIEURS TTC													
loyer et leasing	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	1 833	22 000
assurance	0	0	0	0	0	0	1 750	0	0	0	0	1 750	3 500
entretien et réparation	0	329	0	0	329	0	0	329	0	0	329	0	1 316
ptt et téléphone	399	0	399	0	399	0	399	0	399	0	399	0	2 392
publicité	0	0	0	0	1 395	0	0	1 395	1 395	0	0	0	4 185
honoraires	0	1 346	0	0	1 346	0	0	1 346	0	0	1 346	0	5 382
autres services extérieurs	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
IMPOTS ET TAXES													
acomptes de TVA	0	0	0	0	0	-74	-233	424	6 782	8 345	5 254	4 806	25 305
autres impôts et taxes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 200	2 200
CHARGES DE PERSONNEL													
salaires nets du personnel	0	0	0	0	2 800	2 800	7 530	6 530	4 750	4 750	5 400	4 700	39 260
cotisations sur salaires	0	0	0	0	0	0	1 150	0	0	3 900	0	0	5 050
vacataires	0	0	0	0	0	0	1 000	1 000	0	0	0	0	2 000
D- TOTAL DEPENSES	4 734	5 591	6 368	3 917	11 208	12 835	32 567	33 088	31 394	31 498	24 623	27 656	225 481
investissements TTC	82 000	0	0	0	20 000	65 000	80 000	50 000	40 000	28 000	0	0	365 000
remboursements d'emprunt	0	0	0	0	0	580	580	580	1 200	1 200	1 200	1 200	6 540
autres remboursements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
divers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 000	2 000
E- TOTAL AUTRES DEPENSES	82 000	0	0	0	20 000	65 580	80 580	50 580	41 200	29 200	1 200	3 200	373 540
F- TOTAL DEPENSES (D+E)	86 734	5 591	6 368	3 917	31 208	78 415	113 147	83 668	72 594	60 698	25 823	30 856	599 021
G- SOLDE MENSUEL	18 266	-4 591	-5 368	-2 917	1 792	50 155	-9 647	-7 668	-11 594	-24 698	33 177	4 144	41 049
H- SOLDE MOIS CUMULE	18 266	13 675	8 307	5 390	7 182	57 336	47 690	40 022	28 427	3 729	36 906	41 049	41 049

6. Bilan prévisionnel 2002-2004

	ouverture	fin exercice	fin exercice	fin exercice
	1/1/2002	2 002	2 003	2 004
ACTIF H.T.				
IMMOBILISATIONS BRUTES	72 000	315 000	715 000	970 000
Amortissements		36 500	111 000	111 018
IMMOBILISATIONS NETTES	72 000	278 500	567 500	711 482
STOCKS D'EXPLOITATION		6 300	8 300	10 500
VALEURS REALISABLES	28 000	3 747	5 847	8 073
clients		3 747	5 847	8 073
autres	28 000	0	0	0
VALEURS DISPONIBLES	34 000	43 035	87 114	105 126
caisse		1 986	0	0
banque	34 000	41 049	87 114	105 126
autres		0	0	0
TOTAL ACTIF	134 000	331 583	668 761	835 181
PASSIF H.T.				
CAPITAL PROPRE	50 000	113 947	253 227	373 908
Capital social de la SCIC	50 000	102 500	150 000	153 000
Réserves			11 447	27 152
Report à nouveau			0	76 075
Résultat net		11 447	15 705	23 407
Subventions / investissements		0	76 075	94 274
DETTES FINANCIERES		122 100	291 300	330 000
Prêts bancaires		54 600	216 300	255 000
prêts des partenaires		67 500	75 000	75 000
DETTES COURT TERME	84 000	95 536	124 234	131 272
fournisseurs		7 316	9 200	11 100
organismes sociaux		3 276	7 118	11 760
rémunérations dues		0	0	0
Etat (tva + IS)		944	1 416	1 912
Comptes des coopérateurs	84 000	84 000	106 500	106 500
autres		0	0	0
TOTAL PASSIF	134 000	331 583	668 761	835 181

