

Commune de CAMBON ET SALVERGUES

Mairie - Le Village
34330 Cambon-et-Salvergues
Tel : 04 67 97 50 48

Concession de Service Public du Gite et restaurant "La Clairière"

CAHIER DES CHARGES

Avril 2019

Collectivité concédante	Commune de CAMBON ET SALVERGUES Mairie - Le Village 34330 Cambon-et-Salvergues Tel : 04 67 97 50 48 - courriel : cambon34@orange.fr Contact référent pour ce dossier : Madame Marie CASARES - Maire Aux coordonnées de la mairie.
Assistant technique pour la procédure	MLV Conseil 11 rue Tronchet - 75008 PARIS Contact référent pour ce dossier : Isabelle PIERRE Tél. : 02 40 04 91 21 – Fax : 06 88 41 19 75 Courriel : isabelle.pierre@mlv-conseil.com
Objet de la mise en concurrence	Concession de service public pour le développement et l'exploitation du pôle touristique "La Clairière" comprenant un restaurant, un bâtiment d'hébergement divisé en 7 gîtes et une roulotte. Selon les articles L. 1411-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales, et L. 1121-1 et suivants du Code de la Commande Publique, et régis par les articles L. 3100-1 et suivants du Code de la commande publique
Date limite de remise des candidatures et des offres	Vendredi 21 juin 2019 avant 12 heures.

Sommaire

PREAMBULE : CONTEXTE ET OBJET DE LA CONCESSION	4
1 - CADRE REGLEMENTAIRE – FONCIER – INSTALLATIONS ET MOBILIER	5
1.1 - Nature du contrat	5
1.2 - Durée du contrat	5
1.3 - Foncier mis à disposition	5
1.4 - Biens mobiliers mis à disposition	5
2 – CADRAGE DE LA CONCESSION	6
2.1 - Objet du contrat	6
2.2 - Positionnement de l'offre	6
2.3 - Activités autorisées	6
2.4 - Autorisations administratives	7
3 – OBJECTIFS COMMERCIAUX	7
3.1 - Obligation générale d'action et communication commerciales (gîtes set restaurant)	7
3.2 - Obligations particulières en communication électronique	7
3.3 - La création de produits touristiques	8
3.4 - L'accord avec le CCAS d'EDF	8
3.5 - Adhésion à des marques ou des labels	8
4 – CONTRAINTES FONCTIONNELLES	8
4.1 - Période d'ouverture	8
4.2 - Conditions d'exploitation	9
4.3 - Tarifs	10
4.4 - Personnel	11
4.5 - Relations avec les intervenants du territoire (Office de tourisme - prestataires - associations)	11
4.6- Animation	11
4.7 - Obligation de garde – Logement de fonction	12
5 – CONTRAINTES D'ENTRETIEN - RESPONSABILITE	12
5.1 - Travaux d'entretien généraux, maintenance	12
5.2 - Abonnements - Contrats d'entretien	12
5.3 - Contrôles techniques et de sécurité	13
5.4 - Responsabilité / Assurances	13
6 – REGIME DES INVESTISSEMENTS	14
6.3 - Mobilier et matériel d'exploitation	14
7 – CONDITIONS FINANCIERES	15
7.1 - Versement d'une redevance annuelle	15
7.2- Cautionnement (négociable)	15
7.3 - Charges, impôts et taxes	16
8 – CONTROLE PAR LA COLLECTIVITE – RESILIATION – SANCTIONS - DIVERS	16

Le cahier des charges présente les caractéristiques attendues sur les plans techniques et fonctionnels.

Il est complété par le projet de contrat comprenant les clauses administratives, dont les candidats doivent impérativement prendre connaissance.

Après négociation, les éléments du cahier des charges validés seront introduits dans le contrat définitif.

Préambule : Contexte et objet de la concession

La commune de Cambon et Salvergues est propriétaire d'un ensemble immobilier comprenant :

- Un pôle d'hébergements "les gîtes de la Clairière" composé de 8 gîtes indépendants totalisant 48 couchages (dont 1 logement de fonction). Ces hébergements fonctionnent à l'année en s'appuyant sur plusieurs segments de clientèle : familles en vacances, randonneurs, chasseurs... En juillet août, un accord conclu avec le CE d'EDF-GDF permettait jusqu'alors une location en linéaire d'une partie des chambres. Depuis 2 ans, ce contrat est renégocié avec pour conséquence une réduction des réservations du CE. L'hébergement est géré en régie.
- Un restaurant qui est confié à un exploitant privé dans le cadre d'une convention d'occupation temporaire s'achevant fin février 2020.

Les quinze dernières années se sont déroulées assez paisiblement : l'accord avec le CE générait à lui seul un chiffre d'affaires couvrant la plupart des charges fixes et la principale difficulté résidait à pérenniser un contrat avec un restaurateur. Les opérateurs se sont succédés, sans remettre en cause le fonctionnement global de l'entité et permettant à la commune de poursuivre un certain niveau d'investissement.

Cet équilibre était cependant précaire et depuis plusieurs années, les élus s'interrogent sur le sort à terme de la structure d'hébergement / restauration. Plusieurs études ont été réalisées, en interne, avec l'intervention d'ATOOUT France et la toute dernière confiée au Cabinet MLV Conseil en fin d'année 2018.

