

Accusé de réception en préfecture
013-241300276-20130627-2013_B282-DE
Date de télétransmission : 08/07/2013
Date de réception préfecture : 08/07/2013



ACTE RENDU EXECUTOIRE
PAR APPLICATION DES
FORMALITES DE TELE-
TRANSMISSION AU
CONTROLE DE LEGALITE



EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS
DU BUREAU COMMUNAUTAIRE
SEANCE DU 27 JUN 2013

PRESIDENCE DE MADAME MARYSE JOISSAINS MASINI

2013_B282

OBJET : Développement économique et emploi - Attribution d'un fonds de concours à la commune de Puyloubier en vue de la réhabilitation d'un hôtel, propriété de la commune

Le 27 juin 2013, le Bureau de la Communauté d'Agglomération du Pays d'Aix s'est réuni en session ordinaire à la salle des fêtes de Puyricard, sur la convocation qui lui a été adressée par Madame le Président de la Communauté d'Agglomération le 21 juin 2013, conformément à l'article L.5211-1 du Code général des collectivités territoriales

Etaient Présents :

JOISSAINS-MASINI Maryse, président – ALBERT Guy, vice-président, Jouques – BARRET Guy, vice-président, Coudoux – BONFILLON Jean, vice-président, Fuveau – BOYER Michel, vice-président, Simiane-Collongue – BRAMOULLÉ Gérard, vice-président, Aix-en-Provence – BRUNET Danièle, membre du bureau, Aix-en-Provence – BURLE Christian, vice-président, Peynier – CANAL Jean-Louis, vice-président, Rousset – CHARDON Robert, vice-président, Venelles – CHARRIN Philippe, vice-président, Vauvenargues – CHORRO Jean, vice-président, Aix-en-Provence – CRISTIANI Georges, vice-président, Mimet – DAGORNE Robert, vice-président, Eguilles – DELOCHE Gérard, membre du bureau, Aix-en-Provence – DI CARO Sylvaine, membre du bureau, Aix-en-Provence – DUFOUR Jean-Pierre, vice-président, Saint-Estève-Janson – DUPERREY Lucien, vice-président, Saint-Antonin-sur-Bayon – FOUQUET Robert, membre du bureau, Aix-en-Provence – GACHON Loïc, vice-président, Vitrolles – GALLESE Alexandre, vice-président, Aix-en-Provence – GARÇON Jacques, membre du bureau, Aix-en-Provence – GERACI Gérard, vice-président, Aix-en-Provence – GERARD Jacky, vice-président, Saint-Cannat – GUINIERI Frédéric, vice-président, Puyloubier – JOUVE Mireille, vice-président, Meyrargues – LAFON Henri, membre du bureau, Pertuis – LAGIER Robert, vice-président, Meyreuil – LEGIER Michel, vice-président, Le Tholonet – LONG Danielle, vice-président, Peyrolles-en-Provence – LOUIT Christian, vice-président, Aix-en-Provence – MANCEL Joël, vice-président, Beaurecueil – MARTIN Régis, vice-président, Saint-Marc-Jaumegarde – MARTIN Richard, vice-président, Cabriès – MORBELLI Pascale, membre du bureau, Vitrolles – PERRIN Jean-Claude, vice-président, Bouc-Bel-Air – PERRIN Jean-Marc, membre du bureau, Aix-en-Provence – PIERRON Liliane, membre du bureau, Aix-en-Provence – PIN Jacky, vice-président, Rognes – PIZOT Roger, vice-président, Saint-Paul-lez-Durance – RIVET-JOLIN Catherine, vice-président, Aix-en-Provence – SANGLINE Bruno, membre du bureau, Bouc-Bel-Air – SICARD-DESNUELLE Marie-Pierre, membre du bureau, Aix-en-Provence – SLISSA Monique, membre du bureau, Les Pennes-Mirabeau – SUSINI Jules, vice-président, Aix-en-Provence – TAULAN Francis, membre du bureau, Aix-en-Provence – VILLEVIEILLE Robert, vice-président, La Roque d'Anthéron -

Excusé(e)s avec pouvoir :

AMIÉL Michel, vice-président, Les Pennes-Mirabeau, donne pouvoir à SLISSA Monique – BENNOUR Dahbia, membre du bureau, Aix-en-Provence, donne pouvoir à BRAMOULLÉ Gérard – BUCCI Dominique, vice-président, Les Pennes-Mirabeau, donne pouvoir à BOYER Michel – FILIPPI Claude, vice-président, Ventabren, donne pouvoir à MARTIN Régis – GROSSI Jean-Christophe, membre du bureau, Aix-en-Provence, donne pouvoir à GARÇON Jacques – JOISSAINS Sophie, vice-président, Aix-en-Provence, donne pouvoir à JOISSAINS-MASINI Maryse – LARNAUDIE Patricia, membre du bureau, Aix-en-Provence, donne pouvoir à LOUIT Christian – PAOLI Stéphane, membre du bureau, Aix-en-Provence, donne pouvoir à FOUQUET Robert – PELLENC Roger, vice-président, Pertuis, donne pouvoir à LAFON Henri -

Excusé(e)s :

BOULAN Michel, vice-président, Châteauneuf-le-Rouge – BUCKI Jacques, vice-président, Lambesc – CIOT Jean-David, vice-président, Le Puy-Sainte-Réparate – FERAUD Jean-Claude, vice-président, Trets – MONDOLONI Jean-Claude, membre du bureau, Vitrolles –

Madame Le Président donne lecture du rapport ci-joint.

