

# Commune de CAMBON ET SALVERGUES

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

## Présentation du pôle touristique "La Clairière" Sur la commune de Cambon et Salvergues

Décembre 2018



*Cette partie a été rédigée par le Cabinet MLV Conseil dans le cadre de la mission d'étude réalisée fin 2018, préalablement au lancement de la procédure de recherche d'un opérateur en concession.*



11 rue Tronchet 75008 PARIS -  
Contact : Isabelle PIERRE - 06 88 41 19 75 - [isabelle.pierre@mlv-conseil.com](mailto:isabelle.pierre@mlv-conseil.com)

# L'analyse du Cabinet MLV Conseil

## 1. Données techniques & économiques

Les données présentées ci-après sont extraites du rapport d'étude MLV Conseil du 7 janvier 2019.

### 1.1. Etat des lieux des installations :

#### Rappels :

|                        |   |
|------------------------|---|
| Année de création      | Construit en 1999 à l'initiative de la municipalité face à la carence en hébergements touristiques.   |
| Superficie du terrain  | Environ 5 000 m <sup>2</sup> pour la surface totale accueillant bâtiments/parkings/aire de jeux dans un foncier de plusieurs hectares   |
| Bâtis                  | Deux bâtiments distincts :<br>- Un bâtiment sur deux niveaux, aménagé en appartements<br>- Un bâtiment en RDC à usage de restaurant et d'une salle polyvalente  |
| Type d'hébergement     | Meublé de tourisme (ci-après ventilation)<br>Une roulotte   |
| Restaurant             | - Mitoyen avec la salle polyvalente, doté d'un accès dédié depuis le parking.<br>Salle d'environ 130 m <sup>2</sup> + un coin bar<br>Une cuisine 40 m <sup>2</sup><br>Divers espaces techniques : Local de stockage, local de rangement et local sanitaire<br>Bon état des installations<br>Ensemble bien équipé : batterie de cuisine et vaisselle de service<br>Mise en décor personnalisée de la salle de restauration |
| Espaces communs en dur | Salle de 90 m <sup>2</sup> d'une capacité de 40 personnes. Fonction polyvalente selon les clientèles : bibliothèque, coin repos, TV, mais aussi salle pour un repas, un anniversaire  |
| Espace de jeux         | Aire de jeux pour enfants. Aire bien aménagée   |
| Chauffage              | Chaudière bois récente  |

| Ventilation des hébergements                          | Nombre   | Lits unitaires                            | Total lits |
|---|----------|---|------------|
| Appartement de 4 places PMR                           | 2        | 4<br>dont 1 couchage double dans le salon | 8          |
| Appartement de 7 places                               | 5        | 7<br>dont 1 couchage double dans le salon | 35         |
| Appartement 5 couchages (ancien logement de fonction) | 1        | 5   | 5          |
| <b>Total unités d'hébergement en location</b>         | <b>7</b> |   | <b>48</b>  |
| Une roulotte de 2/4 places                            | 1        | 4   | 4          |

## Éléments de diagnostic :

|  |  |
|--|--|
| <b>Qualité de l'environnement et du foncier et</b> | <p>Une bonne image de l'Espinouse, du Caroux et des gorges d'Héric, l'appartenance du massif au Parc Naturel du Haut Languedoc, la Source de l'Agoût (rivière classée en 1ere catégorie) et la situation méridionale dans l'Hérault.</p> <p>De multiples possibilités d'activités montagne – forêt dans l'environnement.</p> <p>Un foncier qualitatif : de belles vues, site bien entretenu, fleurissement et paysagement qualitatifs.</p>   |
| <b>Force de l'offre</b>                            | <p>Une structure qui permet une prestation combinée hébergement / restauration indispensable ici à l'écart de commerces.</p> <p>Une organisation spatiale laissant la possibilité au service restauration de fonctionner vers des clientèles non hébergées.</p> <p>Les installations de 20 ans ont fait l'objet de travaux d'amélioration et de confortement au fil des ans. Une offre en bon état, très bien entretenue.</p> <p>Le mobilier, certes assez simple, est en bon état.</p> <p>Des équipements de confort sont à la disposition des clientèles dans les appartements et elles ont à disposition une salle de détente ou d'activités.</p> <p>Le restaurant et les cuisines sont en parfait état et répondent (observation visuelle) aux différentes normes en vigueur. Le niveau d'équipement est bon. La mise en décor est réelle avec une personnalisation forte.</p> |
| <b>Faiblesses de l'offre</b>                       | <p>Un concept d'appartements dans une grande maison récente, difficile à classer dans une typologie d'hébergements.</p> <p>Des chambres avec lits doubles qui sont petites avec un couchage double dans le salon.</p> <p>Cette situation complique la mise en marché, tant en vente directe qu'indirecte. La solution actuelle de "gîte de groupe et de séjour" est imparfaite.</p> <p>Une offre d'hébergement « sec » sans mise en décor. Peu d'équipement de confort</p>   |

### **Nos conclusions :**

Un taux d'attractivité touristique favorable.

