

RECONVERSION ET RÉHABILITATION DE L'ANCIEN CENTRE VACANCES À BELLEFONTAINE

PROGRAMME ET MONTAGE DU PROJET

Livrable définitif - phase 3

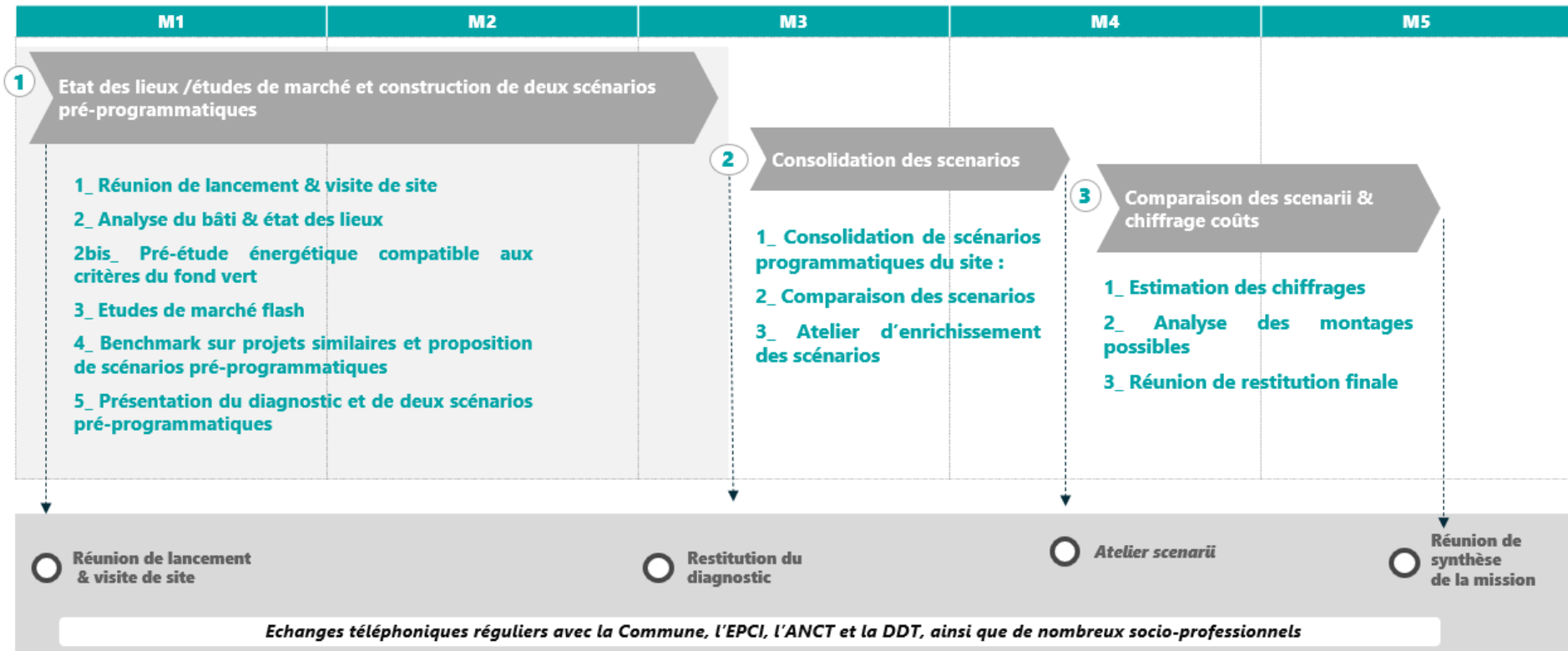
SOMMAIRE

- **RAPPEL DU CONTEXTE**
- **LE SCENARIO PROPOSE**
- **MONTAGE OPERATIONNEL : HYPOTHESES**
- **MODELE D'EXPLOITATION**
- **CONDITIONS D'ATTRACTIVITE**

RAPPEL DU CONTEXTE



RAPPEL DU CONTEXTE DE LA MISSION

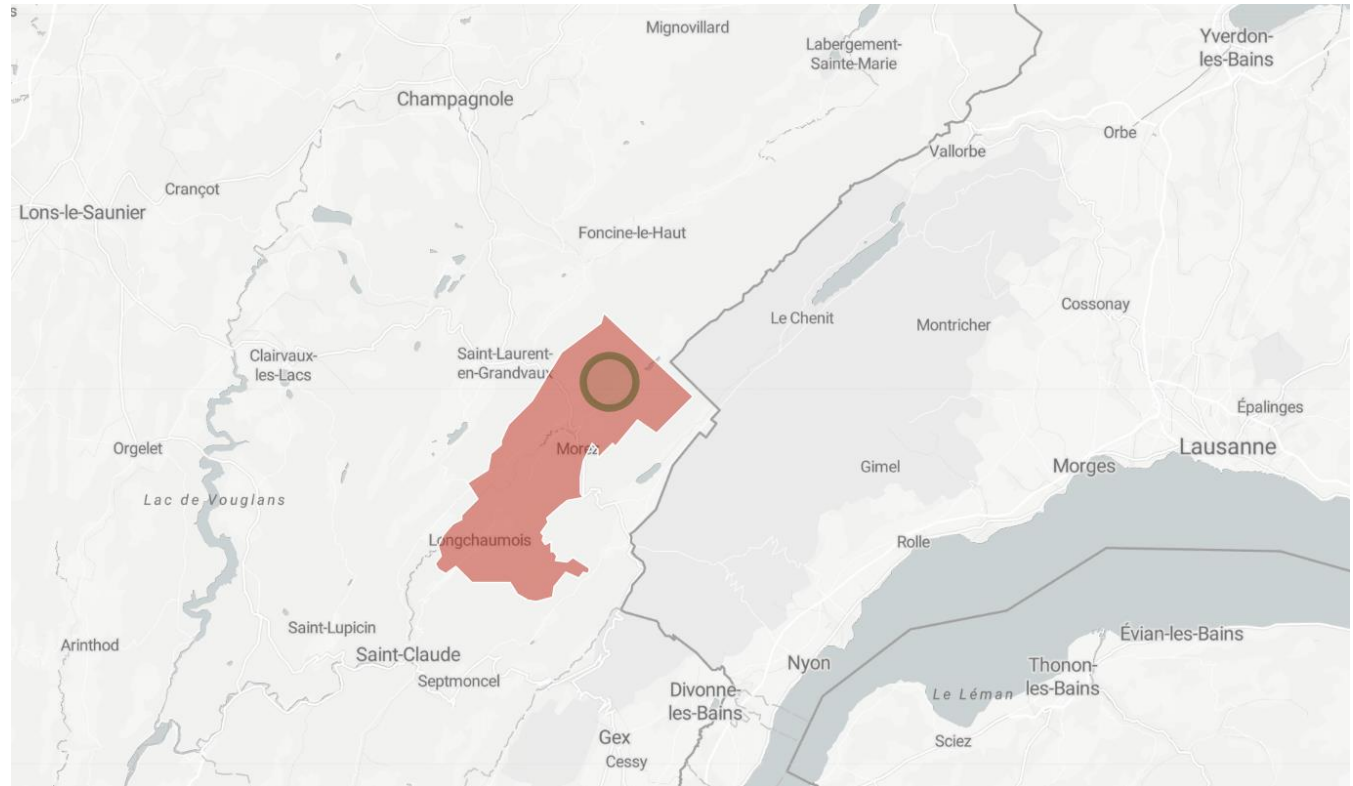


CLES DE LECTURE TERRITORIALES

Plus de détail dans le livrable de la phase 1

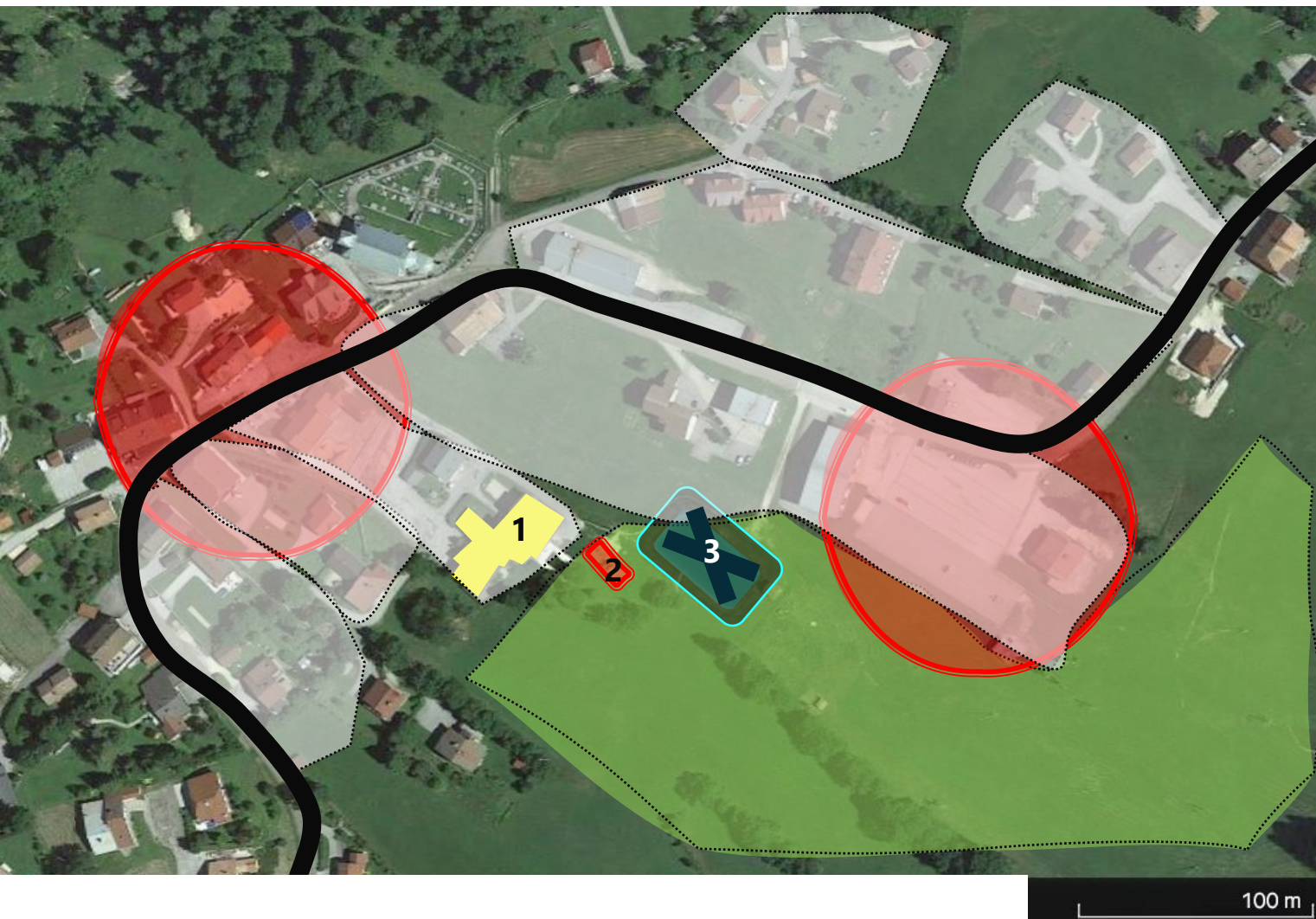
Bellefontaine, quelques éléments d'identité :

- présente une **attractivité touristique** liée à son **patrimoine naturel et écologique**
 - lac et tourbière,
 - forêt avec biotope spécifique,
 - paysage riche témoin de l'agropastoralisme,
 - altitude ayant conduit au développement de l'activité de ski (nordique et alpin) au cours des dernières décennies



Plus de détail dans le livrable de la phase 1

UN ENJEU : REAMENAGER UN FRONT NEIGE/NATURE CONNECTE AU VILLAGE



Entre les deux « hotspots » du centre-bourg, il y a **3 éléments majeurs**, marqueurs de l'espace, du paysage et des usages :

- 1) **La friche touristique et ses abords paysagers**
- 2) **Le parc – agrès pour enfants**
- 3) **La retenue collinaire engrillagée**

Ces éléments marquent le site et la projection visuelle du centre-bourg au front de neige / front de nature et le fragmentent : talus / grillages / absence de cheminements évidents.