BUREAU DU 27 JUIN 2013

Rapporteur : Jean-David CIOT

Thématique : Développement Economique et Emploi - Tourisme

Objet : Attribution d'un fonds de concours à la commune de Puylobier pour la
réhabilitation d'un hôtel, propriété de la commune
Décision du Bureau

Mes Chers Collègues,

Il s'agit de l'attribution d'un fonds de concours pour la Commune de Puylobier à hauteur de 225 000 € dont l'objectif est d'engager la rénovation du Relais de Saint Ser, hôtel-restaurant propriété de la Commune, par d'importants travaux de mise aux normes, de sécurité et d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite et d'obtenir un classement en 3 étoiles.

Exposé des motifs :

La Communauté du Pays d'Aix a décidé lors du Conseil communautaire du 6 juin 2013 de créer des fonds de concours incitatifs à vocation économique dans le domaine touristique. Dans ce cadre la commune de Puylobier sollicite l'aide de la communauté pour la rénovation du Relais de Saint Ser, immeuble propriété de la commune.

Le village de Puylobier se situe au pied de la montagne Sainte Victoire à l'extrémité est du département des Bouches du Rhône, au terme de la très célèbre Route Cézanne.

Dans un bassin de Vie très dynamique lié essentiellement au développement de la micro électronique sur la Commune de Rousset, Puyloubier est également une Commune touristiquement attrayante : Le village est entouré d'un vaste vignoble de plus de 1 000 hectares et de grandes étendues boisées et rocheuses qui offrent des paysages d'une nature préservée et sauvage. Le village fait partie du Grand Site Sainte Victoire, labellisé Grand Site de France®.

Proche d'Aix-en-Provence et Marseille, Puyloubier offre ainsi la possibilité d'effectuer de nombreuses randonnées pédestres, d'escalades ou de parapente.

La Municipalité, impliquée dans la promotion touristique et culturelle de sa Commune, a également entièrement fait restaurer son patrimoine sacré : l'église paroissiale qui date de la fin du 19^{ème} siècle, trois chapelles des 11^{ème} et 13^{ème} siècles ainsi que les vestiges de l'ancienne église moyenâgeuse, des ex-voto du 17^{ème} siècle, des tableaux et un harmonium ce qui lui a valu en 2003, le prix national des communes de moins de 3 500 habitants des Rubans du Patrimoine ainsi qu'un prix national de la Société pour la Protection des Paysages et de l'Esthétique de la France. Actuellement, les efforts de la Municipalité se portent sur la restauration des remparts qui étaient à l'origine privés et qui ont été cédés en octobre 2011 pour l'euro symbolique à la Commune.

Elle a enfin entièrement rénové son camping municipal deux étoiles et accueille le Musée de l'Uniforme de la Légion Etrangère.

La Commune est également propriétaire d'un hôtel-restaurant « le Relais de Saint-Ser ». Ce bâtiment se situe au pied de la Montagne Sainte Victoire, au départ du chemin d'accès à la chapelle de Saint-Ser.

Acquise en 1937, c'est dans cette ferme, avant qu'elle devienne un restaurant, que Jean Planque a séjourné sur les traces de Paul Cézanne entre 1948 et 1951. A la fin de l'exposition qui lui a été consacrée au Musée Granet, on voit d'ailleurs une toile représentant la ferme ainsi qu'une photo de Jean Planque devant le bâtiment.

En 2010, des travaux de mise aux normes de la cuisine et d'une salle de restauration ont été engagés en vue de développer l'activité restauration par les nouveaux propriétaires du fonds de commerce. La Commune a pris en charge une partie de ces travaux avec l'aide du Conseil Général. La volonté actuelle concerne le développement de l'activité hôtellerie et tourisme d'affaires. Cette offre ne peut être envisagée en l'état compte tenu de l'inadéquation aux normes requises.

Le projet prévoit plusieurs volets de travaux :

1. L'aménagement de l'hôtel actuellement non classé et pourvu d'une dizaine de chambres pour l'obtention d'un classement en 3 étoiles pour un total de 8 chambres.