7. Tableau analytique du projet

TABLEAU ANALYTIQUE DE LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE	EXERCICE N	EXERCICE N + 1	EXERCICE N + 2
TOTAL DES VENTES REALISEES	225 600	352 000	486 000
TOTAL DES VENTES PAR PERSONNE	75 200	55 873	69 429
TOTAL DE PRODUCTION REALISEE	246 325	403 125	511 226
TOTAL PRODUCTION PAR PERSONNE	82 108	63 988	73 032
SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION			
	montant	montant	montant
MARGE BRUTE	171 337	303 075	390 266
VALEUR AJOUTEE	102 537	232 375	323 266
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	51 147	103 505	141 312
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	14 647	29 005	40 407
RESULTAT NET	11 447	15 705	23 407
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	38 822	71 580	99 086
Marge brute par personne	57 112	48 107	55 752
Valeur ajoutée par personne	34 179	36 885	46 181
LES TAUX DES S.I.G.			
	en %	en %	en %
MARGE BRUTE	70%	75%	76%
VALEUR AJOUTEE	42%	58%	63%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	21%	26%	28%
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	6%	7%	8%
RESULTAT NET	5%	4%	5%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	16%	18%	19%
SEUIL DE RENTABILITE			
Seuil de rentabilité en montant	229 868	382 236	480 564
Marge de sécurité en montant	16 457	20 889	30 662
Seuil de rentabilité en % de la production	93%	95%	94%
Marge de sécurité en % de la production	7%	5%	6%
PRIX DE REVIENT			
par unité retenue			
Prix de revient	1 382	1 550	1 951
Marge nette	67	63	94
Prix de vente	1 449	1 613	2 045
ANALYSE FINANCIERE			
	n	n+1	n+2
Capital propre	163 947	253 227	373 908
Dettes à long et moyen termes	122 100	291 300	330 000
Capital permanent	286 047	544 527	703 908
Immobilisations nettes	278 500	567 500	711 482
Ratio : Capital Permanent / Immobilisations	1,03	0,96	0,99
Ratio : Capital propre / Capital permanent	57%	47%	53%
Besoins en Fonds de Roulement en montant	2 681	5 000	7 069
Actif Economique net	281 181	572 500	718 550
Ratio : ENE / Aen	5%	5%	6%
Délais de rotation des B.F.R. en jour			
	n	n+1	n+2
stock matières premières	30	30	30
stock produits en cours	0	0	0
stock produits finis	0	0	0
créances clients	5	5	5
dettes fournisseurs (sur les achats)	30	30	30
TOTAL BFR en jour de CA HT	4	5	5
LES FRAIS FINANCIERS			
	n	n+1	n+2
par rapport au CA HT (doit être < à 3,5 %)	1,3%	3,3%	3,3%
par rapport à la VA (doit être < à 10 %)	3,1%	5,7%	5,3%
par rapport à l'EBE (doit être < à 27 %)	6,3%	12,8%	12,0%



La fusion acquisition SCI-SCIC pour le bâtiment

SCI CADERONNE

Attestation d'engagement de cession de la SCI à la SCIC Caderonne

Initiateurs et fondateur de l'association Companhs de Caderonne, puis de la SCIC Caderonne, animateur dès la première heure du projet Caderonne, je me réjouis de notre développement actuel et de notre capacité d'ouverture à de nouveaux partenaires. A cette occasion, il est essentiel d'attester au près de tiers la nature des engagements liant nos trois structures.

En janvier 2000, l'association Companhs de Caderonne, n'ayant ni ressources propres ni capacité d'endettement, a sollicité deux de ses membres afin de financer l'acquisition du domaine de Caderonne nécessaire à la réalisation de son projet. Une SCI a été constituée pour faciliter le transfert ultérieur de propriété. En octobre 2001, a été fondé la SCIC Caderonne ayant pour objet l'exploitation du projet, son développement et l'acquisition du domaine.

Il a donc été convenu entre les trois parties, que :

- Le financement au sein de la SCI, assuré par des personnes physiques membres de l'association, devait rester limité au strict minimum (acquisition et charges courantes), tous les investissements nécessaires à la réalisation et l'exploitation du projet devant être pris en charge par l'association ou la SCIC à l'aune de leur capacité financière.
- La participation de personnes physiques dans la SCI ne devait avoir qu'un caractère temporaire et prendre fin dès que la SCIC Caderonne sera en mesure de s'y substituer.
- Ce transfert de propriété devra être réalisé sous forme de fusion-acquisition de la SCI par la SCIC, pour une valeur excluant toute plus-value susceptible d'avoir été générée par l'activité et les investissements, tant de l'association que de la SCIC Caderonne.
- Dans l'attente, les relations entre la SCI et la SCIC sont dorénavant régies par un bail commercial, chaque partie assumant le financement de ces charges contractuelles.
- L'initiative du rachat de la SCI appartient à la SCIC qui s'oblige à considérer cet objectif comme prioritaire, le souhait commun étant sa réalisation la plus rapide.
- L'engagement de cession de la SCI ne vaut qu'en contrepartie du respect des siens par la SCIC Caderonne et notamment en demeurant fidèle à son objet social.

Ces engagements ont été pris de longue date et confirmé lors de l'assemblée générale du 15 octobre 2001.

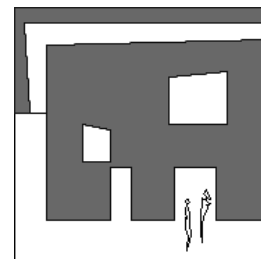
Je soussigné, Laurent Pasteur, gérant de la SCI, détenteur de 95% des parts et mandataire des 5% restantes, atteste de ce que ci dessus pour faire valoir ce que de droit.