PRESENTATION DU BATIMENT

Plus de détail dans le livrable de la phase 1

Organisation générale

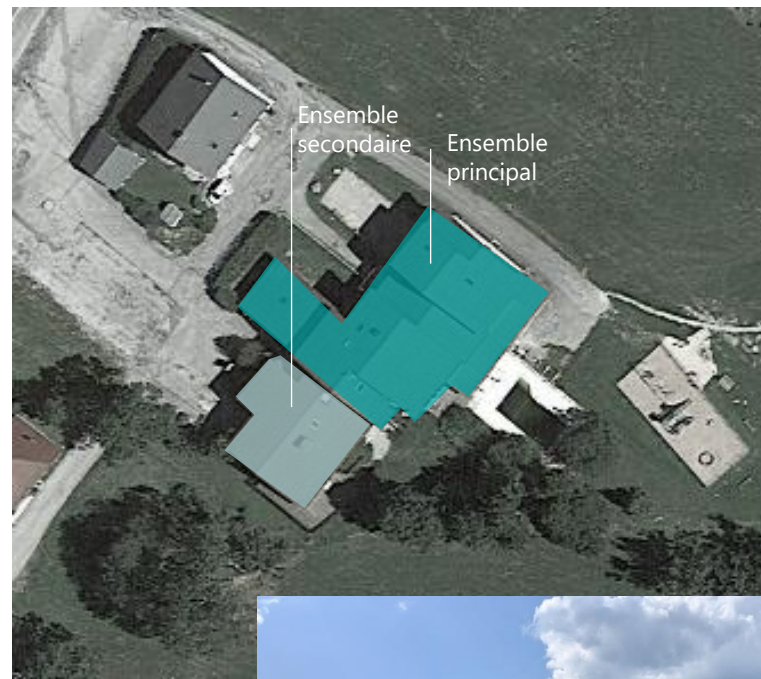
■ Présentation du bâtiment

Il s'agit d'un bâtiment des années 1980, organisé en 2 ensembles connectés, le principal se développant sur 3 niveaux + 1 niveau de combles et l'autre, implanté sur la butte, se développant sur 2 niveaux (RDC bas en semi-enterré et un RDC haut).

■ Surfaces

L'ensemble bâtiminaire se développe sur 1850m² SDP env. répartis de la façon suivante par niveau.

Niveaux	Surfaces
Niveau 2 (combles)	140 m ²
Niveau 1	390 m ²
RDC haut	600 m ²
RDC bas	717 m ²
Total général	1 847 m²



PRESENTATION DU BATIMENT

Occupation actuelle

■ Données capacitaires et d'occupation








Le bâtiment propose une organisation fonctionnelle clair et efficace.

On retrouve dans les niveaux bas et accessibles de plain pied les espaces communs (foyer, salles d'activités et restauration en RDC haut) et dans les niveaux les plus hauts, les espaces d'hébergements.

Le bâtiment est complété par des espaces administratifs comprenant un accueil et 2 bureaux, ainsi que des espaces logistiques et de services généreux, bénéficiant d'accès indépendants, majoritairement implantés au RDC bas du bâtiment « secondaire »

Nombre de couchages : 84

Légende

	Espaces communs
	Salle à manger
	Cuisine
	Administration
	Espaces logistiques
	Logement
	Hébergements



Niveaux	Affectation	surfaces
Niveau 2 (combles)	Dortoir 12 couchages	140 m ²
Niveau 1	13 chambres (31 lits)	390 m ²
RDC haut	19 chambres (41 lits) Restaurant de 82 places (100m ²) Cuisine	600 m ²
	Accueil/ administration Bar Salon Salles d'activités Club enfants Garages (2) Locaux techniques	515 m ² 65 m ² 47 m ²
RDC bas	Logement de fonction	90 m ²
Total général		1 847 m²

ETAT DES LIEUX TECHNIQUE

Bâtiment Central		Ve t	Perf	Préconisations
LOTS ARCHITECTURAUX				
Structure	Bâtiment sur vide sanitaire non isolé (à confirmer). Structure Béton. façade et murs porteurs. Bon état, pas de fissures constatées. Charpente à priori en bois sous complexe isolant vétuste et peu performant (à noter : peu de visibilité sur la charpente), Peu de traces d'humidité qui laissent présager un bon état général (pas d'infiltrations)			Isolation du vide sanitaire
Façade	Façade enduite non isolée, en état d'usure, pas de fissures constatées mais aciers visibles ponctuellement. Isolation intérieure faiblement performante.			Isolation extérieure à mettre en œuvre+ ravalement de façade
Couverture	Couverture en bac acier en bon état, mais sans doute en fin de vie (datant de la construction). Une partie des chéneaux a priori récents.	x		Couverture à remplacer à moyen terme et réisolée
Menuiseries extérieures	Menuiseries bois double vitrage vétustes et peu performantes malgré remplacements ponctuels en menuiserie PVC.	x		Menuiseries à remplacer
Sols, murs, plafonds	Aménagements intérieurs en état d'usage, mais bien entretenus.	x	SO	Rafraichissement complet à prévoir
Espaces extérieurs	Espaces verts bien entretenu, terrasse et enrobés vétustes et à reprendre, piscine à entretenir			Reprise des espaces extérieurs à prévoir

ETAT DES LIEUX TECHNIQUE

Bâtiment Central		Vet	Per f	Préconisations
LOTS TECHNIQUES				
Electricité Courants forts, Courants faibles	Installation primaire en bon état à priori (non testée), vétusté des terminaux et de l'éclairage	x		Installation électrique à vérifier , relamping led et mise en place de détections de présence.
Chauffage/ECS	Chauffage electrique, heterogénéités des convecteurs a priori sur thermostats programmables manuel. Pas de gestion centralisée Production d'eau chaude via 3 ballons électriques de 18kW en local technique. vétustes. Implantation d'une PAC (fluide R410 A) a priori pour mise en température de la piscine sans garantie de fonctionnement mais remplacer à moyen terme (interdiction du fluide) .	x		Ensemble à remplacer. Mise en place de panneaux rayonnants électriques et d'un système de GTB.
Ventilation, Climatisation, Désenfumage	Deux systèmes de ventilation mécanique dédiés. Un double flux sans récupération pour la cuisine datant des années 2000 et un pour les locaux humides de l'hébergement datant a priori de la construction. Les 2 installations sont sans garantie de fonctionnement. Présence de 2 chambres froides sans garantie de fonctionnement.	x		Vérification du fonctionnement des installations, et remplacement en cas de dysfonctionnement.
Plomberie	Installation sans garantie de fonctionnement. Des équipements sanitaires en état d'usage. Certaines chambres accessibles PMR. Local technique, à priori pour traitement de l'eau de la piscine non visité	x		
REGLEMENTAIRE				
Accessibilité	Etages accessibles PMR via un ascenseur	x		Diagnostic Accessibilité à lancer le cas échéant
Sanitaire (pollutions/ amiante)	Pas de diagnostic réalisé.	x		DTA à lancer
Sécurité Incendie	Etablissement principal de type O, secondaire N, PA en catégorie 5; Avis favorable de la commission de sécurité incendie du 19/09/2017	x		Dans le cadre d'opérations de travaux, une vigilance est à porter au classement appliqué au futur établissement.

1 – RENOVATION ENERGETIQUE A MINIMA

Préconisation d'investissement	Localisation	Coûts [k€HT]	Éch.	TRI	Gains énergétiques estimés (kWh/an)		Gains CO2 (T.eqCO2/an)		Gains financiers (k€HT/an)
Remplacement de la toiture			LT						
isolation de l'enveloppe (toiture et façade)	Enveloppe	482	MT	20	112	25%	5,5	26%	24,4
Remplacement des menuiseries	Menuiserie	42	CT	5	33,6	7%	1,7	8%	7,7
Mise en œuvre d'une CTA DF	Ventilation	40	LT	11	15,8	3%	0,8	4%	3,6
Mise en place de panneaux rayonnants électriques	Chauffage	90	CT	10	40,8	9%	2,1	10%	9,3
Mise en place d'une GTB	Gestion du bâtiment	44	CT	6	31,4	7%	1,6	8%	7,2
Relamping LED avec détection de présence	Eclairage	76	CT	23	14,3	3%	0,8	4%	3,3

⇒ 252 k€ d'investissements gros-œuvre indispensables à court terme pour envisager la possibilité reprise d'exploitation d'un bâtiment énergétiquement fonctionnel.

⇒ Un coût global de plus de 700K€ dans la réalisation de l'ensemble des améliorations en cohérence avec les conditions d'éligibilité du fonds vert.

ENTRETIENS - EN SYNTHÈSE

- ✓ Bellefontaine : **une station nature / loisirs** disposant d'**atouts objectifs sous-optimisés** aujourd'hui.
- ✓ Une **offre touristique et sportive peu lisible** aujourd'hui.
- ✓ Un **déclin structurel de l'activité** hivernale **nécessitant des restructurations et une reprojexion du positionnement touristique** communal pour **saisir un créneau concurrentiel** efficace : itinérance, familles et sportifs notamment.
- ✓ Des **services nécessaires en soutien d'un projet de développement touristique** : mobilités vers les différents hotspots de la Commune, des possibilités de restauration / de ravitaillement sur place...
- ✓ Une **mise en valeur et en usage hyper-locale du site à renforcer** pour rendre la friche du centre de vacances et le **front neige-nature** de Bellefontaine plus attractifs.
- ✓ Un enjeu majeur à **penser développements touristique et résidentiel de façon conjointe**.
- ✓ Un **optimisme général quant au potentiel** de la remise en tourisme au moins partielle du bâtiment...
- ✓ ... à **condition de développer un concept pointu, et se mettre en capacité d'imaginer un montage complexe et partenarial**.

ENJEUX DE LA PROGRAMMATION

- POSITIONNEMENT / CRENEAU CONCURRENTIEL / CONCEPT

Positionnement proposé pour un projet d'accueil touristique :

Un lieu d'envergure :

- ✓ « Donneur d'ordre » dans le panorama du Haut Jura constituant un véritable effet d'adresse
- ✓ Facilitateur d'activités packagées // all inclusive.

Un lieu accueillant et proposant une variété d'expériences 4 saisons :

- ✓ Enjeu à proposer des activités hivernales et une attractivité expérientielle indépendante du ski.

Un lieu autonome :

- ✓ Un endroit où l'on peut séjourner quelques jours sans besoin de reprendre son véhicule
- ✓ Un lieu où l'on peut se restaurer, se ravitailler, jouer indoor / outdoor, stocker son matériel voire en louer...

Un lieu cohérent avec l'identité de la Région :

- ✓ Dimension slow tourisme, à l'esprit « outdoor » marqué.

LE PROGRAMME RETENU



SCÉNARISATION PROGRAMMATIQUE

Plus de détail
dans le livrable
de la phase 2

A la suite de l'atelier mené fin 2024, les objectifs communaux sont précisés :

- **Un positionnement de modèle touristique (hébergement et restauration) spécifiquement orienté vers l'hostellerie, le bivouac, et les publics jeunes, sportifs et itinérants**, et une réflexion attendue sur le seuil minimal d'occupation du bâti à cet égard pour faire tourner un modèle économique
- En fonction du reste d'espace disponible, un positionnement complémentaire sur la location de logements pour les salariés, voire d'une cession partielle du bâti pour permettre à la commune d'obtenir quelques recettes.

Ces objectifs stabilisés nous ont permis de **travailler sur 3 hypothèses de programmation bâtementaire** fines, qui amènent à **des ratios de surface dédiée à la partie logements / partie hôtel différents, contraints notamment par la faisabilité du découpage bâtementaire** :

SCENARIO 1 = 60% hôtel / 40% logements

SCENARIO 2 = 70% hôtel / 30% logements

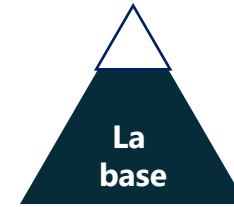
SCENARIO 3 = 75% hôtel / 25% logements

Il s'est notamment agi de **trouver des équilibres économiques et financiers**, et de décliner ces contraintes en termes de montage opérationnel adéquat.