Ce classement dans un site touristique rare (il n'existe qu'une dizaine de sites labellisés Grand Site de France®) devrait correspondre à une attente croissante de la population touristique. C'est, en effet, uniquement dans ce type d'établissement que le taux d'occupation augmente selon une étude de la DGCIS (Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services) publiée en mai dernier. Le bilan touristique en matière d'hébergement réalisé par l'INSEE (« Hôtels été 2012, la clientèle internationale prend le relais ». Synthèse INSEE Etudes PACA. N°46, décembre 2012) montre la forte progression dans les hôtels de 3 étoiles et plus.

2. La démolition puis la reconstruction d'une véranda de 140 m²
3. La mise aux normes de sécurité et d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite du bâtiment.
L'inadaptation de certaines exploitations aux nouvelles conditions du marché, la montée des exigences des clients, couplée à celles de la nouvelle réglementation en matière de sécurité incendie et d'accessibilité, a conduit un nombre grandissant d'exploitants à jeter l'éponge. Ce volet est donc d'une nécessité absolue.
4. Des aménagements extérieurs, valorisant l'écrin vert au sein duquel est aménagé le projet.

Les plans du projet figurent en annexe 1. Le business plan des gérants figure en annexe 2 et montre l'implication à la fois financière et personnelle des dirigeants. L'établissement sera fermé pendant la durée des travaux. Il n'y aura donc aucune activité. Le budget prévisionnel triennal (2014-2016) fourni par l'expert-comptable se décompose ainsi :

Chiffre d'affaires 2014 :..... 516 K€
Chiffre d'affaires 2015 :..... 563 K€ (↗ 9,11 %)
Chiffre d'affaires 2016 :..... 599 K€ (↗ 6,39 %)

Pendant les travaux, les gérants assumeront les charges de fonctionnement. Après ces travaux, ils s'acquitteront des investissements en matière d'équipement hôtelier (aménagement des chambres, espace d'accueil, équipement de la cuisine) à hauteur de 450 K€ provenant pour partie d'autofinancement et pour l'autre d'emprunts.

Initialement prévus à l'hiver 2012 pour une ouverture coïncidant ainsi avec les événements culturels de Marseille Provence 2013, Capitale européenne de la Culture, les travaux devraient débiter à l'automne 2013 pour que l'hôtel-restaurant soit opérationnel au printemps 2014.

Ils correspondent à un besoin en matière de développement d'hébergements sur le territoire, besoin également ressenti au niveau national : « Alors que les échanges touristiques mondiaux augmentent régulièrement, la baisse de capacité d'accueil en France génère le risque d'une véritable délocalisation de la clientèle vers d'autres pays mieux équipés » (Cf. Communiqué de presse du 27 février 2012 de MKG Hospitality à la suite de son analyse annuelle du parc hôtelier : « Parc hôtelier français 2012, l'hémorragie s'aggrave »)

D'après les données financières transmises par la Commune, le montant total des travaux s'élèverait à 900 000 € H.T. (en annexe 3).

La demande de la Commune (délibération en date du 16 juillet 2012 en annexe 4) auprès de la CPA s'élève à 25 % du budget, soit 225 000 € au même titre que l'autofinancement de ce projet par la commune. Les 50 % restants étant pris en charge par le Conseil Général.

La commune percevra une recette annuelle correspondant aux loyers perçus d'un montant de 1 750 € par mois soit 21 000 € annuel. Le Bail actuel de 9 ans a été signé en septembre 2010 pour une prise d'effet au 1^{er} octobre 2010.

Visas :

VU l'exposé des motifs ;

VU le Code général des collectivités territoriales ;

VU la délibération n°93/12 de la Commune de Puylobier du 16 juillet 2012, portant sur la demande de participation financière de la CPA pour la rénovation du Relais de Saint Ser ;

VU la délibération N°2012 A_203 du 14 décembre 2012 approuvant la présentation du schéma de développement touristique ;

VU la délibération N° 2013_A du Conseil communautaire du 6 juin 2013 approuvant le dispositif cadre de fonds de concours incitatifs à vocation économique ;

VU l'avis de la Commission du développement économique et de l'emploi en date du 18 septembre 2012 ;

Dispositif :

Au vu de ce qui précède, je vous demande, Mes Chers Collègues, de bien vouloir :

- **ATTRIBUER** à la Commune de Puylobier un fonds de concours d'un montant de 225 000 € pour la rénovation du Relais de Saint Ser, hôtel-restaurant propriété de la Commune,
- **APPROUVER** les termes de la convention ci-annexée ;
- **AUTORISER** Madame le Président ou son représentant à signer la convention ci-annexée ainsi que tous les documents afférents à l'exécution de la présente délibération ;
- **DIRE** que les dépenses en résultant seront prélevées sur la ligne budgétaire 3T 95-2 041 411 qui présente les disponibilités nécessaires.

