

## Les réalités du projet d'hôtel SPA 4\* de Nogent les Montbard (Partie 4)

Puis vient le « nerf de la guerre » qui traduit le « vent », qui a déjà bien consommé du temps, en projet.

---

Par François CHARLES  
Initiateur et porteur du projet

---

Partie 4

### COMBIEN ?

Six raisons interdépendantes poussent à investir dans le projet :

- ✓ Un modèle économique viable à rentabilité rapide tel qu'il va l'être démontré
- ✓ Un lieu pour les investisseurs, leurs amis, relations d'affaires à 1h de Paris
- ✓ Un modèle éthique de développement durable
- ✓ Un objectif patrimonial pour sauver deux châteaux, patrimoine bourguignon, d'architecture différente et pour investir dans la pierre
- ✓ Un objectif économique et touristique pour adosser une image à celle de la région
- ✓ Un modèle économique avec les ingrédients de la réussite

Il est important également de communiquer dès maintenant sur le site et ses environs pour faire connaître la région au profit des hôtels partenaires avant l'ouverture, en espérant un retour dès l'ouverture.

Il y a quatre « combien » : le chiffre d'affaires et d'exploitation, les coûts de la réalisation, les éléments de financement et les éléments rentabilité

Pour l'instant, les chiffres affichés concernent uniquement le site de Nogent les Montbard. Certains investisseurs préfèrent néanmoins se porter sur l'autre établissement où l'approche est également développée mais où certaines réalités ne permettent pas d'avancer de façon sereine sine die.

Les chiffres d'exploitation ci-après ont été réalisés par une approche comparative sur 20 hôtels, 5 spas et certains fournisseurs avec accompagnement de cabinets de conseils et d'institutionnels.

Il s'agira ici de dévoiler quelques chiffres et les grandes lignes, ces éléments n'étant généralement donnés qu'en confidentialité devant notamment le travail fourni.

Ils ont été adaptés aux réalités du lieu mais également peu à peu réévalués étant donné qu'une communication avait débuté avec recueil d'avis et d'intentions et que la chaîne commerciale potentiellement retenue s'engageait à accompagner le site avant son ouverture.

La stratégie de prix sera celle de l'ombrelle pour maintenir les prix sur ce créneau luxe très bien situé, accroître les marges, rentabiliser les investissements et mieux se préparer à parer les offensives concurrentes mais avec une augmentation prévue tous les 3 à 4 ans.

Le domaine sera fermé pendant un mois en hiver.

Un business plan très détaillé sur 6 ans a été réalisé et accompagné par un cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes.

**Les prestations hôtel et restaurants proposées seront a priori les suivantes (chiffres indicatifs) :**

- Chambres standard à 150 €
- Chambres supérieures à 220 €
- chambres de luxe à 290 €
- Suites à 450 €

- Journées séminaires : 80 €
- Tarifs semaine basse saison moins 20%
- Forfaits semaine
- Forfaits «coup de cœur »
- Menus entre 20 et 150 €
- Brunchs 15 €
- Bistro 15 €
- Cave et carte variées
- Privatisation possible du domaine
- Expositions : 12 €, collections gratuites pour résidants

Considérant les réalités avancées au début de l'étude et des éléments de communication déjà engagés, le taux de remplissage pourra passer de 50 % à 75% en 5 ans en été et de 40 à 65 % en basse saison.

On peut estimer un nombre moyen de repas de 52 par jour au départ pour atteindre 80 à 6 ans, séminaires, privatisations et événements inclus

**Les prestations séances Spa et espace bien-être accessibles pour visiteurs non résidants, seront a priori les suivantes :**

- forfait accès piscine nage Hamman Sauna 12€
- séance bien être corps 90 €
- séance amincissants corps 85 €

- séance soins visages 65 €
- séance gommages 30 €
- séance modelages 80 €
- séance vinothérapie 75 €
- séance luminothérapie 75 €
- séances massages 75 €

La vente de produits corps et visage sera bien entendu assurée. Le choix d'une ou deux grandes marques n'est pas encore arrêté.

On peut estimer à 300 personnes le nombre de clients SPA la première année avec une augmentation de 10% prévue au fil des ans et 1000 personnes pour la piscine

La rémunération des personnels ne sera pas fournie mais elle est attrayante et réaliste et rehaussée de 2% tous les 2 à 3 ans en fonction des résultats

On peut donc estimer un chiffre d'affaires prévisionnel de 2,3 M€ au démarrage pour atteindre 4 M€ à 5 ans avec un résultat net comptable positif à 4 ans, qui est la durée moyenne acceptable après un investissement de 10 M€ (projet NOGENT seul), un excédent brut et net d'exploitation positifs

Les produits locaux seront privilégiés pour la qualité mais aussi pour réduire les coûts logistiques

Les charges d'énergie se sont basées sur une consommation de la réglementation thermique 2012

Certaines charges spéciales sont liées aux moyens de transport pour les liaisons et notamment le bateau, les limousines et calèches, mais également au matériel de surveillance et de protection.