2 options de montage opérationnel nous semblent pertinentes :

- l'une consistant en un **portage public de l'opération**, tant en maîtrise d'ouvrage qu'en gestion.
- l'autre consistant en **la cession de l'ensemble immobilier à un opérateur capable de faire du portage immobilier sur du très long terme**.

ENJEUX DE LA PROGRAMMATION - VOLET TOURISME



*Plus de détail
dans le livrable
de la phase 2*

**CIBLE
CLIENTELE**

**QUEL EST
SON BESOIN ?**

**QUELLES REPONSES
POSSIBLES?**

1

**Itinérants
+
courts séjours
Sport/nature
+
excursionnistes**

**Hébergement simple,
de groupe,
Abordable
Ravitaillement
Salle hors sac
Lieu pour s'abriter
Restauration sur place**

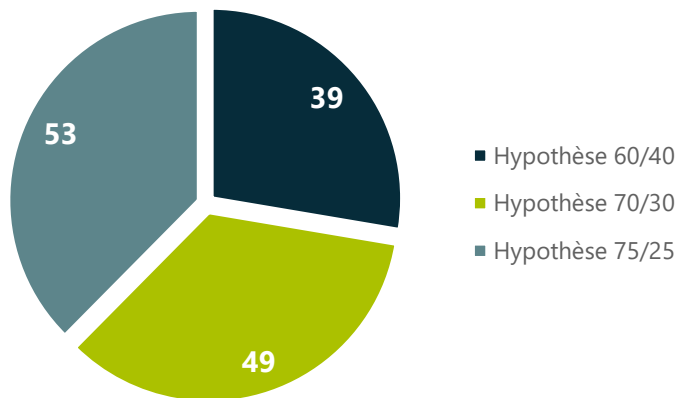
**Offre type dortoirs + chambres /
zones de bivouac plus ou moins
Aménagées
Accès à des salles type séchage /
Casier pour matériel (vélo)**



DIFFERENTES HYPOTHESES DE REPARTITION SPATIALE ENTRE HOTEL & LOGEMENTS / SYNTHESE

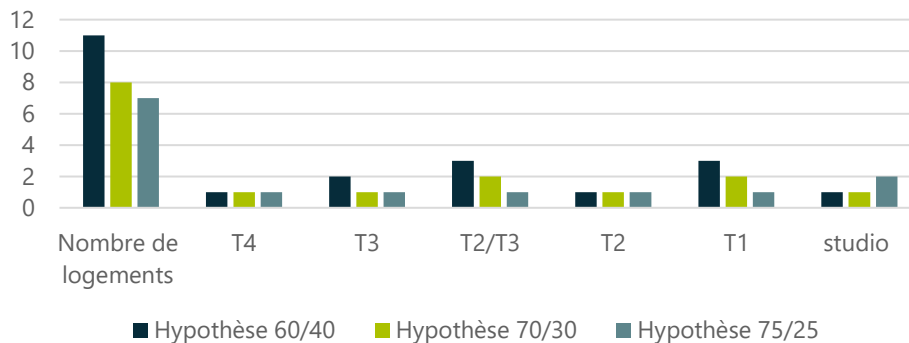
CAPACITES HOTELIERES

Nombre de lits touristiques



CAPACITES LOGEMENT

Nombre et typologies de logements selon les hypothèses de répartition programmatique hôtel / logements



PRÉ-CHIFFRAGE DE L'INVESTISSEMENT

		SC 75/25
TRAVAUX REALISES	Coût € HT	
<i>Installations de chantier</i>	168 600,00 €	
<i>Installations de chantier</i>	168 600,00 €	
Rehabilitation bâtiment	1 686 000,00 €	
<i>Logements</i>	702 000,00 €	
<i>Hotel</i>	184 000 €	
<i>Rénovation énergétique partie logements</i>	200 000 €	
<i>Rénovation énergétique partie hôtel</i>	600 000,00 €	
SOUS-TOTAL 1- MONTANT TRAVAUX BATIMENT €HT	1 854 600,00 €	
Espaces extérieurs	167 000,00 €	
Aménagement d'un espace de circulation véhiculé		
Reprise de l'aménagement paysager du cheminement piéton et de la cour arrière d'accès aux logements		
Remise en état de la piscine		
TOTAL 2 - MONTANT TRAVAUX AMENAGEMENT EXT €HT	167 000,00 €	
TOTAL 1+2 - MONTANT TRAVAUX OPERATION €HT	2 021 600,00 €	
TOTAL 3 - ALEAS STADE FAISABILITE €HT	202 160,00 €	
TOTAL €HT	2 223 760,00 €	
Frais de notaire 3,5%	77 831,60 €	
Honoraires de MOE 12%	266 851,20 €	
Honoraires de MOA 8%	177 900,80 €	
Assurance travaux 1,6%	35 580,16 €	
Frais financiers, divers et imprévus 5,4%	120 083,04 €	
Marge 8%	177 900,80 €	
	856 147,60 €	
TOTAL OPERATION TDC HT	3 079 907,60 €	
TOTAL OPERATION TTC	3 695 889,12 €	
Subvention envisageable : 40%	1 478 355,65 €	
Montant de co-investissement estimé	2 217 533,47 €	

		SC70/30
TRAVAUX REALISES	Coût € HT	
<i>Installations de chantier</i>	182 800,00 €	
<i>Installations de chantier</i>	182 800,00 €	
Rehabilitation bâtiment	1 828 000,00 €	
<i>Logements</i>	867 000,00 €	
<i>Hotel</i>	161 000 €	
<i>Rénovation énergétique partie logements</i>	240 000 €	
<i>Rénovation énergétique partie hôtel</i>	560 000,00 €	
SOUS-TOTAL 1- MONTANT TRAVAUX BATIMENT €HT	2 010 800,00 €	
Espaces extérieurs	167 000,00 €	
Aménagement d'un espace de circulation véhiculé		
Reprise de l'aménagement paysager du cheminement piéton et de la cour arrière d'accès aux logements		
Remise en état de la piscine		
TOTAL 2 - MONTANT TRAVAUX AMENAGEMENT EXT €HT	167 000,00 €	
TOTAL 1+2 - MONTANT TRAVAUX OPERATION €HT	2 177 800,00 €	
TOTAL 3 - ALEAS STADE FAISABILITE €HT	217 780,00 €	
TOTAL €HT	2 395 580,00 €	
Frais de notaire 3,5%	83 845,30 €	
Honoraires de MOE 12%	287 469,60 €	
Honoraires de MOA 8%	191 646,40 €	
Assurance travaux 1,6%	38 329,28 €	
Frais financiers, divers et imprévus 5,4%	129 361,32 €	
Marge 8%	191 646,40 €	
	922 298,30 €	
TOTAL OPERATION TDC HT	3 317 878,30 €	
TOTAL OPERATION TTC	3 981 453,96 €	
Subvention envisageable : 40%	1 592 581,58 €	
Montant de co-investissement estimé	2 388 872,38 €	

PRÉ-CHIFFRAGE DE L'INVESTISSEMENT

	SC60/40
TRAVAUX REALISES	Coût € HT
Installations de chantier	208 125,00 €
Installations de chantier	208 125,00 €
Rehabilitation bâtiment	2 081 250,00 €
Logements	1 149 000,00 €
Hotel	132 250 €
Rénovation énergétique partie logements	320 000 €
Rénovation énergétique partie hôtel	480 000,00 €
SOUS-TOTAL 1- MONTANT TRAVAUX BATIMENT €HT	2 289 375,00 €
Espaces extérieurs	167 000,00 €
Aménagement d'un espace de circulation véhiculé	
Reprise de l'aménagement paysager du cheminement piéton et de la cour arrière d'accès aux logements	
Remise en état de la piscine	
TOTAL 2 - MONTANT TRAVAUX AMENAGEMENT EXT €HT	167 000,00 €
TOTAL 1+2 - MONTANT TRAVAUX OPERATION €HT	2 456 375,00 €
TOTAL 3 - ALEAS STADE FAISABILITE €HT	245 637,50 €
TOTAL €HT	2 702 012,50 €
Frais de notaire 3,5%	94 570,44 €
Honoraires de MOE 12%	324 241,50 €
Honoraires de MOA 8%	216 161,00 €
Assurance travaux 1,6%	43 232,20 €
Frais financiers, divers et imprévus 5,4%	145 908,68 €
Marge 8%	216 161,00 €
	1 040 274,81 €
TOTAL OPERATION TDC HT	3 742 287,31 €
TOTAL OPERATION TTC	4 490 744,78 €
Subvention envisageable : 40%	1 796 297,91 €
Montant de co-investissement estimé	2 694 446,87 €

- ✓ L'investissement nécessaire pour la **rénovation globale** du bâtiment, incluant un **mix logements / hôtel**, est estimé entre **3,7 et 4,5 M€**.
 - Ce coût élevé s'explique par la **reconversion immobilière avec division du bâtiment**. À l'inverse, une **simple rénovation de la partie hôtelière** serait **moins coûteuse (900 k€ environ, dont 700 k€ pour la rénovation énergétique et 200 k€ pour l'hôtellerie)**.
 - L'intégration de **logements dans le projet assure une meilleure rentabilité locative**, permettant ainsi de **sécuriser l'exploitation globale du site**.
 - En revanche, l'investissement nécessaire pour un **opérateur ensemblier reste difficilement amortissable sur le court et moyen terme**, malgré les excédents d'exploitation attendus.
 - Un **projet exclusivement hôtelier réduirait l'investissement initial**, mais son équilibre financier en phase d'exploitation **ne serait pas garanti**.
 - Cette incertitude pose la question
 - **de l'attractivité du projet pour un investisseur privé** (sur un programme hôtel ou mixte)
 - **du niveau d'investissement / de risque financier que la collectivité est prête à assumer**.