Paris le 31 décembre 2001



Le coût de l'objectif des travaux

Agence d'Architecture
Serge DOLLANDER
Isabelle JORROT



ESTIMATIF/DEVIS POUR OUVERTURE		
Budget Architecte	Le 4 Avril 2002	
RECAPITULATIF	Estim. F HT	Estim. & Devis€ HT
Architecte Phase 1 - 10%	70 000,00	10 671,43
BET Fluide Phase 1 - 1/3 de 8538	18 668,54	2 846,00
Bureau de contrôle P1 - 1/3 de 8080	17 667,11	2 693,33
SPS P1	11 282,46	1 720,00
Sous Total	117 618,11	17 930,76
Lot Maçonnerie	275 730,00	32 334,00
Faux Plafond	-	13 735,00
Voirie parking et terrasse	20 000,00	3 048,98
Lot Électricité Courants Forts	141 600,00	16 398,75
Lot Téléphonie	5 116,46	780,00
Lot Électricité Courants Faibles	9 900,00	1 251,60
Lot Menuiserie Extérieur	46 015,38	7 015,00
Lot Menuiserie Bois	72 100,00	4 491,15
Lot Plomberie	55 500,00	8 460,92
Lot Peinture	50 000,00	7 622,45
Lot matériel agencement fait par nous	50 000,00	7 622,45
Modulateur humidité ascensionnelle	13 950,04	2 126,67
Ferronnerie	8 461,85	1 290,00
Sous total	748 373,73	106 176,97
TOTAL GENERAL HT	865 991,84	124 107,74
TOTAL GENERAL T.C.	1 035 726,24	148 432,85

Cette phase d'ouverture comprend la solidification de l'édifice, la préparation et l'installation d'une partie des fluides et l'aménagement de 200m² et de la voirie.

Certains choix techniques ne sont pas arrêtés pour la tranche 2003/2004 pour prendre en compte un rapport qualité d'accueil et de travail vis à vis du coût. Deux solutions restent possibles, le chiffrage précis de ces 2 propositions nous permettrons affiner notre choix.

Ceci nous a amené à calculer la suite des travaux (640m²) sur une base maximale de 758€ HT au m² soit 4970F HT.

Le plan marketing et la stratégie de communication

1 - Le marché :

Le pays Cathare est une région touristique qui connaît une croissance certaine (stations balnéaires, tourisme rural...). Les types de produits proposés en matière d'hébergement sont d'une part des séjours courts (familles de vacanciers, clientèle de week-end...) et d'autre part des séjours dits de résidences pour des personnes ayant des activités avec Caderonne (théâtre, séminaire...) ou des scientifiques du centre d'étude paléolithique d'Espéraza.

Au démarrage, le site peut très facilement bénéficier du tourisme de passage par sa situation géographique.

Le marché pour l'activité restauration-bar est lui plus difficile à appréhender. Il est certain qu'une partie des clients de l'hôtel seront clients du restaurant, mais il faut aussi compter sur la population locale de la vallée, 32 000 habitants pour lesquels il n'existe pas de lieux mêlant restauration et animations culturelles.

2 - Un marketing adapté :

Par notre statut d'entreprise innovante, nous mettons en place une double communication.

Sur le projet de coopérative, nous avons mené un travail de presse et de relations publiques, soit plus de soixante articles de presse parus à ce jour. La construction de cette notoriété locale et nationale se poursuit tout en développant une commercialisation de produit.

3 - La commercialisation :

Jun 2002 : la restauration et le café culturel

Les segments principaux de clientèle pour cette année sont de 3 ordres : la population locale, le résident touristique et le passage journalier.

Les actions menées visent :

- la signalétique sur la D118. Celle-ci draine plus de 8000 véhicules jour ;
- des dépliants disponibles sur les sites touristiques (châteaux, musées, stations thermales...), dans les OT/SI du territoire (Quillan, Axat, Limoux, Alet...), sur les lieux de résidences de vacances, les gîtes et chambres d'hôtes ou encore l'aéroport, la gare et la Cité de Carcassonne ;

- l'inauguration qui sera l'occasion de continuer nos relations publiques et presse.
- Internet avec notre propre site qui se développe. Il constitue déjà une référence par la mise à disposition de nos statuts. Nous y insérerons une partie promotion et réservation de nos produits.

2003 : ouverture des chambres

La labélisation : Celle-ci deviendra effective avec l'ouverture des chambres et vise en premier lieu l'obtention du certificat Pays Cathare. D'autres sont à l'étude aussi bien dans la restauration que dans l'hébergement.

Les Guides : Pour 2002 nous serons dans le supplément été de la Dépêche du Midi et de l'Indépendant, et recensés dans les dépliants du CDT et des OT/SI. Nous invitons par ailleurs les guides spécialisés à nous référencer.

Le Mailing : Le fichier clientèle de l'association d'utilisateurs constitue l'un des principaux outils de prescription.

Les Salons : Pour les salons grand public et professionnels nous mettons en place un kiosque « Tourisme durable et solidaire » avec les partenaires et coopérateurs du secteur.

Agence de voyage et T.O. : Pour la clientèle étrangère, nous travaillons déjà avec un T.O. (Tour Opérateur), des agences-relais du Pays. Dès la 2^{ème} année, il sera signé des accords de partenariat, si possible non exclusif. Le pourcentage pour une agence ou un T.O. est de 15 à 22 %.

Les CE : Des contacts sont établis avec nos entreprises partenaires : le Groupe Chèque Déjeuner, la Macif, le Groupe Le Monde....