Ces missions ont toutes mis en évidence la pertinence du produit dans un environnement touristique clairement identifié et doté de peu d'offre, mais aussi sa fragilité commerciale, en particulier avec le retrait du CE d'EDF-GDF. Les études concluent à la nécessité de mutualiser les moyens dans le cadre d'une gestion commune des deux pôles : hébergements - restauration.

C'est bien le mode de gestion qui a atteint ses limites : difficultés pour la commune d'assurer une gestion commerciale performante du pôle d'hébergement et de conclure un accord pérenne avec un restaurateur.

Dans ce contexte, les élus ont décidé de s'orienter vers un scénario visant confier les deux activités à un opérateur unique chargé de la gestion et de la commercialisation et assurerait la gestion à ses risques et périls. Pour ce partenariat, après analyse des pistes proposées, le Conseil Municipal, par une délibération prise lors de la séance du 5 avril 2019, a choisi la procédure de concession sous forme de délégation de service public, procédure qui permet à la commune d'imposer les contraintes nécessaires, de contrôler le bon fonctionnement du service sur les axes souhaités par les élus et de suivre les résultats économiques.

C'est l'objet de la présente consultation

Elle a pour objet de désigner le futur titulaire du contrat de concession établi sous la forme d'une délégation de service public conformément aux dispositions des articles L. 1411-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales, et L. 1121-1 et suivants du Code de la Commande Publique, et régis par les articles L. 3100-1 et suivants du Code de la commande publique.

Le dossier de consultation comprend trois documents :

- Le règlement de la consultation,
- le cahier des charges qui présente les clauses essentielles de fonctionnement, de gestion, d'investissements et de contrôle de la mission, complété par un dossier d'annexes,
- le projet de contrat.

Ces documents sont complétés par la présentation de l'offre, rédigée par le Cabinet MLV Conseil, dans le cadre d'une étude réalisée à la demande de la commune au quatrième trimestre 2018.

1 - Cadre règlementaire – Foncier – Installations et mobilier

1.1 - Nature du contrat

Il s'agit d'un contrat de concession de service public sous forme de délégation de service public, conformément aux dispositions des articles L. 1411-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales, et L. 1121-1 et suivants du Code de la Commande Publique, et régis par les articles L. 3100-1 et suivants du Code de la commande publique.

Ce contrat de droit public :

- échappe entièrement à la législation sur les baux commerciaux,
- vaut autorisation d'occupation du domaine public pour toute sa durée. En revanche, aucun droit réel ou personnel n'est conféré au concessionnaire sur les ouvrages et équipements réalisés. Toute cession ou sous-location d'une partie du domaine public est conditionnée au consentement écrit et préalable de l'autorité concédante.

Dans le cadre de ce contrat, le concessionnaire assurera l'exploitation du service délégué à ses risques et périls.

1.2 - Durée du contrat

La durée du contrat sera de 5 à 7 ans, en fonction des investissements prévisionnels du concessionnaire et de leur durée d'amortissement comptable.

Le candidat devra proposer la durée qu'il souhaite, en restant dans la fourchette fixée, qui prendra en compte les investissements qu'il se propose de réaliser.

Dans l'hypothèse où certains investissements réalisés par le concessionnaire et approuvés par l'autorité concédante ne pourraient être amortis au cours de la durée prévue *supra*, le concessionnaire sera indemnisé de la valeur non amortie des biens de retour, dans les conditions prévues à l'article 37 du contrat.

La signature du contrat est prévue pour l'automne 2019 avec une prise en mains au 1^{er} mars 2020, date qui constituera le point du départ du calcul de la durée.

A l'expiration de la durée du présent contrat, l'autorité concédante décide librement des modalités futures de gestion du site. Le concessionnaire ne pourra en aucun cas se prévaloir d'un quelconque droit au maintien dans les lieux ou droit au renouvellement.

1.3 – Foncier mis à disposition

Le foncier mis à disposition correspond à

- la parcelle cadastrée section AC n°163 d'une surface d'environ 5 700 m², sur laquelle est érigé l'ensemble "La Clairière" composé du bâtiment divisé en 8 gîtes dont un affecté à un logement de fonction, du restaurant, de bâtiments annexes, d'une aire de jeux,
- partie de la parcelle cadastrée section AC n°164 où est implantée une roulotte.

Les constructions érigées sur le site font partie des biens immobiliers mis à disposition.

Il appartient aux candidats de visiter le site pour apprécier en toute connaissance de cause la situation et les limites.

Sont exclus l'aire de jeux, l'éco-site, les parkings et la chaudière bois.

1.4 – Biens mobiliers mis à disposition

Les éléments mobiliers existants sont également mis à disposition sans réserve. Il s'agit :

- du mobilier équipant les hébergements du gîte et du restaurant,
- du mobilier et matériel de bureau au point d'accueil du gîte,
- du matériel de secours et sécurité : pharmacie, moyens de lutte contre l'incendie,
- des éléments de signalétique,
- des containers de stockage ordures ménagères,
- de la roulotte installée sur la parcelle 164.

Ces biens seront décrits en annexe 1 du dossier de consultation. Ils feront l'objet d'une actualisation préalablement à la signature du contrat qui sera annexée.