MONTAGE OPÉRATIONNEL



PEREQUATION DE FONCTIONNEMENT / portage public

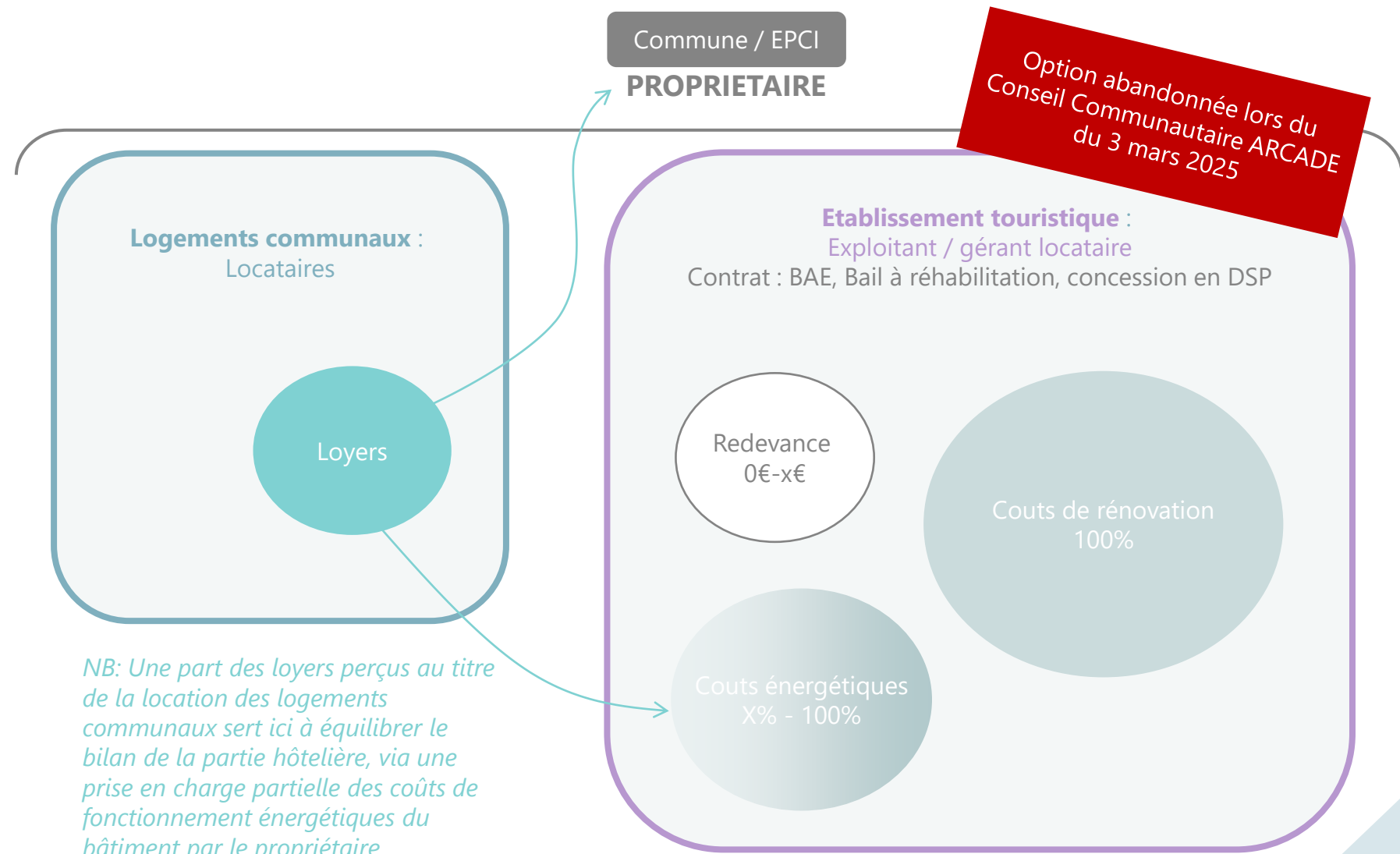
- ✓ Modèle public, où la **maîtrise d'ouvrage / gestion de l'ensemble serait publique**. Dans ce cas, on partirait sur un contrat, pour la partie hôtelière, de type Bail emphytéotique / DSP / bail à réhabilitation.
- ✓ **L'opérateur hôtelier porterait les coûts de rénovation énergétique de la partie hôtelière.**
- ✓ Le bilan d'exploitation global de la programmation mixte est positif.
- ✓ Cela plaide vers un montage avec un propriétaire / opérateur ensemblier unique qui équilibre son modèle avec partie logements / partie hôtelière...
- ✓ ... et de fait « **subventionne** » **la partie hôtelière avec les recettes locatives des logements.**

VALORISATION IMMOBILIERE / portage privé

- ✓ Modèle de cession du bâtiment, où un **opérateur immobilier ensemblier en capacité de réaliser un portage longue durée**, rénoverait l'ensemble du bâtiment & tirerait des recettes locatives de la partie logement exclusivement
 - ✓ **L'opérateur ensemblier réaliserait la rénovation de l'ensemble du bâtiment.**
 - ✓ Les coûts de rénovation globale varient entre 4 et 4,8 M€. Ainsi, **l'amortissement de cet investissement se ferait sur le très long terme, grâce aux recettes locatives de la partie logements exclusivement.**
- ⇒ **Les équilibres économiques sont difficiles à trouver, et n'émergent que sur le très long terme**
- ⇒ **Le projet revêt un fort intérêt pour la commune de Bellefontaine et serait un projet exemplaire de redynamisation territoriale dans un contexte de mutation du modèle touristique et d'attractivité territoriale.**
- ⇒ **Il y a un arbitrage politique à effectuer, quant au calcul « coût (objectif) / bénéfice (perçu) », en termes d'intérêt général et de développement touristique et économique local, à mettre en avant.**

PREMIERE OPTION DE MONTAGE

1) Conservation du patrimoine par la Commune / la Communauté de Commune ensemble, maître d'ouvrage des travaux



NB: Une part des loyers perçus au titre de la location des logements communaux sert ici à équilibrer le bilan de la partie hôtelière, via une prise en charge partielle des coûts de fonctionnement énergétiques du bâtiment par le propriétaire

SECONDE OPTION DE MONTAGE

2) Cession du patrimoine EN L'ETAT par la Commune à un opérateur solidaire / une foncière capable de porter le bien sur la durée

Commune / EPCI

PROPRIETAIRE VENDEUR

Loue en bail emphytéotique ou cède gracieusement (ou au prix évalué par la DIE) l'ensemble à un opérateur ensemblier en capacité de portage sur du très long terme

Option privilégiée lors du Conseil Communautaire ARCADE du 3 mars 2025

À : un bailleur social, un Organisme Foncier Solidaire, ou un consortium composé de l'un des deux + une foncière économique spécialisée

LOCATAIRE/PROPRIETAIRE ACQUEREUR (ET EXPLOITANT)

1. Rénovent le bien (3,6M€ à 4,5M€ de travaux)

Logements

Etablissement
touristique

En option selon
le porteur

2. Loue à :

Des résidents

Exploitant hôtelier

Amortissement sur plus de 50 ans (selon montage)

SECONDE OPTION DE MONTAGE

2) Cession du patrimoine EN L'ETAT par la Commune à un opérateur solidaire / une foncière capable de porter le bien sur la durée

Difficulté de ce montage : aujourd'hui, aucun acteur ne s'est réellement manifesté.

Nous avons notamment contacté :

- L'EPF du Doubs,
- Villages vivants,
- La foncière solidaire Essentiel (groupe Redman),
- Batifranc,
- SOLIHA

Seul SOLIHA doit donner suite après consultation, avec leurs conditions d'intervention

Il s'agirait notamment de leur filiale (BLI AURA), sous couvert d'un montage sur un projet de logement d'insertion.

Batifranc a évoqué les conditions suivantes :

- 1) une subvention publique de la rénovation du bâtiment à hauteur de 40 à 50%
- 2) une démolition du site (idéalement subventionnée) préalable au lancement d'une consultation opérateurs pour un projet mixte logements / hôtellerie, possiblement en deux bâtiments distincts aussi, qui pourrait permettre de développer davantage de logements, assurant possiblement une meilleure rentabilité globale de l'opération.

Pour autant, **la démolition a également un coût, et ne correspond plus au même projet porté par les acteurs publics** (déchets de démolition, construction neuve)

SOURCING OPERATEURS / SYNTHÈSE D'ENTRETIENS

	SOLIHA	BATIFRANC
Type d'intervention	Réhabilitation et adaptation de bâtiments existants	Seule une démolition – reconstruction peut être envisagée
Public cible	Personnes en insertion, logements sociaux, mixité possible	Projet strictement hôtelier ou résidentiel, pas de mixité
Conditions d'investissement	Sous réserve d'un équilibre entre logements d'insertion et logements intermédiaires / saisonniers, et d'une perspective d'emploi sur place	Nécessite un projet économique solide avec rentabilité court terme avérée
Freins identifiés	Manque de services de proximité, nécessité d'un montage financier avec soutien des collectivités	Contraintes techniques et normatives, rentabilité incertaine, besoin d'un fort soutien public
Modèle économique	Financement avec subventions (ANAH, collectivités)	Exige des fonds propres élevés = modèle économique trop risqué pour un projet mixte
Engagement potentiel	Possible sous conditions (logements + insertion professionnelle)	Refusé en l'état (scénario réhabilitation)

Conclusion

- SOLIHA est un opérateur envisageable à ce stade, à condition de garantir un équilibre économique, une logique d'insertion, et un soutien des collectivités.
- BATIFRANC n'interviendrait potentiellement que dans le cadre d'un projet neuf, impliquant la démolition du bâtiment existant, excluant toute réhabilitation du bâtiment existant en raison des contraintes techniques et financières qu'elle nécessite.

RETOUR DU BUREAU COMMUNAUTAIRE SUR LA POSITION SOLIHA

Position générale

- **Réserves sur l'option SOLIHA** : Certains élus expriment des doutes quant à l'accueil d'un public en insertion via la foncière SOLIHA et restent sceptiques sur cette approche.
- **Priorité au tourisme** : L'EPCI soutient l'idée d'un projet axé sur le tourisme et privilégie un **porteur de projet privé ou un acteur ensemblier** capable de porter et d'exploiter le site.

Aspects financiers et juridiques

- La commune et l'EPCI ne souhaitent pas supporter un investissement lourd.
- **Le bail emphytéotique à réhabilitation est privilégié** (avec une durée minimale pour rassurer les investisseurs et éventuellement un loyer nul).
- La cession du site est envisageable mais serait regrettable pour la collectivité.

Orientation et arbitrages

1. **Continuer les discussions avec différents acteurs potentiels** :
 - SOLIHA reste une option mais sous réserve de validation économique et d'un exploitant viable.
 - Demander à **Florent Vacher** une étude de rentabilité sur l'exploitation potentielle du site.
 - Si nécessaire, **lancer un AMI (Appel à Manifestation d'Intérêt)** pour élargir la recherche d'investisseurs.
2. **Maintenir l'ouverture à une mixité logement/tourisme**, mais laisser cette décision au porteur privé.
3. **Encadrer la communication sur le projet** :
 - Mettre en avant **l'enjeu touristique** comme moteur du développement local.
 - Intégrer les attentes spécifiques de la commune, notamment en matière de services de proximité (vente de produits de première nécessité).

Conclusion

- **La piste SOLIHA n'est pas exclue mais ne fait pas consensus** : son implication dépendra d'un modèle économique crédible et d'un exploitant viable.
- **La priorité reste dans tous les cas un montage avec un investisseur privé via un bail emphytéotique, avec une éventuelle part de logements laissée à la discrétion de l'opérateur.**

PISTES D'EXPLOITANT

Il s'agit ici de la piste principale identifiée à ce stade

- ✓ **Exploitant privé sur la partie hôtelière** : Florent Vacher
 - ✓ Exploitant du relai nordique, membre des GTJ, il souligne l'enjeu du maillage territorial : certains points stratégiques manquent encore d'hébergements adaptés aux itinérants.
- ✓ **Modèles inspirants et expérience du Relais Nordique**
 - **Hôtel du Tremplin (Doubs)** : acquis par la collectivité, mis aux normes, puis reloué. Exemple d'engagement public.
 - **Reprise du Relais Nordique** : bâtiment fonctionnel mais vieillissant ; importance du niveau de standing dans un contexte concurrentiel fort (gîtes, maisons d'hôtes et AirBnB).
- ✓ **Rôle potentiel de Florent Vacher dans le projet**

Florent Vacher manifeste un intérêt pour le projet à ce stade et souhaite pouvoir être associé aux discussions avec le maître d'ouvrage et le commissariat de massif, tout en appelant à une forme de vigilance sur le côté chronophage que pourrait avoir une participation régulière tellement amont. Son expertise et son retour d'expérience sont précieux pour orienter le projet vers un modèle viable et attractif. **Une éventuelle exploitation reste à évaluer à moyen terme, en fonction des conditions de développement du projet.**

RAPPEL : ET POURQUOI PAS DÉMOLIR ?

Concernant la **piste de démolition** du bâti, il convient de comparer les coûts unitaires :

- Rappel pour de la rénovation : de 2700 à 3600€ / m²
- Concernant la **démolition**, sans suspicion d'amiante, il est possible de prévoir un coût unitaire de 150€/m² a minima, soit **277K€ de dépense brute, sans gain associé.**
- Les coûts de construction neuves tournent autour de 2200€/m² minimum pour le logement et de 2500€/m² minimum pour la partie ERP. Soit, pour une surface égale à la SDP actuelle,
- **L'opportunité de réhabilitation existe bel et bien, et évite les incertitudes et surcoûts de gestion des déchets du BTP.**
- La réhabilitation correspond également plus aux agendas des politiques publiques et cahiers des charges de subventionnement.

CONCLUSION : ARBITRAGES ET PERSPECTIVES

En l'état des prévisionnels de recettes, la **condition d'attractivité de ce projet** est :

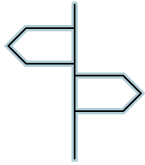
1) SOIT une certitude pour un exploitant hôtelier qui supporterait les coûts de rénovation énergétique

- a) **qu'aucun loyer / redevance ne sera attendu** : bail longue durée pour sécuriser son investissement et lui permettre de les amortir.
- b) qu'il y aura une **participation du propriétaire aux charges énergétiques du bâtiment.**

2) SOIT l'identification (travail à poursuivre) d'un opérateur de type foncière, capable d'être ensemblier de l'opération de rénovation / division du bâtiment, et de conserver le bâtiment en patrimoine pour en tirer une valorisation locative qui rentabilisera l'investissement initial sur des durées très longues (plusieurs décennies). Ce scénario implique une cession publique à l'€ symbolique de ce bâtiment, ou avec une valorisation des murs très faible.