Les travaux, avec études réglementaires et de maitrises d'œuvres ont estimés à environ 7 M€ en prenant la moyenne de deux devis d'architectes.

Les investissements de décoration et de SPA sont estimés à environ 700 k€. Les études et investissements spécifiques et supplémentaires pour la partie optimisation énergétique qui seront compensés par une meilleure rentabilité, ainsi que l'ingénierie et l'aménagement des cuisines sont estimés à près de 500 k€. Le terrain de tennis en place a peu de besoin de rénovation. Il faudra rajouter le coût potentiel de deux écuries avec équipements haut de gammes dans la ferme d'en face

A cela s'ajoutent les besoins de financement et d'exploitation pour plus d'1 M€ sur 3 ans, ainsi qu'un prix d'acquisition négocié à 650 k€

Ces sommes donnent un total d'environ 10 M€. Le chiffre du second château pourrait être de 3,5 M€ pour un bon standard 3\*. Cette option pourra être compensée par la construction de nouveaux bâtiments pour 1,5 à 2 Mns sur le même site pour atteindre le format de 45 chambres avec de grandes salles de réunion.

Il est organisé que le financement soit assuré par des fonds à hauteur de 3,8 M€ (38% de l'investissement total), des comptes courants d'associés avec tickets de 200 k€ pour 800 k€ (8%) qui s'adressent principalement aux sociétés de capital risque et aux business angels, certaines subventions possibles (ADEME, Conseil régional) à hauteur de 400 k€ (4%, donc très limitées) et des prêts bancaires à hauteur de 5 M€ (50% sur 15 ans) répartis sur 3 banques. L'investisseur unique de 2011 n'avait pas besoin des banques mais ne s'inscrivait pas dans un projet multi-investisseurs.

La Valeur actuelle nette sera positive à 6 ans pour 4,6 me avec un taux de rentabilité à 9%.

Pour respecter l'étude stratégique et marketing qui fera son succès, le projet sera lancé s'il est global et financé à au moins 80%

Aujourd'hui le château est entretenu par la banque débitrice de l'ancien porteur de projet avec laquelle une relation permanente est assurée.

Je garde espoir dans sa réalisation mais ce projet est disponible clé en mains dans l'intérêt du territoire pour qui veut le reprendre car je sais qu'une majorité de personnes et d'organismes l'attend.

Vous trouverez ci-après certains éléments d'analyse forces / faiblesses / opportunités / menaces ainsi qu'une liste de risques majeurs identifiés pour ce projet, comme réalisés dans tout projet.

#### SWOT PROJET :

- Forces :

- *Service haut de gamme*
- *Confort, calme et sérénité*

- *Position géographique logistique idéale*
- *Projet double avec contenu éprouvé*
- *Motifs d'attractivité variés (hôtel, spa, collection, management)*
- *Interdépendance entre hôtellerie et séminaire*
- *Management connaissant bien les décideurs et organismes de la région et avec compétences de direction générale*
- *Réseau national et international déjà élevé et éprouvé*

- Faiblesses :

- *Coûts d'investissement assez élevés mais réalistes*
- *Travaux conséquents*
- *Cible sélective*
- *Création*

- Opportunités

- *Possibilité de rentrer dans un réseau hôtelier de luxe local, national et international*

- *Revalorisation de la haute Côte d'Or*
- *Remplissage par l'activité tourisme ou séminaire*
- *Partenariat TOP-MANAGEMENT avec l'ESC de BOURGOGNE (sorte de campus sénior)*
- *Partenariat culturel avec la région bourgogne*
- *Attraction locale, nationale et internationale par les activités bien-être et culturelles*
- *Mise en œuvre du « pack hôtel » et des recherches NOVIAL dans le domaine de l'approche client*

● **Menaces**

- *Autorisations de construction (faible)*
- *Risque faible sur la zone à risque d'un des bâtiments*
- *Crise potentielle nouvelle*
- *Faillite des constructeurs*
- *Annulation des promesses de financement*

**Top Risk management sur ce segment**

- *Erreur dans le modèle d'habitation et le modèle économique : chambres, studios, appartements*
- *Prestations non adaptées à la cible*
- *Cible de clients voulue non captée*
- *Mauvaise gestion de l'occupation*
- *Objectif qualité des repas non atteint*
- *Trop miser sur l'accessibilité train*
- *Investissements trop importants*
- *Homologation des caractéristiques particulières (ex: mobilité réduite et fumeur)*
- *Retard dans l'aménagement*
- *Fiabilité financière et technique des sous-traitants*
- *Responsabilité du maître d'œuvre*

**Risques et aptitudes requises par la différenciation**

**Risques :**

- Incapacité à maîtriser la différence de coûts / firme dominante
- Perte d'importance des facteurs de la différenciation
- Banalisation et imitation

**Compétences et ressources nécessaires**

- intuition et créativité
- Capacités de recherche

- Technologie du produit
- Capacités commerciales
- Image
- Tradition dans le secteur ou combinaison originale de compétences tirées d'autres secteurs
- Coopération élevée des circuits de distribution

**Suivre partie 5 : les zones et réalités d'ombre...que l'on ne voudrait jamais voir apparaître**