En fin de contrat, s'ils n'ont pas été sortis de l'inventaire par une décision commune, ils seront remis à la collectivité sans formalité dans le cadre des biens de retour.

2 – Cadrage de la concession

2.1 – Objet du contrat

La gestion et le développement du pôle d'hébergement et de restauration.

Le terme "gestion" est entendu au sens large et comprend toutes les missions d'accueil des clientèles dans un hébergement, de fonctionnement d'un restaurant mais aussi d'entretien et de maintenance.

Le concessionnaire supportant l'ensemble des frais de fonctionnement et de maintenance.

Le développement passe par la mise en place d'une stratégie commerciale qui devra comprendre au moins un site internet performant, permettant la réservation en ligne. C'est aussi la mise en marché auprès des opérateurs de pleine nature (TO spécialisés randonnées/pêche, associations et clubs sportifs ...), une présence active sur les réseaux sociaux, partenariats avec les acteurs du territoire (guides...) et des actions de démarchage auprès des opérateurs proposant des événementiels à l'échelle du territoire élargi.

Il est également attendu la construction d'une politique produits associant hébergement / restauration / activités, en appui sur les ressources du territoire.

2.2 – Positionnement de l'offre

Des intentions de la commune sont affichées pour l'avenir : il s'agit de proposer une offre qualitative, pouvant toucher plusieurs segments de clientèles en hébergements et utilisant les circuits courts pour la restauration. Des menus abordables au plus grand nombre sont attendus sans pour autant exclure des productions élaborées.

Plus précisément, la commune souhaiterait que le pôle touristique de Cambon et Salvergues s'inscrive comme un « camp de base » pour une découverte des Massifs du Haut Hérault et Haut Languedoc pouvant toucher un mix clientèles :

- Des pratiquants d'activités de pleine nature (randonnées, faune, flore...) : Individuels et groupes affinitaires ou constitués (associations) pour du court séjour, qui peut tendre vers du séjour de vacances,
- Les clientèles itinérantes (notamment motards) : Individuels et groupes affinitaires,
- Les groupes d'amis ou familles pour des rencontres festives pour une occasion (anniversaire, mariage, réunion de famille...) dans un cadre de week-end/courts séjours avec possibilité de privatiser l'ensemble de la structure,

Sans négliger :

- Des personnes en déplacements professionnels (mission sur chantier par exemple),
- Des clientèles venues spécialement pour les événementiels proposées à la Clairière : repas à thème, week-ends festifs. Dans ce cas, c'est bien l'offre de restauration qui est prescriptrice.

Les groupes d'enfants (classes vertes, centres de loisirs) pourront être accueillis sans que cette cible soit prioritaire : cela suppose de dédier la structure pour le groupe, le marché est contraint, l'équipement est peu adapté et le retour économique faible.

Il appartiendra donc aux candidats de proposer une orientation, en s'appuyant sur les principes résumés en tête de chapitre.

2.3 – Activités autorisées

En principal :

- hébergement temporaire (loisirs / travail)

- restauration

En secondaire :

- dépannage alimentaire, vente de pain et viennoiserie,
- location de vélo ou / et de matériel de plein air.

Toute création d'un nouveau service, et en général toute évolution du service, devra faire l'objet d'un accord de la collectivité.

2.4 – Autorisations administratives

Le concessionnaire devra obtenir toutes les autorisations administratives nécessaires pour l'exercice de ses activités et se conformer aux lois et règlements en vigueur.

L'inobservation de la présente clause constituerait une faute grave.

3 – Objectifs commerciaux

3.1 – Obligation générale d'action et communication commerciales (gîtes set restaurant)

L'organisation à mettre en œuvre par le concessionnaire permettra un accueil téléphonique toute l'année, éventuellement basé à l'extérieur de l'équipement.

Une politique commerciale dynamique devra être mise en place. La communication devra comprendre au moins :

- une documentation écrite complète,
- un site Internet dédié, reprenant au moins les mêmes informations que la documentation écrite et permettant la réservation en ligne. Ce site devra au moins être lié à ceux des principaux organismes de tourisme publics. Les frais d'adhésion sont à charge du preneur.

Le concessionnaire devra effectuer toutes les démarches nécessaires afin de bénéficier d'un référencement dans les supports papiers ou numériques relatifs aux activités développées.

Le concessionnaire devra entretenir des liens étroits avec les services du tourisme locaux et les associations locales. Il s'engage à participer aux réunions qui pourraient être organisées quant à la coordination des activités touristiques locales.

Il devra par ailleurs présenter dans un espace spécifique toutes les informations sur les ressources touristiques et manifestations locales.

Le concessionnaire s'engage à communiquer dans les délais usuels toutes les informations demandées par les instances du tourisme, pour l'établissement de guides départementaux ou régionaux liés à l'offre de restauration, de locatif ainsi que les demandes de l'OT.

Le candidat devra présenter sa stratégie commerciale générale dans son dossier de candidature.

3.2 – Obligations particulières en communication électronique

Il est attendu du concessionnaire qu'il engage une stratégie de communication électronique puissante, comprenant :

La communication via les réseaux sociaux et la gestion de l'e-réputation

Le concessionnaire devra utiliser les réseaux sociaux en tant qu'outils de communication, puis l'animation et l'alimentation des réseaux.