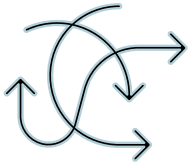
Tout cela, dans l'hypothèse où aucun financement public n'est mobilisé autour du projet. Il est clair que des subventions (ou un co-investissement) public contribueraient considérablement à l'attractivité du projet !

CONCLUSION : ARBITRAGES ET PERSPECTIVES



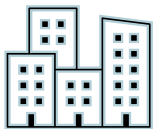
Arbitrage indispensable sur l'activation ou non du projet, qui trouve des seuils de rentabilité à très long terme (que ce soit en portage public ou via un opérateur spécialisé) :

- ✓ **Financements publics en subventions à identifier auprès des acteurs publics**



Le cas échéant, le projet peut revêtir des caractéristiques de montage opérationnel différentes :

- ✓ **Bail à réhabilitation**
- ✓ Si le futur gestionnaire n'en souhaite pas : une cession classique.



Si le projet n'est pas retenu compte tenu de ses conditions de viabilité économique, **le devenir de l'ex-CEVEO doit être requestionné.**

- Le scénario le plus évident serait alors sa **cession à un promoteur / bailleur / investisseur** en vue de créer un **programme 100% logements** en son sein.
 - Auquel cas, ne pas oublier de cadrer cette vente en identifiant les produits immobiliers souhaités, les niveaux de prix de sortie,...
 - Enjeu de la consultation pour cession : attirer plusieurs acteurs (dont des bailleurs sociaux !) et identifier l'acheteur aux meilleures conditions
- Un autre scénario reste le lancement d'une consultation pour **une démolition et le développement d'un programme mixte neuf LOGEMENTS / HOTEL**, moyennant un PLU modifié et des droits à construire généreux (à voir comme une compensation / une prime pour la démolition).

FEUILLE DE ROUTE



STRATEGIE PROPOSEE

L'ensemble des livrables peuvent servir à nourrir l'AMI (éléments de contexte et d'audit en phase 1, réflexions programmatiques en phase 2 et surtout atterrissage du projet souhaité en phase 3)

1 Nous préconisons le lancement d'un Appel à Manifestation d'Intérêt pour la rénovation et l'exploitation de la friche CEVEO (Phase 1), laissant ouvert le choix entre un programme 100% hôtelier et un programme mixte hôtel / logements.

Cette option permet de maintenir le CEVEO sous patrimoine public

2 Si cet AMI était infructueux, une seconde phase optionnelle (phase 2) peut être envisagée : le lancement d'une consultation d'opérateurs pour un projet immobilier mixte de réhabilitation (voire démolition – reconstruction) de la friche.

Le détail des différents montages contractuels est indiqué en annexes (bail commercial, bail emphytéotique, AMI, appel à projet).

	PHASE 1	PHASE 2 (optionnelle)
Procédure	Lancement d'un AMI pour la réhabilitation du CEVEO	Consultation publique d'opérateurs pour la réhabilitation du CEVEO
Programme	= maintien en patrimoine public Projet 100% hôtel ou mixte hôtel / logements (saisonniers mais pas que)	= potentielle vente Projet 100% hôtel ou mixte hôtel / logements. NB : Possibilité ou non d'autoriser les soumissionnaires à proposer un offre de démolition / reconstruction
Montage	Bail à réhabilitation / bail commercial dans le scénario 100% hôtel. NB : Bail commercial impossible dans l'hypothèse d'une partie logements, car le bailleur est tenu de délivrer un local en conformité avec la destination pour laquelle il a été mis à disposition du locataire.	Cession avec charges ou bail à réhabilitation. NB : choix que l'on peut laisser, en première phase de consultation, à la discrétion du soumissionnaire).
Maîtrise d'ouvrage	Commune, avec un appui en ingénierie tout au long du projet, et notamment pour le lancement de l'AMI, par l'EPCI.	Privée en cas de cession. Communale avec appui EPCI en cas de bail à réhabilitation. Besoin d'appui EPCI pour la consultation opérateurs.
Calendrier	Juin 2025 - juillet 2027	Octobre 2025 - mai 2028

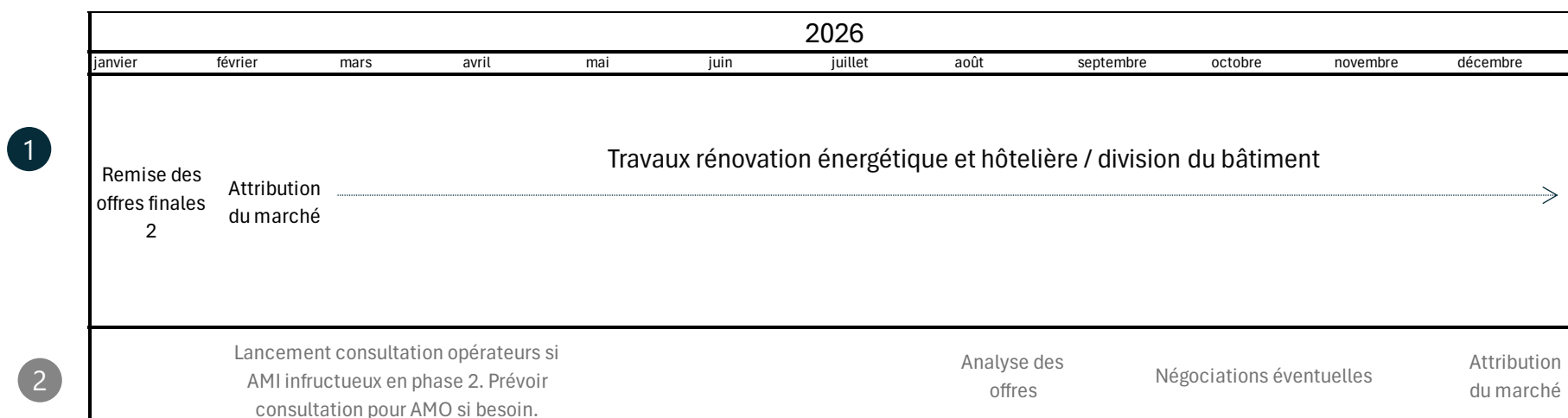
MODE OPERATOIRE

- 1 Nous préconisons le **lancement d'un Appel à Manifestation d'Intérêt** pour l'exploitation de la friche CEVEO (Phase1), laissant ouvert le choix entre un programme 100% hôtelier et un programme mixte hôtel / logements.
- 2 Si cet AMI était infructueux, une seconde phase optionnelle (phase 2) peut être envisagée : le lancement d'une consultation d'opérateurs pour un projet immobilier mixte de réhabilitation (voire démolition – reconstruction) de la friche.

		2025						
		juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
PHASE 1	Démarrage AMI				Remise des offres intermédiaires 1		Négociations + Modification de droit commun du PLU pour changer la destination de la parcelle, en cas de projet prévoyant la création de logements.	
PHASE 2 OPTIONNELLE					<i>Si infructueux</i>		Lancement consultation opérateurs si AMI infructueux en phase 1. Prévoir consultation pour AMO si besoin.	

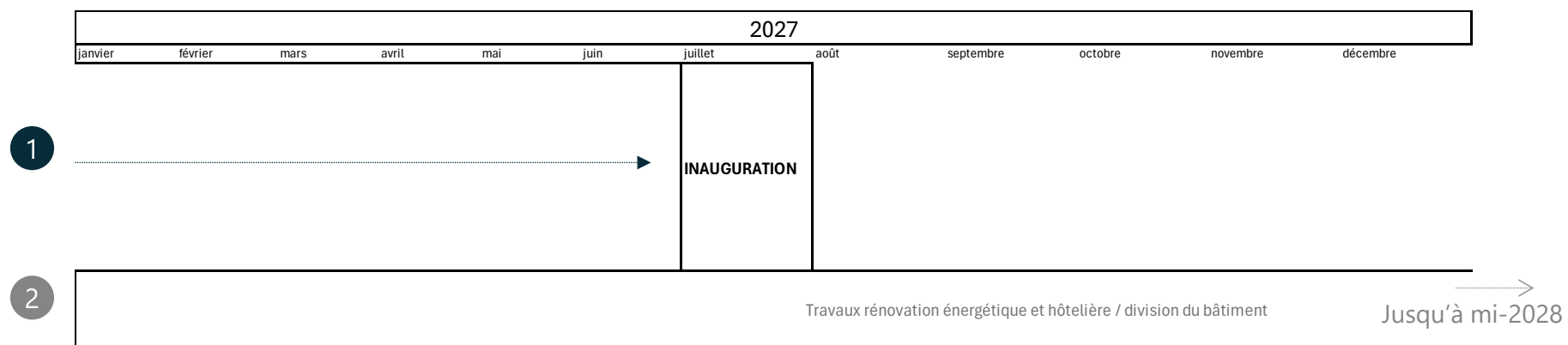
MODE OPERATOIRE

- 1 Nous préconisons le **lancement d'un Appel à Manifestation d'Intérêt** pour l'exploitation de la friche CEVEO (Phase1), laissant ouvert le choix entre un programme 100% hôtelier et un programme mixte hôtel / logements.
- 2 Si cet AMI était infructueux, une seconde phase optionnelle (phase 2) peut être envisagée : le lancement d'une consultation d'opérateurs pour un projet immobilier mixte de réhabilitation (voire démolition – reconstruction) de la friche.



MODE OPERATOIRE

- 1 Nous préconisons le **lancement d'un Appel à Manifestation d'Intérêt** pour l'exploitation de la friche CEVEO (Phase1), laissant ouvert le choix entre un programme 100% hôtelier et un programme mixte hôtel / logements.
- 2 Si cet AMI était infructueux, une seconde phase optionnelle (phase 2) peut être envisagée : le lancement d'une consultation d'opérateurs pour un projet immobilier mixte de réhabilitation (voire démolition – reconstruction) de la friche.



POINTS D'ATTENTION EN PHASE 1

Voie de l'**Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI)** pour la rénovation et l'exploitation de la partie hôtelière par un opérateur privé sous bail emphytéotique :

- Même si un opérateur (comme F. Vacher) est identifié, **recourir à l'AMI permet de communiquer sur le projet**, rassurer quant à l'implication des acteurs publics dans la démarche, et potentiellement bénéficier d'un effet de concurrence entre les candidatures pour obtenir le meilleur projet possible.
- **Gestion et perception des recettes locatives des logements** (le cas échéant) : directement gérés en location par l'attributaire du bail à réhabilitation? En partenariat avec la commune? Attention au risque de requalification en commande publique dans ce cas!

NB : la possibilité de créer des logements doit être présentée comme un avantage et une façon d'assurer une rentabilité à l'exploitant, dans le cahier des charges de l'AMI.

Nous encourageons la tenue d'un AMI avec phase de négociation :

- Il s'agira notamment d'enrichir les propositions des candidats du travail de programmation mené par l'équipe Egis / TerriStories. Structurer le projet pour assurer la viabilité économique et la pérennité de l'exploitation.
- Une souplesse quant à la nature du lien contractuel pourra être préservée lors de la phase de consultation, et faire l'objet de discussions, y compris pour les modalités de mise en location des logements.
- La répartition des travaux devra être prévue, ainsi que le principe d'une redevance / d'un loyer : enjeu et objectif de la redevance.
 - NB : la redevance est obligatoire s'agissant d'un bien municipal. Cependant ses modalités de fixation sont assez libres, et un argumentaire peut justifier une part fixe faible voire symbolique si l'exploitant prend à sa charge les gros travaux de rénovation énergétique.