**Communauté
du Pays d'Aix**



**Commune de
PUYLOUBIER**

CONVENTION

Relative à la participation financière de la Communauté du Pays d'Aix pour la réhabilitation d'un hôtel, propriété de la commune

Entre :

Le Communauté du Pays d'Aix, représentée par Monsieur Gérard BRAMOULLÉ, Vice-président délégué aux Finances, en vertu d'une décision du Bureau Communautaire du 27 juin 2013.

D'une part,

Et,

La Commune de Puylobier représentée par son Maire Frédéric GUINIERI, en vertu d'une décision du Conseil Municipal du 16 juillet 2012

D'autre part,

PREAMBULE

Il est d'abord exposé ce qui suit :

➤ **Objet du projet :**

La Commune de Puyloubier sollicite un fonds de concours pour la réalisation de la rénovation, la mise aux normes de sécurité et d'accessibilité ainsi que la transformation en hôtel de catégorie trois étoiles du relais de Saint Ser, propriété communale.

➤ **Plan de financement prévisionnel :**

INTITULE	DEPENSES € H.T	RECETTES € H.T
Equipement	900 000 €	
Commune		225 000 €
CPA		225 000 €
Département		450 000 €
Région	€
Etat	€
Europe	€
Autres financeurs	€
Total	900 000 €	900 000 €

En conséquence, il est convenu ce qui suit :

Article 1 : Objet de la Convention

La présente convention a pour objet de préciser les modalités de participation financière de la Communauté du Pays d'Aix pour la réalisation de la rénovation, mise aux normes de sécurité et d'accessibilité et transformation en catégorie trois étoiles du Relais de Saint Ser, propriété de la commune de Puyloubier.

Article 2 : Montant de l'aide de la Communauté du Pays d'Aix

La Communauté du Pays d'Aix s'engage à verser à la commune de 225 000 € sous forme de fonds de concours, une aide de 225 000 € correspondant à 25 % des sommes effectivement payées par la commune qui s'estiment à 900 000 € HT.

En cas de cession de l'investissement aidé, la commune s'engage à restituer à la Communauté du Pays d'Aix le fonds de concours dans la limite du montant initial distribué

Article 3 : Caractère de l'aide

L'aide citée n'est pas actualisable si le montant des travaux est supérieur à celui mentionné à l'article 2.

Si le montant des travaux varie à la baisse, le montant de l'aide versée sera recalculé au prorata des dépenses effectivement réalisées.

Si la commune obtient des aides complémentaires, le montant de l'aide versée sera recalculé au prorata de ses dépenses effectivement réalisées.

Pour ce faire, la commune devra fournir un plan de financement actualisé à la Communauté du Pays d'Aix. Ce plan de financement définitif et détaillé devra être certifié par le Maire de la commune et transmis pour paiement du solde.

Article 4 : Communication

La commune bénéficiaire du fonds de concours assurera la publicité de la participation de la Communauté du Pays d'Aix, en mentionnant celle-ci sur un panneau qui demeurera installé sur les lieux et à un endroit visible durant toute la phase « chantier » en cas de travaux, et le cas échéant par tout autre moyen qu'elle jugera appropriée (publications, articles de presse, site Internet....).

Article 5 : Modalités de versement

Les versements de la Communauté du Pays d'Aix à la Commune de Puyloubier interviendront selon les modalités suivantes :

Dossiers relatifs à des travaux :

- 30 % d'acompte après délibération et signature de la convention.
- 40 % sur production de l'ordre de service de démarrage des travaux.
- 30% sur sollicitation de la commune, après production de la justification de la fin de l'exécution de l'opération (PV de réception des travaux) accompagnée du décompte financier définitif établi par l'Ordonnateur et visé par le Comptable Public de la collectivité (état des paiements et liste des factures acquittées).

Projets d'acquisitions :

- 30 % d'acompte après délibération et signature de la convention.
- 70 % sur présentation des justificatifs de règlements des sommes dues par la commune en sa qualité d'acquéreur de biens.

Article 6 : Caducité

Les fonds de concours incitatifs seront considérés caducs, si au bout d'un délai de deux ans à compter de la date de décision d'octroi, aucune demande de versement n'est adressée à la Communauté du Pays d'Aix (en dehors de la demande de versement initiale de 30% après signature de la convention).