Il assurera le suivi des avis clients sur les principaux sites influents et rédigera les réponses aux observations formulées. Pour les avis négatifs, il apportera une réponse circonstanciée.

La rédaction de communiqués

Le concessionnaire devra rédiger des communiqués d'information sur la vie du site, en fonction de l'événementiel organisé par lui-même ou sur le territoire.

Ces communiqués alimenteront les réseaux sociaux et seront également diffusés par e-mailing aux différents médias régionaux, à la presse régionale.

La gestion du fichier client

Le concessionnaire veillera à la création d'un fichier clients qu'il devra faire vivre par l'envoi d'e-mailing, au maximum 4 fois par an :

- communiqués généraux sur l'évolution du service,
- vœux, ouverture de la réservation, promotions exceptionnelles, etc.

Le suivi satisfaction des usagers

Le concessionnaire mettra en place une solution de contrôle du suivi du niveau de satisfaction des usagers, en lien avec des outils informatiques afin d'aboutir à une solution automatisée. De principe, le suivi du niveau de satisfaction s'effectuera par envoi systématique d'un e-mail à l'issue du séjour.

Il sera en charge du traitement des réponses et de la rédaction d'une note de synthèse.

3.3 – La création de produits touristiques

Il est attendu :

- la création de produits associant hébergement / restauration / activités, en direct ou en liaison avec des partenaires,
- le développement des soirées à thème liées à la restauration, ou la création d'événementiels, pouvant également être génératrice d'hébergements.

Ces deux points nécessiteront, outre le travail de conception, une mise en marché spécifique en particulier sur le canal du web et des réseaux sociaux.

3.4 – L'accord avec le CCAS d'EDF

Il n'est pas possible d'anticiper les clauses de cet accord pour l'année 2020.

Le concessionnaire sera associé, voire assurera le pilotage des négociations dès sa désignation.

3.5 – Adhésion à des marques ou des labels

Les labels permettent à la collectivité de bénéficier d'une garantie quant à l'adéquation de l'offre avec un certain nombre d'exigences exprimées au travers de ce cahier des charges. Dans ce contexte, le concessionnaire pourra engager les démarches visant à s'inscrire dans la démarche Qualité tourisme.

Dans le cas où une marque serait créée par le PNR, les instances de tourisme il devra s'y intéresser et rechercher à y adhérer.

Par ailleurs, le concessionnaire a le loisir d'adhérer à une marque, à un groupement ou une chaîne. Il n'a pas d'obligation à maintenir l'adhésion actuellement en vigueur avec les "Gites de France"

Une note d'intention est attendue dans le dossier de candidature.

4 – Contraintes fonctionnelles

4.1 – Période d'ouverture

4.1.1 - Pour le gîte

Le pôle d'hébergement, organisé en gites équipés de coin cuisine, est conçu pour pouvoir fonctionner à l'année, sachant qu'en dehors des périodes touristiques, il est usuel qu'il accueille des personnes en déplacements professionnels pour des chantiers ou l'exploitation forestière.

Deux périodes peuvent être distinguées :

Hors périodes touristiques : novembre, décembre, janvier, février, mars.

Pendant ces cinq mois, il est attendu un accueil sur réservation avec une prestation réduite à :

- l'accueil et l'installation des usagers,

- un contrôle quotidien en cas d'occupation d'au moins un hébergement comprenant une vérification de l'état des parties communes,
- le ménage des parties communes,
- l'encaissement des redevances non payées par avance,
- l'inventaire de sortie, et la remise en état de location du gîte,
- une astreinte téléphonique 7j/7 et 24h/24 permettant une intervention rapide en cas de dysfonctionnement ou d'incident.

Pendant cette période, ou partie de cette période, le concessionnaire pourra confier à un tiers la réalisation de cette prestation. Le tiers peut-être un salarié du concessionnaire ou un sous-traitant ; son identité devra être communiquée à la commune.

En période touristique, du 1^{er} avril au 31 octobre

Pendant cette période, il est attendu une prestation complète intégrant une présence physique sur site 7j/7 sur une plage horaire fixe d'au moins 5 heures par jour à définir.

Par "présence physique", il est entendu une disponibilité sous cinq minutes sur appel téléphonique ou interphone.

4.1.2 - Pour le restaurant

Il serait attendu le fonctionnement le plus large possible pour les trois repas.

Nous identifions les besoins selon 2 périodes de l'année :

En avril, mai, octobre :

Fonctionnement 5 jours par semaine, incluant les vendredis - samedis et dimanches, déjeuner et diner,

De Juin à septembre :

Fonctionnement 7 j/7 aux trois repas.

Il appartient aux candidats de présenter leur projet de fonctionnement en cohérence avec le positionnement envisagé. En cours de contrat, les périodes de fonctionnement pourraient être ajustées en fonction des réalités constatées, en accord avec la commune.

En tout état de cause, l'accueil téléphonique et le suivi des courriers électroniques devront être assurés toute l'année.