Il est possible de se faire accompagner d'un AMO pour réaliser le cahier des charges, l'accompagnement à l'analyse des offres, et la négociation de la consultation

ZOOM AMI : UNE PROCÉDURE DE 6 MOIS,

AVEC NÉGOCIATIONS POSSIBLES POUR ABOUTIR AU MEILLEUR PROJET POSSIBLE

Un AMI consiste généralement en un **règlement de consultation** valant **cahier des charges**.

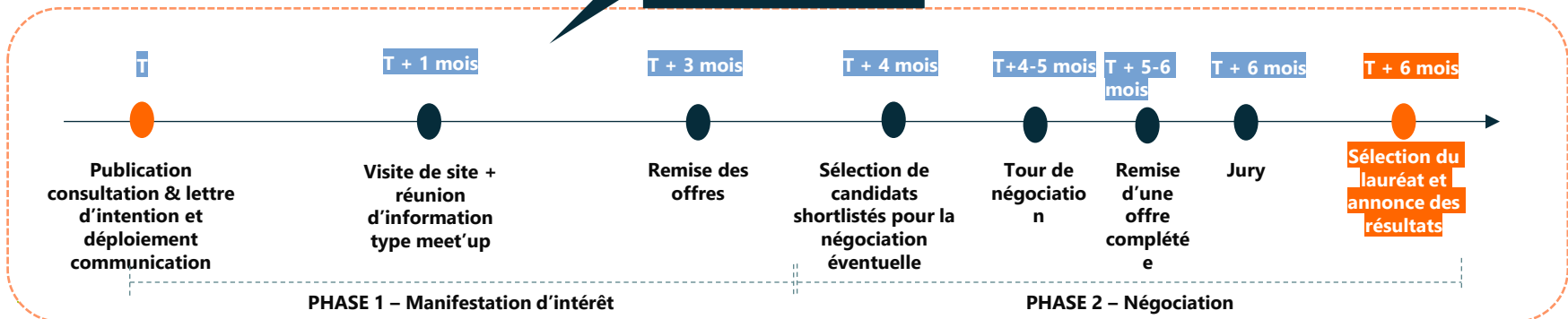
Ci-contre, un exemple de sommaire de cahier des charges du RC d'un AMI d'un site patrimonial vacant rédigé par Egis & TerriStories, en vue de sa remise en exploitation (Grand Chambéry, 2024-2025).

PREAMBULE	3
1 CONTEXTE ET OBJET DE L'APPEL A MANIFESTATION D'INTERET	3
1.1.1 Contexte territorial.....	3
1.1.2 Présentation de la Chartreuse d'Aillon, objet de l'Appel à Manifestation d'Intérêt	3
1.1.3 Gouvernance de la Chartreuse d'Aillon.....	4
1.1.4 Périmètre des charges.....	4
1.2 Description du site	5
1.3 Enjeux et vision de la Chartreuse d'Aillon.....	6
2 REGLES ENCADRANT L'APPEL A MANIFESTATION.....	6
2.1 Objet et organisation général de l'Appel à Manifestation d'Intérêt.....	6
2.2 Fondement(s) de l'Appel à Manifestation d'Intérêt.....	7
2.3 Déroulement et Planning de l'Appel à Manifestation d'Intérêt	7
2.3.1 Première phase : remise d'une offre.....	7
2.3.2 Seconde phase : remise d'une offre consolidée.....	7
2.4 Documents contenus dans le Dossier remis par Grand Chambéry	8
2.5 Condition de remise des offres par les candidats.....	8
2.6 Echanges des questions lors de la procédure de l'Appel à Manifestation d'Intérêt.....	8
2.7 Visite de site.....	8
2.8 Composition des équipes	9
2.9 Dossiers à remettre par les candidats.....	9
2.9.1 Contenu du dossier de la phase 1	9
2.9.2 Contenu du dossier de la phase 2.....	10
2.10 Analyse des Manifestations d'Intérêts.....	10
2.10.1 Recevabilité des projets.....	10
2.10.2 Critères et modalités d'analyse des offres.....	10
2.10.3 Organisation du tour de négociation.....	11
2.10.4 Organisation du jury.....	11
2.10.5 Divers	11

Le RC veille à préciser les éléments suivants :

- Enjeux et vision du projet
- Objectifs de l'AMI
- Organisation générale de la consultation
- Modalités contractuelles proposées dans le cadre de la consultation et choix du mode de passation
- Périmètre et répartition des charges entre propriétaire et exploitant
- Calendrier d'investissement des lieux attendu
- Modalités de suivi public de l'exploitation
- Critères et modalités d'analyse des offres
- Composition et modalité du jury
- Contenu du dossier candidat

⚠ Un retour opérateur à ce sujet alerte sur la durée courte entre ces deux étapes compte tenu de l'ampleur du projet



ZOOM AMI : CADRAGE

Dans le cadre du lancement d'une consultation, différentes étapes sont à mettre en place :

1. Préparation de la consultation :

Identification du besoin ou de l'objectif pour lesquels la consultation est lancée.

Définition des critères de sélection et des informations requises des participants :

- *sécuriser les candidatures notamment par le biais de demande d'éléments administratifs (présentation de la structure - Kbis – la preuve de capacité financière : chiffre d'affaires et liasses fiscales des 3 dernières années, CV de l'équipe – effectif des 3 dernières années)*

Mise en place de la documentation officielle de la consultation, y compris les modalités de soumission et les délais.

2. Annonce de la consultation :

Publication de la consultation via des canaux appropriés, tels que le journal local, des sites web, des médias, des plateformes d'appels d'offres publics, etc.

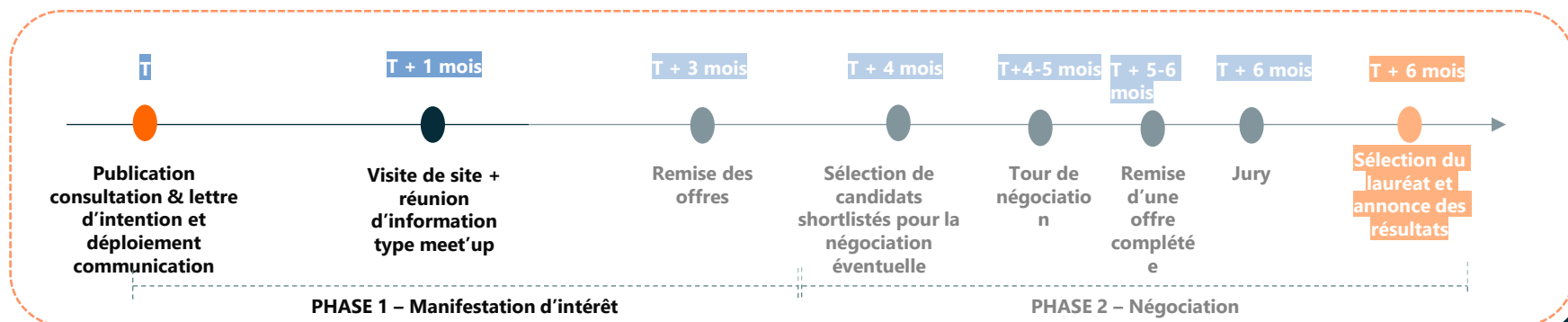
Diffusion de la consultation auprès des parties prenantes potentielles.

Une réunion de lancement est organisée dans le cadre d'une visite de site afin de présenter le projet et répondre aux éventuelles questions des candidats. Dans le cadre de la réunion de lancement la liste des opérateurs ayant manifesté leur intérêt sera présentée afin de faciliter les éventuelles synergies.

Suite à l'annonce de la consultation et au lancement du cahier des charges un temps de questions et de réponses aux candidats peut être envisagé.

Points de vigilance :

- Pour la bonne réalisation d'une consultation, il est essentiel de bien préparer le lancement. Les éléments doivent être à jour et suffisants pour permettre aux candidats de répondre.
- Dès le lancement, le comité de sélection doit être identifié et doit pouvoir être présent durant les différentes phases d'échanges et de travail de la consultation.
- Le calendrier doit être validé afin de ne pas créer des délais supplémentaires entre les différentes étapes.



ZOOM AMI : CADRAGE

3. Soumission des offres

Les candidats intéressés soumettent leur offre conformément aux modalités définies dans la consultation.

4. Évaluation des projets / manifestations d'intérêt :

Un comité d'évaluation ou une équipe responsable examine les projets soumis.

Les critères d'évaluation sont appliqués pour identifier les offres qui correspondent le mieux aux besoins ou aux objectifs de la consultation.

5. Sélection des équipes pour la négociation

Les candidats les mieux qualifiés sont sélectionnés pour passer à la phase suivante de négociation des offres.

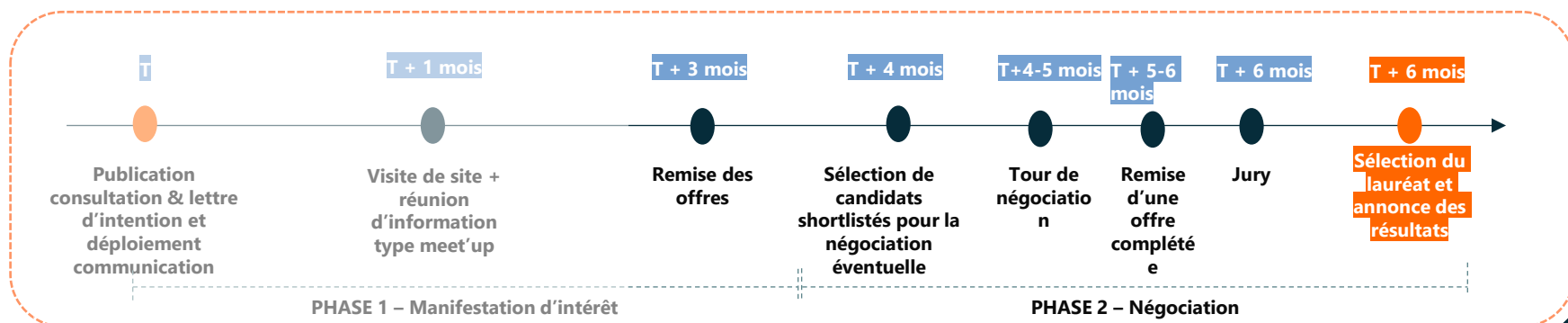
Un tour de négociation est mis en place et un échange afin de présenter les différentes interrogations ou demande de compléments à apporter.

Des auditions sont organisées afin d'entendre les différentes propositions des candidats.

6. Annonce des résultats

Les résultats de la consultation sont communiqués aux participants.

L'annonce du lauréat est diffusée par des canaux de communication.



ZOOM AMI : CONTENU DU RC

- **Possibilité de groupements de plusieurs candidats**
- **Engagement et principes contractuels** : dans le cadre de la présente consultation, la confidentialité des offres sera strictement préservée, L'ensemble des documents et informations transmis par les candidats seront traités avec la plus grande discrétion afin de garantir l'équité et la transparence du processus. Il est précisé que la commune conserve la possibilité de ne pas donner suite à la consultation. Cette prérogative ne pourra faire l'objet d'une quelconque indemnisation auprès des candidats.
- **Exemples de critères de sélection : à pondérer**
 - **Concept et attractivité du projet : X%**
 - Qualité et maturité du projet présenté : X%
 - Cohérence du projet présenté au regard du territoire et des attentes de la commune : X%
 - Période d'ouverture : X%
 - **Capacité financière, technique et juridique : X%**
 - Capacité financière du candidat et rentabilité du projet : X%
 - Capacité du candidat à réaliser les travaux nécessaires : X%
 - Format du partenariat et modalités contractuelles proposées (durée et modalités du bail) : X%
 - **Expérience et motivation du candidat : X%**
 - Références illustrant les capacités et compétences du candidat : X%

D'autres critères peuvent bien-sûr être créés, certains évoqués peuvent être supprimés.