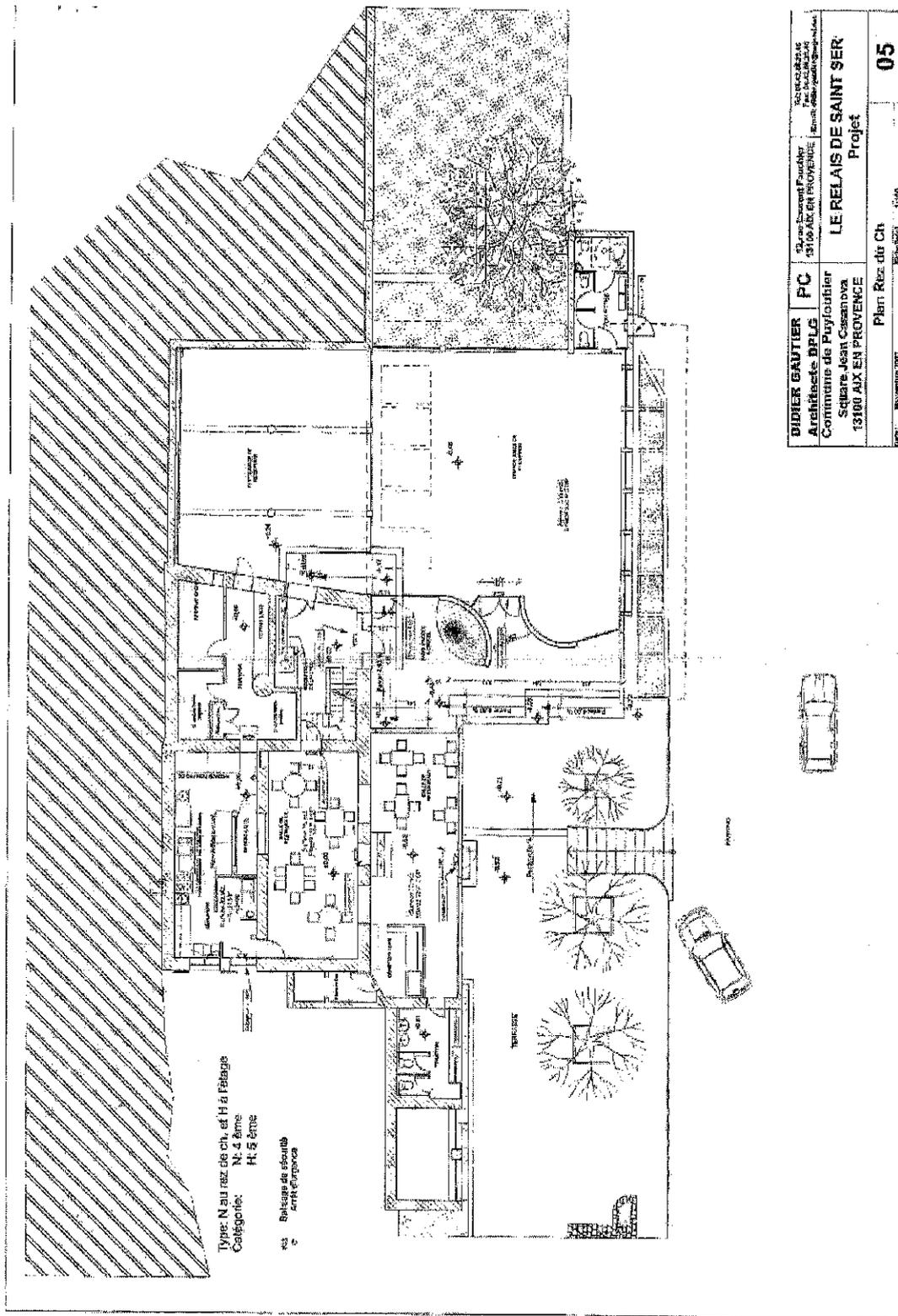
La Communauté du Pays d'Aix procèdera alors à l'émission de titres de recettes à l'encontre des communes membres concernées afin de récupérer les montants versés.