4.2 – Conditions d'exploitation

4.2.1 – Les extérieurs

Le site "La Clairière" est idéalement situé dans une zone dénuée de nuisances sonores, olfactives et visuelles permanentes. Il existe une zone de stationnement à proximité directe de l'exploitation, celle-ci est bien indiquée, une place de stationnement est réservée à l'usage exclusif des personnes à mobilité réduite. Les abords et parking sont éclairés.

Les extérieurs sont agrémentés de végétation.

La signalétique ou fléchage de proximité est importante, efficace, en bon état et visible pour aider la clientèle à se rendre sur place.

Une attention particulière doit être apportée par le concessionnaire au maintien des extérieurs dans un parfait état de propreté, y compris la signalétique de position et de direction.

4.2.2 – Accueil du client

La tenue et la présentation du personnel d'accueil seront soignées.

Le responsable répond aux appels téléphoniques de réservation ou de renseignements de manière courtoise et chaleureuse. Il prend soin de renseigner rigoureusement le client. En cas d'absence, il est possible de laisser un message et le répondeur indique les périodes d'ouverture de l'accueil.

4.2.3 – Espaces communs - toilettes

Les clients du restaurant bénéficient d'un salon ou bar (lieu d'accueil) en bon état, fonctionnel. Les consignes de sécurité sont parfaitement visibles et compréhensibles.

Les toilettes doivent être maintenues dans un état de propreté rigoureux et pour cela régulièrement contrôlés.

4.2.4 – Restauration :

La salle de restaurant comme la cuisine sont en bon état. La mise de table doit être réalisée avec goût et la décoration de la salle peut rappeler l'identité du territoire.

La tenue et la présentation du personnel doivent être soignées. Le personnel est professionnel, efficace, attentionné. Les clients sont salués à l'issue du service. L'attente entre les plats doit être gérée. Le paiement doit être possible à table.

Les modes de paiement habituels sont acceptés par l'établissement (espèces, chèques, cartes bancaires).

La cuisine doit être préparée avec des produits de qualité, idéalement locaux. Les plats sont servis en quantité suffisante et l'offre est variée dans le temps. La carte propose des spécialités régionales. Un menu enfant est proposé. La carte des vins propose des vins de production locale et régionale. Le plateau de fromages propose des fromages des producteurs locaux.

Les produits issus de producteurs locaux sont valorisés et parfaitement connus du personnel qui est capable d'en parler et d'argumenter en leur faveur.

4.2.5 – Salle d'activités

Le concessionnaire l'exploite à son gré. Elle peut être mise à disposition des usagers du pôle d'hébergement soit comme espace commun d'accès libre, soit privatisée.

Le concessionnaire a la possibilité de la louer à une clientèle extérieure. Sa responsabilité sera engagée dans le cas où il y aurait dégradation du matériel ou mobilier (chaises, tables, téléviseur ou autres), il devra prendre les précautions d'usages pour se prémunir contre une éventuelle charge financière (assurance - caution).

La commune se réserve la possibilité d'utiliser la salle pour des activités, réunions ou animations, au maximum deux fois par an. Les dates devront être communiquées 6 mois à l'avance et tenir compte du planning prévisionnel d'occupation.

Le concessionnaire met à disposition les locaux à titre gracieux, les fluides demeurant à sa charge. Pendant l'occupation par la commune, la responsabilité du concessionnaire est déchargée. Un inventaire d'entrée et sortie sera réalisée. Les éventuelles dégradations seront à charge de la commune.

4.3 – Tarifs

Le candidat proposera une grille tarifaire pour les saisons 2020, 2021 et 2022 :

Pour le gîtes : les grilles seront déclinées selon les clientèles (vacanciers, groupes, travailleurs), et les périodes,

Pour le restaurant : il est attendu la présentation de trois menus types, dont un menu enfant, avec leur tarif. Les prix à la carte sont libres.

Pour les autres prestations : à préciser par le candidat en fonction de ses objectifs commerciaux. A minima, des propositions de tarification de location de la salle d'activité devront être présentées.

Après négociation, les grilles tarifaires seront annexées au contrat.

Le candidat proposera également la méthode de principe d'évolution des tarifs à partir de 2023. Elle figurera dans le contrat comme élément contractuel.

Toute évolution induisant un tarif supérieur à celui prévu par ce mode de calcul devra faire l'objet d'un accord formel du concédant.

Le dossier de candidature devra inclure les grilles tarifaires complètes.

4.4 – Personnel

Reprise de personnel

Deux salariés (un agent titulaire et un agent contractuel) interviennent sur le site selon tableau ci-dessous :

Fonction	Nombre d'heures / semaine	Salaire et charges pour l'année 2018
Accueil, ménage et lingerie	18	12 000
Entretien des espaces extérieurs	11	6 000

Ils auront la possibilité de conserver leur emploi sur place. Conformément aux textes en vigueur, ils peuvent accepter ou refuser cette possibilité qui leur est offerte.

S'ils souhaitent continuer à travailler sur le site, une procédure de détachement ou de mise à disposition sera mise en place, avec obligation au bénéficiaire du contrat de concession de leur proposer un poste correspondant à leur grade.

Lorsque le concessionnaire sera désigné, il devra se présenter au personnel et formuler une proposition de poste.

Les intéressés feront alors connaître leur décision, dans les trente jours suivant la proposition.