ZOOM AMI : CANAUX DE DIFFUSION

Canaux de diffusion	Description	Modalités
Presse locale ?	Exemple d'articles d'AMI : Le BOUSCAT URRUGNE GARGUES STH HILAIRE	Proposer un article ?
Annonce en ligne	Exemple d'annonce : COURZIEUX	Gratuit (sites comme leboncoin)
	https://www.commune-opportunite.fr/ « 1er site de rencontres entre Porteurs de projet et Communes de France »	offre gratuite pour les communes de moins de 2.000 habitants
Diffusion dans le réseau de partenaires	Commune de Bellefontaine	Site de la commune Publication sur la plateforme des marché publics ?
	ECPI - Arcade	Site de l'EPCI
	CCI, CMA	<i>A contacter par mail</i>
	Autres partenaires ?	
Réseaux sociaux	Linkedin	
	Pages facebook locales ?	

POINTS D'ATTENTION EN PHASE 2

Voie de la consultation d'opérateurs pour céder le projet (si phase 1 AMI infructueuse)

- **Les modalités de mise en œuvre** de cette consultation peuvent être plurielles. Nous préconisons :

- **Une cession (avec charges)** ou un **bail à réhabilitation**.

NB : La cession foncière avec charges est un type particulier de contrat de vente d'immeuble. Elle permet à la collectivité, propriétaire d'un terrain sur lequel elle envisage une opération d'aménagement, de céder ce bien à un opérateur contre paiement et sous conditions de réalisation, par l'opérateur, d'aménagements et d'équipements (même privés) imposés par la collectivité. Ces réalisations sont imposées par le biais de clauses résolutoires et de conditions suspensives. Les aménagements et équipements prévus peuvent par exemple être des logements sociaux, des surfaces d'activités ou de bureaux, des infrastructures routières, etc. Il convient en revanche d'être prudent sur les modalités de mise en œuvre de cet outil, afin d'éviter une requalification en contrat de la commande publique.

- Le **cahier des charges pourra fixer une proposition de programme mixte offre hôtelière +logements**
- **Nous préconisons le cas échéant de conserver une flexibilité quant au choix de développement immobilier** : le cahier des charges pourra laisser à l'appréciation de l'opérateur le choix entre la réhabilitation du bâti existant (scénario préférentiel) ou sa démolition et reconstruction (qui devra alors être justifiée par une impossibilité économique à envisager un projet analogue en réhabilitant le bâtiment actuel).

- **Autres remarques :**

- On a vu que le modèle économique n'est pas simple. Ainsi, cette phase 2 pourrait gagner en attractivité si la collectivité prévoit l'accompagnement de l'opérateur dans le montage du projet et la recherche de co-financements. **Cela plaide en faveur du bail à réhabilitation, qui justifie un co-investissement public puisque le bâtiment reste alors propriété publique.**

Le détail des étapes et modalités d'une telle consultation est mise en annexes

Il est possible de se faire accompagner d'un AMO pour réaliser le cahier des charges, l'accompagnement à l'analyse des offres, et la négociation de la consultation

FEUILLE DE ROUTE À COURT TERME :

- **Rappel des arbitrages institutionnels à prendre :**

- Validation du programme et arbitrage sur la consultation à suivre, en Conseils municipal et communautaire
- Validation d'une organisation Commune / EPCI / DDT et Préfecture pour organiser la consultation : personnes en charge de la rédaction des documents, animation de réunions régulières à ce sujet, consultation d'un AMO en complément
- Poursuite des échanges avec SOLIHA, F. Vachez, et tout autre acteur intéressé
- Poursuite des échanges à gouvernance élargie : préfecture, commissariat au massif, ENJ-GTJ, Département,...

- **Modification simple au PLUi pour changement de zonage au règlement pour l'usage de la parcelle et de la zone de stationnement associée** (voir livrable phase 2).

- **Préparation du lancement de l'AMI :**

- Etudes complémentaires en cas d'AMI : lever géomètre, diagnostic bâti (amiante-plomb), audit énergétique approfondi
- Consultation d'un AMO pour accompagner la démarche de consultation ?
- Rédaction des pièces, sourcing des opérateurs et communication de l'AMI avant le lancement

- **En attendant :**

- Poursuite de l'entretien / sécurisation du bâti...
- ...Voire une occupation temporaire par des associations ? Attention à la sécurisation de la partie occupée, et à sa mise aux normes !

ANNEXES



ENTRETIENS OPERATEURS

Synthèse de l'entretien avec Batifranc : raisons du non-investissement dans le projet

Recontextualisation du projet

Le projet vise à réhabiliter un vaste site sur la commune de Bellefontaine avec une double fonction :

1. Création d'un accueil touristique.
2. Création de logements pour des habitants.

Problématiques identifiées

1. Complexité technique et normative

- La cohabitation des fonctions hotelière et résidentielle sous un même toit pose des problèmes techniques et réglementaires.
- L'application de normes différentes (ex: RE2020) risque d'entraîner une surenchère des coûts.
- Assurance complexe : l'expérience montre que la mixité fonctionnelle est un frein à l'obtention de contrats d'assurance acceptables en termes de coûts et de garanties.
- Obligation de division en volumes distincts avec des systèmes de distribution indépendants (ex: entrées, circuits d'eau, réseaux techniques), augmentant les coûts.

2. Inadéquation avec les stratégies d'investissement de Batifranc et SIHBFC

- **SIHBFC** ne peut pas intervenir car elle n'envisage pas d'investir en copropriété.
- **Batifranc et SIHBFC** n'investissent pas dans des locaux d'habitation, ce qui exclut une implication dans un projet mixte.
- La rentabilité du projet est trop incertaine : le modèle économique présente un risque de déficit d'exploitation pour la partie hôtellerie.

3. Difficultés économiques et financières

- **Montage économique complexe**
 - Hypothèse de deux investisseurs distincts :
 - Obligation de structurer une entente juridique et comptable.
 - Complexité liée à la gestion de TVA différenciée.
 - Hypothèse d'un investisseur unique : obligation de gérer simultanément une activité commerciale et une activité de logement.

- **Exigence de fonds propres élevés**

- Une SCI doit disposer de fonds propres supérieurs à 50% de la valeur du capital.
- Risque structurel de déficit d'exploitation, obligeant un réabondement régulier du capital.
- Pour assurer l'équilibre financier, il faudrait mobiliser des fonds massifs dès le départ.

- **Rentabilité très incertaine**

- La rentabilité potentielle du projet pourrait n'être atteinte qu'à très long terme.
- Entre-temps, des travaux seront nécessaires et les aléas économiques rendent toute prévision incertaine.

4. Hypothèse d'un projet public

- Pour que le projet soit viable, il devrait intégrer une forte implication publique.
- Une subvention à hauteur de 40 à 50% de la trésorerie totale serait indispensable pour le faire fonctionner.

Conclusion

Batifranc et SIHBFC ne peuvent pas investir dans ce projet en raison de :

- La complexité technique et normative de la cohabitation des deux fonctions.
- L'absence d'attractivité du projet pour leurs stratégies d'investissement.
- Une rentabilité incertaine et des exigences financières trop élevées.
- La nécessité d'un engagement public massif, incompatible avec leurs méthodes d'investissement privées.

En conséquence, Batifranc et SIHBFC ne souhaitent pas se positionner comme investisseurs sur ce projet.

Présentation de SOLIHA

SOLIHA est un acteur de l'économie sociale et solidaire engagé dans l'accompagnement des personnes défavorisées, fragiles et vulnérables pour leur accès et leur maintien dans l'habitat. Il intervient auprès des collectivités pour répondre aux problématiques immobilières et travaille en partenariat avec le Département et l'État sur des politiques d'insertion.

Projet d'intégration dans une foncière

SOLIHA souhaite intégrer la foncière **BLI AURA (Bâtir du Logement d'Insertion)** afin de porter des projets en Bourgogne-Franche-Comté et rechercher des subventions, notamment auprès de l'ANAH. L'objectif est de développer du logement d'insertion, tout en laissant place à une certaine mixité.

Perspectives pour le logement d'insertion à Bellefontaine

- **Pertinence du projet** : Un projet de logement d'insertion à Bellefontaine doit être justifié par des perspectives d'emploi. Sans opportunités professionnelles à proximité, il perdrait de son sens.
- **Public visé** : Jeunes issus de l'Aide Sociale à l'Enfance (ASE), personnes en difficulté, avec des loyers alignés sur le PLAI (100-120€ pour un studio).
- **Projet touristique** : Il pourrait favoriser l'emploi et l'insertion (logement + emploi), en fonction des besoins de recrutement locaux (ex. La Chaumière, établissements touristiques de l'EPCI, entreprise Signaux Giraud et ses apprentis).

Mixité et équilibre du projet

- L'équilibre du projet dépendra du choix du directeur de la foncière, avec au moins **50% de logements d'insertion**.
- Possibilité d'inclure du logement intermédiaire pour les salariés à revenus modestes.
- Logements pour saisonniers à envisager.

Freins et conditions de réussite

- **Contraintes** : Manque de proximité immédiate des services essentiels (courses, santé, transports en commun).
- **Critères d'attribution** : Sélectionner des personnes ayant un moyen de locomotion.
- **Soutien des collectivités** : Elles pourraient être sollicitées pour garantir des prêts.

Prochaines étapes

- Transmission des informations à M. Ruellan pour présentation en commission.
- Évaluation de la pertinence du volet touristique dans le projet.
- Clarification du rôle potentiel d'un exploitant touristique et son impact sur la faisabilité du projet.
- Échange avec l'**ALDCA**, qui mène des projets d'insertion à Lons et pourrait être un partenaire pertinent.

Synthèse de l'entretien avec Florent Vacher - Relais Nordique

1. Intérêt et motivations pour le projet

- Florent Vacher est intéressé par le projet mais sans engagement d'exploitation à ce stade.
- Membre des GTJ (Grande Traversée du Jura), il souligne l'enjeu du maillage territorial : certains points stratégiques manquent encore d'hébergements adaptés aux itinérants.
- Bellefontaine pourrait répondre à cette lacune, en lien avec les attentes du commissariat de massif et des acteurs du tourisme.
- Références à des modèles d'itinéraires privés avec structures juridiques ad hoc ("Route des Pingouins" en Bretagne, "Chemin des Appalaches" aux États-Unis).

2. Facteurs clés de succès d'un tel modèle

- **Ouverture annuelle** : 10 mois sur 12 pour assurer la viabilité économique.
- **Fréquentation et attractivité** : un concept séduisant pour les groupes.
- **Exemple du Relais Nordique** : objectif initial de 1 200 nuitées en année 1, résultat de 3 200, puis stabilisation à 10 000.
- **Clientèle principale** : familles, cousinades, clubs de retraités et de randonneurs.

- **Demi-pension** : répartition équilibrée du chiffre d'affaires entre hébergement et restauration.
- **Problématique des ressources humaines** : difficulté à recruter, besoin d'un personnel formé et stable.
- **Logement des salariés** : enjeu critique, mais solutions possibles.
- **Bail commercial** : doit être revendable pour sécuriser l'engagement du preneur.

3. Modèles inspirants et expérience du Relais Nordique

- **Hôtel du Tremplin (Doubs)** : acquis par la collectivité, mis aux normes, puis reloué. Exemple d'engagement public.
- **Reprise du Relais Nordique** : bâtiment fonctionnel mais vieillissant ; importance du niveau de standing.
- **Compétition dans l'hébergement touristique** : forte concurrence avec les gîtes, maisons d'hôtes et AirBnB.
- **Situation financière** : loyers équilibrés (800 € fixe + 2 €/nuitée) pour un développement serein.
- **Investissements** : 100 000 €/an depuis 10 ans pour maintenir et améliorer l'offre.
- **Contraintes** : importance de l'équipe (2 cuisiniers nécessaires, 10 ETP).

4. Rôle potentiel de Florent Vacher dans le projet

- **Conseil et accompagnement** : contribution à la définition d'un cahier des charges pertinent.
- **Eventuelle reprise à terme**, sous réserve d'opportunités et de conditions favorables.
- **Concept envisagé** : à l'image du "Rocky Pop", avec un positionnement "Tribu", un agrément jeunesse & sport et une capacité d'accueil significative (50-100 places, rare dans le massif).

Conclusion

Florent Vacher manifeste un intérêt pour le projet et souhaite être associé aux discussions avec le maître d'ouvrage et le commissariat de massif. Son expertise et son retour d'expérience sont précieux pour orienter le projet vers un modèle viable et attractif. Une éventuelle exploitation reste à évaluer à moyen terme, en fonction des conditions de développement du projet.