Fait à Aix-en-Provence,

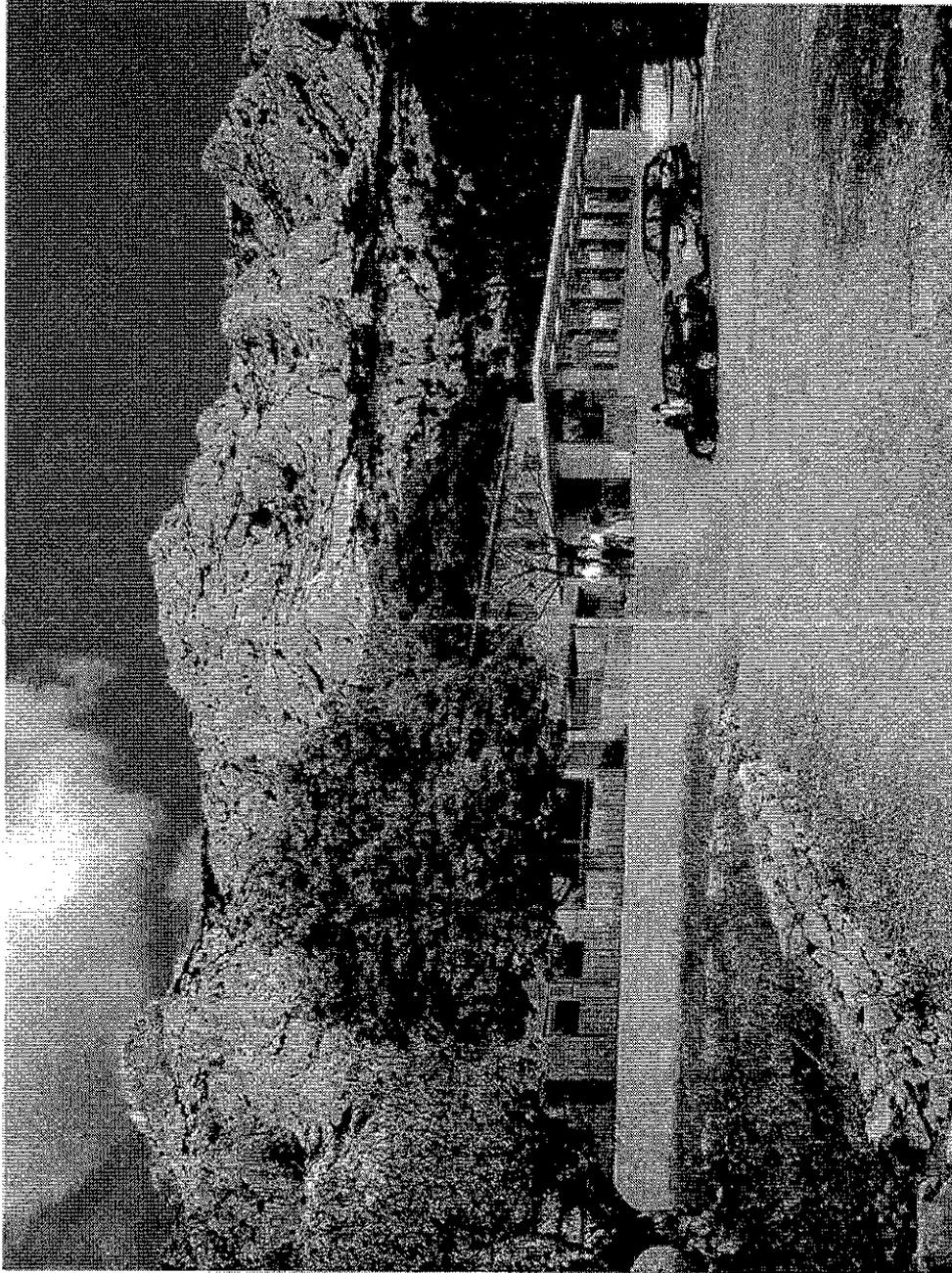
Le

<p><i>En application de la délibération N° 2013_</i> <i>Du 27 juin 2013</i></p> <p>Gérard BRAMOULLÉ</p> <p>Pour le Président, Et par délégation le Vice-président De la Communauté du Pays d'Aix Délégué aux Finances</p>	<p><i>En application de la délibération 93/12</i> <i>Du Conseil Municipal du 16 juillet 2012</i></p> <p>Frédéric GUINIERI</p> <p>Maire de Puyloubier</p>
--	--

ANNEXE 1
PLANS DU PROJET



DIDIER GAUTIER	FC	12, rue Sarrasin Fouchier 13100 AIX EN PROVENCE	13100 AIX EN PROVENCE
Architecte DPLG		LE RELAIS DE SAINT SER	
Carré Jean Cassinova 13100 AIX EN PROVENCE		Projet	
Plan Rez de Ch		05	



Didier GAUTIER
 ARCHITECTE DPLG
 12 rue Laurent Fauchier
 13100 AIX EN PROVENCE
 Opère sous le numéro 31608

DÉPOSÉ LE

31 MAI 2012

MAIRIE DE PUYLOUBIER

INSERTION DU PROJET

DIDIER GAUTIER Architecte DPLG Commune de Puylobier Square Jean Casanova 13100 AIX EN PROVENCE	PC	12, rue Laurent Fauchier 13100 AIX EN PROVENCE Tél: 04.42.66.35.66 Fax: 04.42.66.35.48 E-mail: didier.gautier@cegetel.net
LE RELAIS DE SAINT SER Projet		
Insertion		15
Date: Novembre 2011		Echelle(s)