Dans le cas où les employés déclinerait l'offre de maintien dans les lieux, le concessionnaire serait déchargé d'obligation.

Organisation générale

Le candidat présentera l'organigramme type de fonctionnement qu'il envisage de mettre en place, faisant apparaître le nombre de salariés, intégrant les postes ci-dessus.

Le Concessionnaire procédera aux opérations de recrutement conformément aux lois, règlements et conventions, notamment la convention collective en vigueur.

Il fixera la rémunération et les avantages du personnel en conformité avec les textes en vigueur et les usages de la profession.

En toute hypothèse, le Concessionnaire devra se conformer à la législation sur le travail et la Sécurité Sociale.

Toute intention de recrutement devra faire l'objet d'une communication du profil du poste à la commune, qui pourra proposer un candidat, sans obligation pour le concessionnaire de le retenir.

4.5 – Relations avec les intervenants du territoire (Office de tourisme - prestataires - associations)

Le concessionnaire devra entretenir des relations de partenariat avec les différents intervenants du territoire :

- participer aux différentes réunions de concertation qui pourraient être organisées,
- planifier les animations internes en fonction de l'évènementiel du pôle,
- étudier avec attention les demandes d'hébergements formulées par les prestataires du pôle,

Il est attendu du concessionnaire qu'il soit un acteur majeur dans l'environnement touristique et partenaire de l'OT.

4.6 – Animation

Le candidat a la possibilité de mettre en place un programme d'évènementiel et d'animation sur le site conforme au positionnement de l'établissement.

Les candidats devront présenter leurs intentions en la matière dans l'offre.

4.7 – Obligation de garde – Logement de fonction

Le concessionnaire devra exploiter personnellement le site confié ou déléguer à une personne ayant le statut de salarié du titulaire du contrat, dont l'identité devra être communiquée à la commune.

Toutes mesures de gardiennage devront être prises sur le site, afin de satisfaire aux obligations réglementaires et à la surveillance des personnes et des biens, y compris en période de fermeture de l'établissement pendant laquelle les installations demeurent sous la garde du concessionnaire.

Un logement de fonction existe à l'étage du gîte. Le concessionnaire doit le conserver à cette fin, même s'il ne l'utilise pas.

Par ailleurs, la commune est propriétaire d'un logement de type T3 à Cambon le Village ; il pourra être mis à disposition du concessionnaire par convention annexe au contrat.

Dans le cas où une personne habiterait sur place, ou le logement au village, elle ne pourrait prétendre à un droit d'occupation du logement à l'expiration du contrat.

5 – Contraintes d'entretien - Responsabilité

5.1 – Travaux d'entretien généraux, maintenance

Les travaux d'entretien et de maintenance sont de principe à charge du concessionnaire. Les biens confiés doivent être maintenus en parfait état de propreté, répondre aux obligations et normes en vigueur ou à venir, dans le cadre réglementaire applicable pour les différents métiers exercés sur le site.

La commune n'a pas lieu d'être sollicitée pour des opérations de maintenance ou d'entretien. Sans dresser une liste exhaustive, l'obligation d'entretien et de maintenance porte sur :

- Le nettoyage des locaux, espaces communs, aire de jeux pour enfants, avec une fréquence suffisante pour garantir une parfaite propreté à tout moment,
- L'entretien du foncier (tailles des haies, des pelouses, entretien des espaces verts, fleurissement, enlèvement des feuilles mortes, etc.),
- le remplacement du mobilier des gîtes, de la vaisselle, des appareils électroménagers, des téléviseurs, etc.,
- La gestion des ordures ménagères, le nettoyage des containers,
- La réalisation des travaux d'entretien du bâti (remplacement d'appareillages, mises en peinture, réfection de carrelages sols et murs, nettoyage des gouttières, démaillage des toitures, remplacements des appareils ou appareillages défectueux, etc.), dans le souci d'offrir constamment une offre qualitative, sans appel à la collectivité.

Réserve concernant la chaufferie : le site de "La Clairière" est équipé de deux chaufferies :

- en principale, une chaufferie bois,
- en secondaire une chaufferie traditionnelle au fuel.

Compte tenu des spécificités de maintenance de la chaufferie bois et de la mutualisation avec d'autres services (salle communale), la commune en conservera la maintenance. Les conditions exactes de fonctionnement, d'entretien et d'intervention de suivi par la collectivité, seront précisées aux candidats appelés en audition.

En tout état de cause, la maintenance de la chaufferie fuel sera attachée au concessionnaire.

5.2 – Abonnements - Contrats d'entretien

Les contrats portant sur les abonnements fluides seront à reprendre par le concessionnaire qui fera son affaire des éventuels dépôts de garantie pouvant être demandés.

Globalement, le Concessionnaire aura obligation de souscrire des contrats d'entretien et de maintenance pour l'ensemble des installations le nécessitant. Sans prétendre à l'exhaustivité, on peut citer : La maintenance des appareils de production d'eau chaude, de

ventilation, de chauffage dont le ramonage des cheminées, et en général, de toutes installations nécessitant une maintenance périodique.

Les coûts de souscription des contrats et des travaux éventuels sont à charge du concessionnaire. Le remplacement intégral d'un élément (chauffe-eau par exemple) est considéré comme un investissement à charge de la collectivité. En revanche, le remplacement d'un élément endommagé par un client est à charge du concessionnaire.