Un diagnostic technique favorable : le centre est en bon état. Il n'apparaît pas de besoin d'investissements en grosses réparations structurelles à moyen terme.

L'optimisation porte sur l'organisation de la pièce à vivre et la personnalisation de l'offre (mise en décor : peinture, luminaire, mobilier de confort, ...)

## 1.2. Etat des données de gestion et des résultats

### Le pôle hébergement :

Il est ouvert à l'année.

Les horaires de fonctionnement de l'accueil sont variables selon les saisons.

L'hébergement est géré en régie directe par la commune et emploie un équivalent temps plein réparti sur deux titulaires

- un agent d'accueil et d'entretien en charge de l'accueil, le ménage et lingerie, entretien pour 18H/semaine

- un agent pour l'entretien des espaces extérieurs : 1/3 de son temps

A cela s'ajoute un emploi aidé (en poste jusqu'en Février 2019) en charge de la mise en marché pour un équivalent de 20H/semaine.

Cette organisation ne donne plus satisfaction.

### La grille tarifaire

La grille tarifaire des gîtes n'intègre pas de distinction selon la saison. Ce sont des tarifs qui apparaissent bon marché, sous réserve d'une vérification des prix du marché dans l'environnement.

La grille tarifaire de la roulotte est bien construite (plusieurs tranches et des tarifs week-end et mini semaine).

|         | Gîte 4 personnes |          | Gîtes 7 personnes |          | Roulotte **  |              |
|---------|------------------|----------|-------------------|----------|--------------|--------------|
|         | Individuels      | Groupes* | Individuels       | Groupes* | Basse saison | Haute saison |
| Nuitée  | 45 €             | 40 €     | 65 €              | 60 €     | 80,00 €      | 140 €        |
| Semaine | 210 €            | 350 €    | 370 €             | 350 €    | 250,00 €     | 460 €        |

\*à partir de 11 personnes –

\*\* il existe deux autres tranches tarifaires et des tarifs week-end et mini semaine.

### Les clientèles :

Depuis la création du gîte en 1999, un accord a été conclu avec le CCAS EDF-GDF. Cet accord se traduisait par une location linéaire de l'ensemble de l'établissement pendant les 7 semaines d'été. Depuis 2 ans des changements sont à noter avec une baisse de l'occupation.

En 2017 : le centre a été occupé par le CCAS du 9 juillet au 27 août moyennant une facturation de 28 000 €.

En 2018 : Il a été occupé du 8 juillet au 26 août moyennant une facturation de 26 000 €

Pour 2019, le CCAS maintient une occupation pour une facturation garantie de 22 400 €

En dehors de cette période, le site est principalement loué en vente directe avec 3 profils de clientèles :

- des groupes (autour d'un thème : géologie, randonnées ou rassemblement festif),
- des individuels en famille ou des couples en week-end
- des personnes en déplacement professionnel pour un chantier, avec une utilisation en semaine.

### Le classement

Les gîtes sont classés en Préfecture : 3 gîtes en 2 étoiles de France et 4 gîtes en 1 étoile de France.

Lors de la dernière commission de sécurité, le classement gîte de groupe a été supprimé faute de disposer d'un personnel logé sur place.

### La communication et mise en marché

Un emploi aidé a été recruté et affecté à cette fonction.

Le budget de communication est limité au frais d'insertion (Gites de France, Terre Fertile)

Un fichier client a été constitué (1 000 noms).

Il existe un site internet dédié : <http://gites-laclairiere.fr/>, plutôt bien fait avec de beaux visuels mais insuffisant du point de vue commercial : il manque le plan des appartements, la grille tarifaire, la possibilité de réserver en ligne.

La brochure papier (récente) n'est pas adaptée pour une commercialisation dynamique (présentation institutionnelle de l'offre)

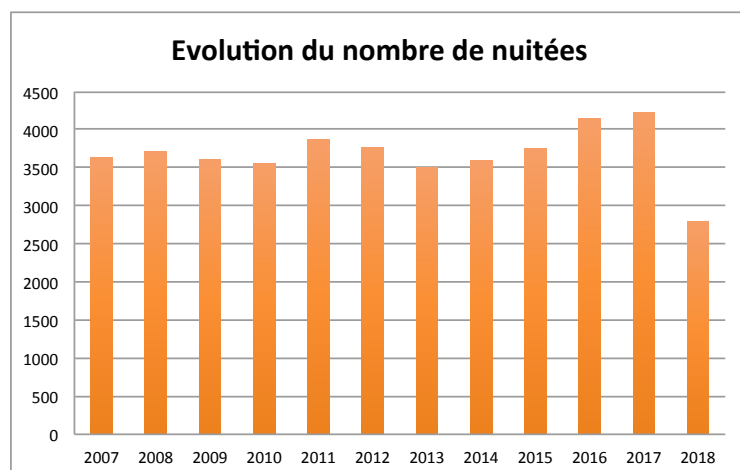
L'offre d'hébergement est communiquée sur les réseaux institutionnels : Office de tourisme, Hérault Tourisme ainsi que sur booking (la Roulotte).