ANNEXE 2
BUSINESS PLAN DES GERANTS

Le Relais De Saint-Ser

Business plan Rénovation hôtel et salles de réception



CAILLY Sébastien/BRUN Julien

Le Relais de Saint Ser
Avenue Paul Cézanne
13114 Puylobier

04.42.66.37.26

04.42.66.31.91

06.88.82.77.84/06.20.87.52.57

contact@relaisdesaintser.com
www.relaisdesaintser.com

Sommaire

1. PROJET – VUE GLOBALE	- 3 -
A. Nature du projet.....	- 3 -
A1 <i>Projet d'origine</i>	- 3 -
A2 <i>Projet actuel</i>	- 6 -
B. Les atouts, les freins.....	- 6 -
C. Historique du projet.....	- 8 -
D. Les objectifs.....	- 8 -
2. ANALYSE DU MARCHÉ ET STRATEGIE	- 9 -
A. Les clients.....	- 9 -
B. Le marché.....	- 9 -
C. Caractéristiques de la demande.....	- 10 -
D. Caractéristiques de l'offre et stratégie.....	- 10 -
E. Les concurrents.....	- 11 -
3. ETUDE DE MARCHÉ LOCAL	- 11 -
A. Emplacement du commerce.....	- 11 -
B. Zone de chalandise.....	- 11 -
C. Implantation de la concurrence.....	- 12 -
4. MANAGEMENT	- 12 -
A. Moyens commerciaux.....	- 12 -
B. Moyens de production.....	- 13 -
C. Moyens humains.....	- 13 -
D. Moyens administratifs.....	- 13 -

Introduction

Vous allez trouver dans ces quelques lignes les différents points qui nous permettent de croire à la réalité économique de ce projet de rénovation du Relais de Saint Ser.

Il a été constaté que les structures du secteur étaient en croissance permanente ces dernières années, la clientèle retournant de plus en plus vers une cuisine authentique et une hôtellerie de charme. Suite à la réouverture du restaurant en janvier 2011, nous avons été agréablement surpris par l'accueil que notre clientèle lui a réservé. En effet, les clients ont été particulièrement réceptifs à notre cuisine ainsi qu'à la nouvelle ambiance du restaurant d'hiver. Nos premiers investissements nous ont permis de revoir la partie restauration de l'établissement dans son ensemble afin de toucher une nouvelle clientèle. Cette première réussite nous encourage à aller plus loin dans nos investissements.

1. PROJET – VUE GLOBALE

A. Nature du projet

A1 Projet d'origine

Le projet de reprise de l'hôtel restaurant « le Relais de Saint Ser » est né de l'envie de deux passionnés de la restauration de créer leur propre activité économique.

Nous envisagions de créer un restaurant de type traditionnel ainsi que de développer l'activité hôtelière. La reprise de cet établissement s'apparentait plutôt à une création d'entreprise : En effet nous ne partagions pas la même idée que nos prédécesseurs des services à proposer à notre future clientèle.

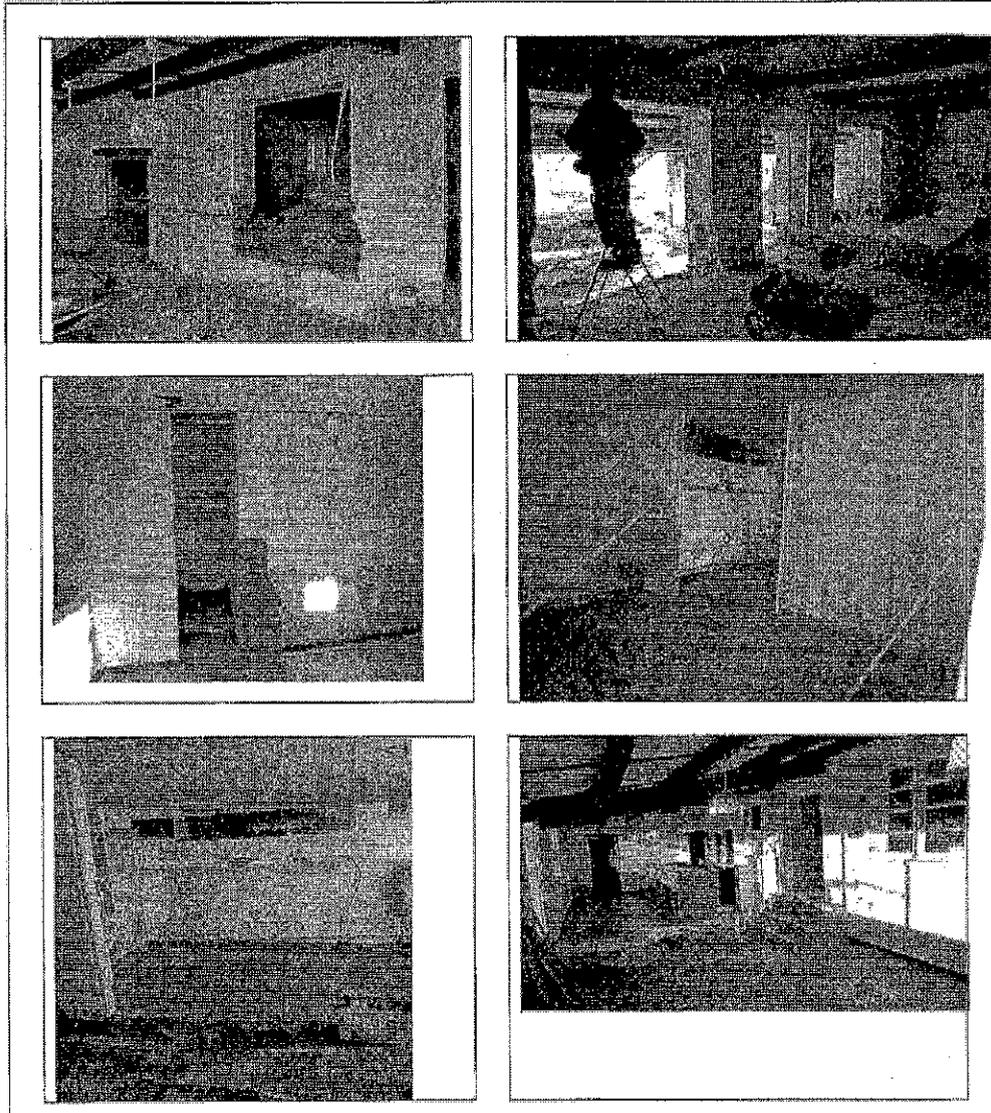
La reprise de cet établissement a été réalisée en novembre 2010. Les moyens investis (400 000€), nous ont permis la création d'un restaurant d'hiver plus convivial remis entièrement aux normes, l'achat de gros matériel de cuisine et de mobiliers afin de pouvoir lancer l'activité principale de cet établissement : la restauration.