En outre, à titre préventif, le concessionnaire devra,

- Entretenir régulièrement et ramoner au moins une fois par semestre, à leur initiative, les conduits d'évacuation des gaz brûlés existants ;
- Maintenir en bon état de fonctionnement les appareils de cuisson et les nettoyer chaque fois qu'il est nécessaire ;
- Procéder, durant la période de fonctionnement, au nettoyage complet du circuit d'extraction d'air vicié, de buées et de graisses, y compris les ventilateurs, au moins une fois par an ;
- Effectuer le même entretien sur les dispositifs de récupération de chaleur disposés dans le dispositif d'extraction ;
- Nettoyer les filtres aussi souvent que nécessaire et, en tout cas, au minimum une fois par semaine ;
- Entretenir régulièrement le dispositif de récupération des graisses issues des eaux usées des locaux occupés.

5.3 – Contrôles techniques et de sécurité

Le concessionnaire aura également à charge l'organisation des vérifications périodiques nécessaires au regard de la double activité d'hébergeur et de restaurateur. Il s'agit (liste non exhaustive) : des vérifications électriques, des extincteurs et alarme incendie, du matériel fonctionnant au gaz, de l'aire de jeux, etc...

Le coût des vérifications périodiques est à charge du concessionnaire.

Le résultat des contrôles techniques devra être consigné dans un registre unique dédié et une copie adressée au délégant.

Les frais afférents et les travaux de remise en état prescrits sont à charge :

- du concessionnaire, s'il s'agit de l'entretien courant,
- au délégant, dans le cas du remplacement intégral d'un élément normalement entretenu (cf chapitre 6 : régime des investissements)

En tant qu'établissement recevant du public, les équipements seront soumis au contrôle des commissions de sécurité. Le concessionnaire devra donc tenir à jour le ou les registres de sécurité et le tenir à la disposition des services concernés. Les analyses d'eau sont à effectuer selon la législation en vigueur.

5.4 - Responsabilité / Assurances

Le concessionnaire s'oblige seul vis-à-vis des tiers et de ses employés.

Le concessionnaire aura l'entière responsabilité, tant civile que pénale, découlant de l'existence des biens immobiliers et mobiliers mis à sa disposition ou acquis par lui et de leur exploitation.

Le concessionnaire est tenu de contracter une police d'assurance couvrant sa responsabilité civile avec garanties illimitées en ce qui concerne les dommages corporels.

Il s'oblige également à contracter une assurance garantissant les biens immeubles existants, mobiliers et équipements mis à sa disposition par le concédant et ceux qu'il acquerra, contre l'incendie, la tempête, le vol, la dégradation, le bris de glace, les risques locatifs, le recours des voisins.

Les assurances seront contractées par le concessionnaire auprès d'une ou de plusieurs compagnies compétentes et notoirement solvables. Le concessionnaire aura à justifier de l'existence des polices d'assurance dont une copie devra être adressée au concédant au plus tard un mois après la signature du contrat et du paiement des primes.

6 – Régime des investissements

Trois éléments sont à considérer :

6.1 – Les investissements structurels de maintien du bien en état de fonctionner : à charge de la commune

Les investissements structurants sont réalisés et financés par la Commune. Tout au long du contrat, la Commune de Cambon et Salvergues conservera à sa charge les travaux de grosses réparations au sens de l'article 606 du Code civil (couvertures, murs...), et également :

- le remplacement des appareillages de distribution électrique, d'éclairage public, de production d'eau chaude, de chauffage le nécessitant,
- le remplacement ou le complément des équipements composant l'aire de jeux,
- le programme de gestion sylvicole qui comprend les travaux d'égale, les coupes et le renouvellement des plantations de hautes tiges,
- l'entretien des voiries et des réseaux souterrains
- L'entretien des parkings.

Spécifiquement l'entretien et la maintenance de la chaudière bois.

6.2 – Les nouveaux investissements d'amélioration du bien proposés et pris en charge par le concessionnaire

Le concessionnaire a la possibilité de réaliser des investissements sur le site qui peuvent toucher :

Les structures

Il s'agirait en particulier de modifier la distribution de certains gîtes par des travaux d'agrandissement ou de modification de la distribution interne, de travaux de remplacement intégral de sanitaires ou de cuisines.

Le mobilier

Choix d'une nouvelle ligne de mobilier dans le cadre d'investissements dépassant le simple cadre du renouvellement.

Ces deux volets se rejoignent pour aboutir à **une mise en confort de l'hébergement**. Il va s'agir de personnaliser l'offre par un apport de confort (cloisonnement de la cuisine pour tendre vers une offre de type hôtellerie, reprise du mobilier, couchage du séjour à considérer comme complémentaire), d'engager une mise en décor (luminaire, peinture, lingerie...).

Il appartient aux candidats de préciser leurs intentions dans le dossier d'offre.

La prise en compte par le concessionnaire de travaux d'investissements sera incidente sur la durée du contrat et sur le niveau de redevance.

Ces nouveaux investissements seront intégrés dans les biens de retour et pourront faire l'objet d'une indemnisation dans le cas où la durée d'amortissement comptable des investissements liés aux travaux dépasserait celle du contrat.