L'offre est commercialisée par la centrale de réservation des Gîtes de France : gîtes à la nuitée (20€) et la roulotte.

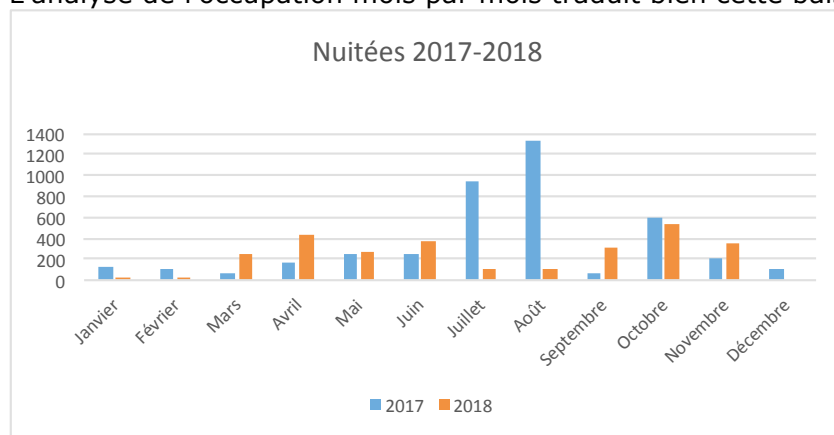
### La fréquentation

De 2007 à 2017, la fréquentation est restée relativement stable autour des 3 500 nuitées/an dont environ 2 200 issues du CCAS (soit entre 50 et 60%). Les résultats en propre obtenus par la structure sont issus de la fréquentation d'avant et d'après saison soit entre 1 300 et 1 900 nuitées par an. Ces résultats sont fortement marqués par les conditions météorologiques à cette altitude.

En 2018, la baisse des nuitées a été massive liée à la faible occupation par le CCAS.

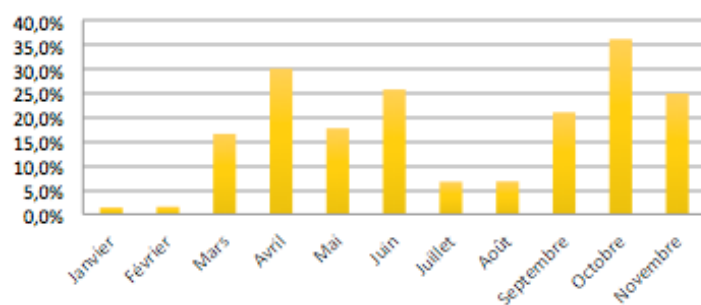


L'analyse de l'occupation mois par mois traduit bien cette baisse massive en été 2018.