1. Un interlocuteur stratégique à plusieurs titres

M. Florent Vacher, acteur reconnu du tourisme local, a été rencontré dans le cadre de la mission de préfiguration. Il revêt trois casquettes qui en font un interlocuteur particulièrement intéressant pour la suite du projet :

- **Partenaire de la GTJ (Grande Traversée du Jura)** : il représente les hébergeurs auprès des collectivités et peut constituer un relais efficace pour diffuser l'Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI) auprès d'un réseau diversifié et qualifié d'opérateurs potentiellement intéressés.
- **Exploitant expérimenté** : son retour d'expérience est précieux pour éclairer la maîtrise d'ouvrage sur les conditions de réussite d'une relance d'activité.
- **Potentiel candidat à la reprise** : il manifeste un intérêt réel pour le site, sous réserve de certaines conditions évoquées ci-dessous.

2. Lecture du potentiel du site et conditions d'une relance réussie

M. Vacher ne remet pas en cause l'attractivité commerciale du site. Selon lui, **la problématique n'est pas la demande, mais bien la capacité à mettre en place une exploitation solide et pérenne.**

- **La gestion du personnel** est identifiée comme un facteur de réussite déterminant. Il souligne les grandes difficultés de recrutement dans le secteur et insiste sur l'importance de **pouvoir loger les équipes sur place.** À cet égard, le bâtiment existant présente un atout.

3. Questions posées sur le cadre du projet

a) Statut foncier et montage juridique

- M. Vacher se dit intéressé par un **bail à réhabilitation de longue durée.**
- Il attire l'attention sur **les opportunités de financements publics** si le site reste dans le domaine public :
 - Jusqu'à **40% pour la rénovation énergétique.**
 - Objectif de **50% de subvention publique** possible via des cofinancements Région Bourgogne-Franche-Comté / Europe.

b) Calendrier de l'AMI

- Le **calendrier prévu lui semble trop resserré.**
- Un délai de **3 mois entre le lancement de l'AMI et la remise des offres** paraît insuffisant pour construire un modèle d'exploitation crédible.
- Il recommande de **porter ce délai à 6 mois**, pour laisser aux opérateurs le temps de mûrir un projet réaliste et de calibrer leur plan d'investissement.

c) Accompagnement et gouvernance

- M. Vacher **n’a pas encore pu visiter le site** : une visite rapide serait nécessaire pour pouvoir se projeter.
- Il souligne qu’un tel projet repose avant tout sur des relations de **confiance humaines**, et insiste sur **la nécessité d’un interlocuteur identifié et stable** dans la durée.
- Il exprime un **besoin d’accompagnement dans la phase amont**, pour construire progressivement une proposition pertinente.

4. Estimation de l’investissement et conditions de réussite

- L’investissement total est estimé à **environ 2 M€**, mais M. Vacher insiste sur le fait que **le plan d’investissement dépendra étroitement du modèle d’exploitation retenu**.
 - Exemple : un projet axé sur les séjours sportifs nécessitera des aménagements plus exigeants qu’un modèle type colonie de vacances.
- Il mentionne le projet de **Giron** comme référence pertinente : projet soutenu par la commune et les collectivités, avec un reste à charge porté par l’exploitant. Ce type d’accompagnement a été décisif dans la réussite du projet.

5. Positionnement attendu et clientèle cible

Le site pourrait viser une clientèle dite **“bobo-écologique”** :

- Sensible à la qualité environnementale, au confort et à l’esthétique,
- Attentive à l’alimentation (offre veggie, sans gluten...),
- Recherchant des expériences authentiques mais qualitatives.

⚠ Il alerte sur les risques d’une réhabilitation à bas coût, qui ne correspondrait pas aux standards attendus par cette clientèle.

6. Points d’attention pour la suite de la démarche

- **Poursuite du lien avec M. Vacher** : son profil en fait un acteur ressource, que ce soit comme repreneur potentiel ou comme relais vers d’autres opérateurs. Il conviendra de désigner un interlocuteur identifié après la fin de la mission (16 avril).
- **Clarification du pilotage du projet après la phase de préfiguration** : un enjeu de gouvernance se pose pour accompagner le passage de relais et garantir la continuité du dialogue avec les acteurs économiques.

COMPARAISON DES MONTAGES CONTRACTUELS

SYNTHÈSE COMPARATIVE DES MONTAGES CONTRACTUELS

	Bail commercial	Bail emphytéotique
OBJET	Grand Chambéry confie l'exploitation d'un fonds commercial, industriel ou artisanal	Grand Chambéry confie la charge de l'exploitation d'un bien pour une longue période
INVESTISSEMENTS	Pas d'obligation de construire ni d'investir	Travaux de réhabilitation qui peuvent être mis à la charge de l'emphytéote si ce dernier l'accepte
LOYERS/REDEVANCE	Librement défini (part fixe ou part fixe + variable) Franchise de loyer envisageable en contre partie des travaux d'aménagement	Librement définie (part fixe ou part fixe + variable) Si investissement important de la part de l'emphytéote, la redevance due au bailleur est plus faible
DROITS REELS IMMOBILIERS	Aucun droit réel immobilier - simple droit de jouissance	Confère des droits réels immobiliers au Preneur (Ex: hypothèque, libre cession du bail ou sous-locations, etc.)
DUREE	9 ans minimum et le preneur peut donner congé à chaque échéance triennale moyennant un préavis de 6 mois. Si durée > 12 ans, acte authentique obligatoire	18 à 99 ans. Le bail emphytéotique doit être publié au service de la publicité foncière (acte notarié). Impossibilité de donner congé en cours de bail.
FIN DE BAIL	En cas de refus de renouvellement du bail, versement d'une indemnité d'éviction qui comprend notamment la valeur marchande du fonds de commerce	A définir librement dans le contrat. En cas de silence du contrat, le bailleur devient propriétaire en fin de bail des constructions édifiées et profite des améliorations. Toutefois, il peut être prévu que cette remise soit effectuée moyennant indemnité
MISE EN CONCURRENCE	Obligatoire uniquement si la collectivité agit en tant qu'administration règlementant une activité au titre de ces prérogatives de puissances publiques. Si tel n'est pas le cas, MEC pas obligatoire mais recommandée	

SYNTHÈSE COMPARATIVE DES MONTAGES CONTRACTUELS

	Bail commercial	BE
AVANTAGES	<p>Bellefontaine définit son projet e s'assure de la bonne exécution des prestations</p> <p>Contrat connu des opérateurs : convention annexée au bail qui permet de fixer des objectifs pour le Preneur</p> <p>Loyer versée par le preneur</p> <p>Durée du bail</p> <p>Mise en concurrence pas obligatoire si la collectivité n'agit pas en tant qu'administration</p>	<p>Valorisation du foncier</p> <p>Redevance versée par l'emphytéote</p> <p>Travaux pouvant être mis à la charge de l'emphytéote</p> <p>Idem, mise en concurrence pas obligatoire</p>
INCONVENIENTS	<p>Pas de prise en charge des investissements par le preneur</p>	<p>Pas de contrôle sur les travaux et l'exploitation</p> <p>Droits réels accordés</p> <p>Libre cession du bail et sous-locations</p> <p>Restrictions à l'activité du preneur interdites</p> <p>Impossibilité de donner congé en cours de bail</p>

Nécessite de réaliser tout travaux de rénovation en amont

Option abandonnée lors du Conseil Communautaire ARCADE du 3 mars 2025

L'emphytéote réalise les travaux et exploite

Option privilégiée par le Conseil Communautaire ARCADE du 3 mars 2025

Interroger le mode de consultation le plus adapté

	AAP (appel à projet)	AMI
Définition	Procédure de mise en concurrence d'opérateurs privés sur la base d'un document leur fixant des objectifs à atteindre, qui leur laisse l'initiative de leur contenu et de leur mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> • Mode de pré-sélection de candidats dans le cadre de procédures du type appel d'offres restreint ou procédure concurrentielle avec négociation. • L'AMI constitue, si le pouvoir adjudicateur en décide ainsi, la première étape de certaines procédures de passation de marchés publics
Objectifs	Identification d'innovations/projets à soutenir pour répondre à une problématique précise. La collectivité a identifié une problématique mais n'a pas défini la solution attendue. Elle ne doit pas contraindre l'initiative du porteur de projet, dans la conception et l'élaboration du projet	Identifier les opérateurs économiques susceptibles de proposer une solution répondant à un besoin et d'entamer avec eux un dialogue technique ou simplement sourcer les solutions disponibles
Initiateur	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoirs publics • Organismes institutionnels • Financeurs privés 	<ul style="list-style-type: none"> • Acheteurs publics
Textes de références	Néant, dépourvu de définition juridique	Pas de définition juridique mais article R. 2131-4 du CCP qui prévoit le mécanisme

Option lourde et trop prescriptive à ce stade

Option à privilégier

NB : Article R2131-4 :

Les acheteurs, à l'exception des autorités publiques centrales dont la liste figure dans un avis annexé au présent code, peuvent utiliser un avis mentionné à l'article [R. 2131-1](#) pour lancer un appel à la concurrence dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres restreint ou d'une procédure avec négociation.

Dans ce cas, cet avis doit remplir les conditions suivantes :

1° Faire référence spécifiquement aux travaux, aux fournitures ou aux services qui feront l'objet du marché à passer ;

2° Mentionner que ce marché sera passé selon une procédure d'appel d'offres restreint ou une procédure avec négociation sans publication ultérieure d'un avis d'appel à la concurrence et inviter les opérateurs économiques intéressés à manifester leur intérêt ;

3° Avoir été envoyé pour publication entre trente-cinq jours et douze mois avant la date d'envoi de l'invitation à confirmer l'intérêt.

Sources : Légifrance.gouv

ZOOM SUR LA CONSULTATION POUR CESSION (PHASE 2 OPTIONNELLE)

ZOOM : LES GRANDES ÉTAPES DE LA CONSULTATION POUR CESSION

Préparation

Phase candidature

Phase offre

Dossier de consultation

Lancement

Réception des candidatures

Sélection de 3 candidats admis à remettre une offre

Offre initiale

Offre finale

Désignation du lauréat pressenti

Confirmation du lauréat

Auditions

Auditions

Levée des réserves

Analyses

Analyses

Analyses

ZOOM : LES PIÈCES DU DOSSIER DE CONSULTATION POUR CESSION

Règlement de consultation

- Déroulé de la consultation, calendrier
- Conditions de participation
- Contenu du dossier de candidature / offre
- Conditions de dialogue
- Critères et modalités de sélection
- Durée de validité de l'offre
- Modalités d'indemnisation, de fin de la consultation, propriété intellectuelle, confidentialité...

Document programme

- Spécifie les attendus / invariants de la consultation
- (!) absence d'éléments pouvant porter un risque de requalification en commande publique
- Cession foncière avec charges = programme
- Appel à projet = conditions particulières de cession (!) *attention à l'emploi du vocabulaire de la commande publique*

Annexes

- Documentation relative au bien (dataroom)
- Cadres de réponse
- Projets d'avant-contrats
- Projet de cahier des charges de cession...

ZOOM : LES PIÈCES DU DOSSIER DE CONSULTATION POUR CESSION

Ne demander, ni plus ni moins, que les éléments nécessaires pour pouvoir expertiser le projet et faire un choix / veiller à la comparabilité et homogénéité des propositions / exclure de l'analyse les pièces non demandées

CANDIDATURE

Présentation des membres de l'équipe

- Cadre de réponse
- Courriers d'intérêt de preneurs

Preuves de capacités techniques de l'équipe

- Références

Preuves de capacités financières du mandataire

- CA 3 dernières années, liasse fiscale, K-BIS

Pouvoirs, déclarations sur l'honneur

OFFRE

Projet architectural

- Niveau esquisse + max, notice technique
- Plans / Vues imposés

Programme

- Notice + tableaux de surfaces

Montage juridique du projet

- Type de transfert de droit, véhicule envisagé, organisation juridique future, relations contractuelles, projet d'acte complété, protocole d'évaluation...

Offre financière

- Bilan avec hypothèses
- Proposition de prix et modalités de paiement