6.3 – Mobilier et matériel d'exploitation

Le site de la "La Clairière" est remis au concessionnaire en état de fonctionnement avec son mobilier et matériel.

Le renouvellement du mobilier et du matériel d'exploitation sont à charge du concessionnaire.

L'aménagement mobilier est à considérer au sens large et peut comprendre :

- les aménagements semi fixes des locaux (cuisines des gîtes par exemple),
- l'ensemble du mobilier, la vaisselle, le linge de maison, équipant les gîtes, le bar, le restaurant, la salle d'activité, les toilettes publiques etc...)
- la bureautique et l'informatique.
- le matériel de secours de sécurité (pharmacie, acquisition des moyens de lutte contre l'incendie),
- le matériel d'entretien.

Les éléments constituant la cuisine du restaurant (chambre froide, pianos...), les chaufferies, sont par contre considérés comme des éléments fixes dont l'éventuel renouvellement s'inscrit dans les investissements (cf chapitre 7).

Pour le renouvellement du mobilier, il est attendu, la mise en place d'équipements répondant aux demandes des clientèles, de qualité, non dépareillés, exempts de publicité pour le matériel extérieur, comme les parasols (terrasse bar restaurant par exemple).

En fin de contrat, il sera distingué :

- les éléments mis à disposition à la signature du contrat, selon inventaire en annexe du contrat. A l'exception de ceux ayant été sortis de l'inventaire d'un commun accord, ces éléments - à 'l'identique ou renouvelés - reviendront à la collectivité au titre des biens de retour (cf. Projet de contrat – article 37.1),
- les éléments acquis par le concessionnaire à l'entrée dans les lieux puis au fil de la vie du contrat et non directement liés au fonctionnement de l'établissement et à la sécurité seront intégrés dans les biens de reprises (cf. Projet de contrat – article 37.2).
Sont inclus dans cette catégorie les éléments de décoration et de personnalisation des lieux, l'adjonction d'appareillages de confort dans les gîtes (lave-vaisselle, fauteuil, bains de soleils pour les terrasses, le matériel complémentaire de restauration, etc).

L'inventaire d'entrée dans les lieux est un document clé qui va vivre tout au long du contrat, avec la sortie d'éléments et l'entrée de nouveaux. Pour ces derniers, l'affectation en biens de retour ou de reprise sera décidée lors de l'achat. A cet égard, les achats envisagés par le concessionnaire avec affectation en bien de reprise devront faire systématiquement l'objet d'un accord préalable de la collectivité.

7 – Conditions financières

7.1 – Versement d'une redevance annuelle

Le concessionnaire versera à la commune une redevance pour l'occupation du domaine, des installations immobilières et pour les frais de contrôle de cette délégation.

La redevance sera composée de deux éléments :

- une redevance fixe qui aura pour objectif de couvrir les charges fixes de la commune, Cette redevance fixe sera indexée sur un indice à convenir en négociation.
- une redevance variable, calculée sur un pourcentage du chiffre d'affaires.

Il appartient au candidat de proposer dans leur offre un montant de redevance fixe et un taux de redevance variable précisant l'assiette de calcul.

Il est entendu que le taux de redevance sera lié à l'effort d'investissement consenti par le concessionnaire dans son offre.

Tout ceci sera affiné à l'occasion de l'audition des candidats.

Les échéances de règlement de la redevance seront mises au point en audition, avec pour principe le règlement d'une partie avant saison, et d'un solde après saison.

7.2– Cautionnement (négociable)

Le cautionnement, dont le montant souhaité est de 15 000 €, sera formé par une garantie à première demande d'un organisme bancaire ou financier habilité à donner des garanties au comptable public du Trésor.

Ce cautionnement sera affecté d'une manière générale à la garantie de la bonne exécution des obligations mises à charge du concessionnaire par la convention, jusqu'au solde définitif des comptes entre la collectivité et le concessionnaire.

7.3 – Charges, impôts et taxes

En sus de la redevance de délégation, le concessionnaire devra supporter les impôts, tant directs qu'indirects. Les charges engagées par le concédant pour le compte du concessionnaire devront être remboursées par ce dernier sur première demande.

Les impôts fonciers demeurent à charge du concédant.

Le concessionnaire aura à sa charge l'encaissement et le reversement de la taxe de séjour selon procédure en vigueur sur le territoire.

8 – Contrôle par la collectivité – Résiliation – Sanctions - Divers

Ces données administratives sont reprises dans le projet de contrat intégré dans le dossier de consultation.

ANNEXES

1 - Inventaire des équipements mobiliers

2 - Liste des factures liées à la maintenance :

ANTARGAZ 449872 DU 17032018.pdf
CALVAYRAC 11980 DU 31122018.pdf
CHUBB 18030143 DU 24012018.pdf
GITES DE FRANCE 34 DU 16012018.pdf
SIPP SARL F1802194 DU 28022018.pdf
SIRIUS NETTOYAGE FC2244 DU 26112018.pdf
SOCOTEC 1812000005996Q0 DU 07122018.pdf
SOCOTEC 1812000021996Q0 DU 19122018.pdf
TERRE FERTILE 0270918 DU 01092018.pdf