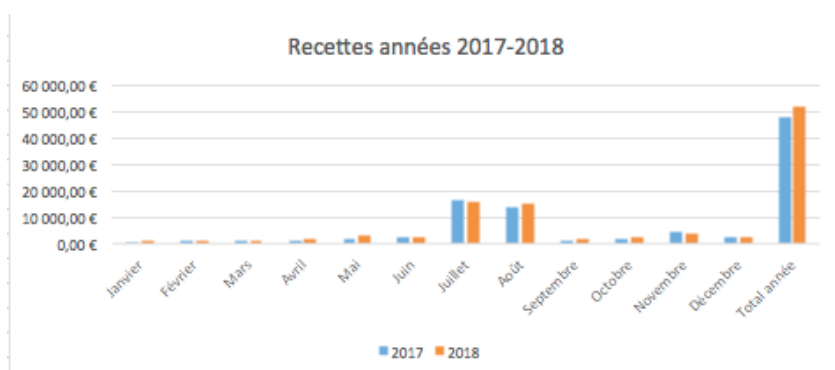
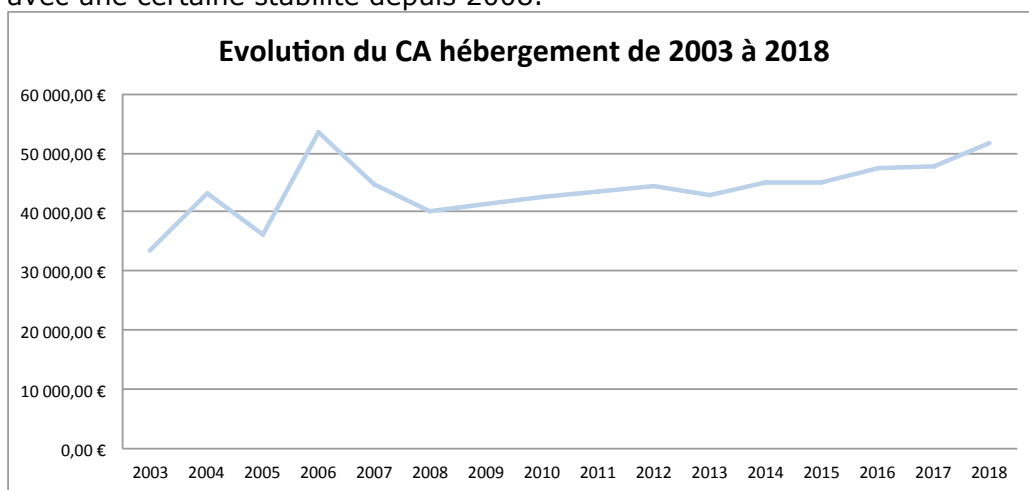
Le taux moyen d'occupation des gîtes à l'année ressort en 2018 à 8,18 semaines. Les meilleurs mois sont avril et octobre. L'activité est quasi nulle en janvier/février. Les mois de juillet et août ont en 2018 été faiblement occupés.

### Taux d'occupation des hébergements. Année 2018



### Le chiffre d'affaires

Le CA moyen de 2003 à 2018 ressort à 44 000 € (le centre n'est pas assujetti à la TVA) avec une certaine stabilité depuis 2008.



Le chiffre d'affaires est peu sensible aux fluctuations en nuitées, compte tenu du poids de l'apport du CCAS EDF qui demeure entre 50 et 60 % du CA.

Le chiffre d'affaires de la roulotte est chiffré (2018) à 4 300 €.



## **La restauration :**

**Rappels :** Depuis la création de la structure, le restaurant est confié en gestion via une convention d'occupation temporaire (COT).

Au cours des 15 dernières années, la durée des contrats a été de 3 jours à 3 ans, avec une moyenne à un an.

### **Situation 2018 :**

Une nouvelle COT a été signée (le 1<sup>er</sup> mars 2018), avec M Pascal Schott pour une durée de deux ans soit un terme au 29 février 2020. Le restaurant est exploité par le couple.

Les clientèles sont diverses : familles en vacances, habitants du territoire, groupes, clientèles de passage, travailleurs. Les camping-caristes qui passent une nuit sur l'aire aménagée par la commune sont également consommateurs du restaurant.

Le couple gérant a engagé des efforts significatifs pour garantir sa présence sur les réseaux sociaux. Une large place est accordée aux produits locaux. des animations sont programmées régulièrement.

Les résultats sont bons avec d'excellents retours clients (Trip Advisor)



Le chiffre d'affaires 2018 (du 1<sup>er</sup> Mars au 31 décembre) est annoncé à hauteur de 75 000 € TTC avec de très bons mois en août et septembre.

## **Les résultats pour la commune**

Il n'y a plus d'emprunt en cours.

Les recettes pour la commune sont issues en 2018 :

- de la partie hébergement dont le contrat CCAS pour 26 520 € (intègre de l'animation pour 1 000 €) : Soit un total de 50 000 €
  - des loyers issus du restaurant : 7 800 €
- Soit un total de 57 800 €

Les charges sont bien contenues (sachant que les élus sont très impliqués notamment dans l'entretien et la maintenance des bâtiments et équipements) :

- 26 000 € de charges à caractère général (2018) dont près de 10 000 € pour les fluides et 2 000 € de frais de maintenance (contrats d'entretien...)
- 18 000 euros de charges de personnel. Soit 12 000 € pour l'agent d'accueil/entretien + 6 000 € pour l'agent en charge des espaces extérieurs et maintenance des équipements.

Tout ceci laisse un petit excédent de l'ordre de 10 000 euros.

### **La conclusion du Cabinet MLV Conseil**

Les CA générés sans mise en marché montrent l'existence d'un marché naturel directement lié à l'environnement touristique porteur et à la faible concurrence à la fois en terme d'hébergements et de restauration

L'enjeu identifié est celui d'un changement de mode d'exploitation pour évoluer vers une gestion commune : restaurant/hébergement. C'est le seul moyen d'espérer un résultat global satisfaisant pour pérenniser un opérateur professionnel

**Cette solution a été retenue par le Conseil Municipal.  
C'est l'objet de la consultation en cours.**