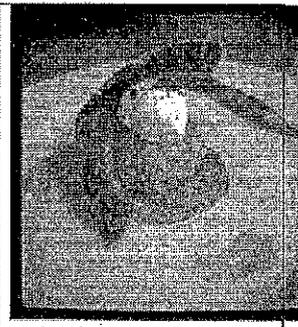
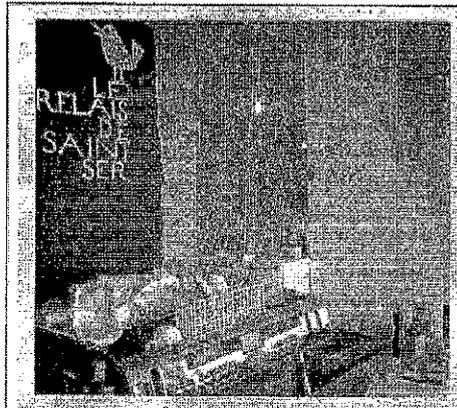
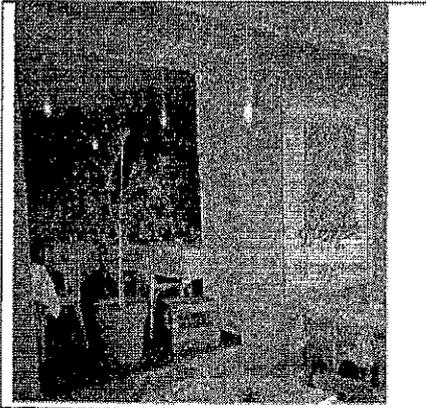
La cuisine de notre restaurant est basée sur des produits frais et de saison, ainsi que sur des classiques provençaux.

Nos investissements nous ont permis de pouvoir revoir la partie restauration de l'établissement dans son ensemble afin de toucher une nouvelle clientèle.

En effet, nous nous devons de proposer une cuisine à la hauteur du site qu'est la Sainte Victoire.

Ci joint des photos avant/après ainsi que des photos de nos plats





A2 Projet actuel

Développement de la partie hôtelière et de l'activité des salles de réception

Il a été constaté que les structures du secteur étaient en croissance permanente ces dernières années, la clientèle retournant de plus en plus vers une cuisine authentique et une hôtellerie de charme.

Tout d'abord, bien que nos moyens nous aient permis de rénover la partie restaurant, nous avons été contraints pour des raisons budgétaires, de démarrer notre activité et avons donc remis à plus tard la rénovation de la partie hôtelière.

Très rapidement, nous avons constaté que la vétusté de la structure et les moyens financiers à engager pour sa mise en conformité aux normes étaient trop importants.

Par conséquent, nous nous sommes rapprochés des propriétaires des murs, afin de trouver une solution permettant la réalisation des travaux de l'hôtel.

En attendant, nous avons continué à exploiter la partie hôtelière en l'état, tout en baissant le prix des chambres (les prix étant trop élevés quant à leur vétusté), et nous sommes donc privés, en contrepartie, d'une clientèle plus exigeante à la recherche d'une hôtellerie plus qualitative.

De plus, le relais de Saint Ser, de par son environnement idéal (Sainte Victoire) et sa capacité d'accueil est la structure idéale pour recevoir séminaires, mariages ou tout autre événements.

Enfin l'hôtel, dont les neuf chambres sont nichées sur les contreforts de la Sainte Victoire, apporte à ses hôtes un emplacement propice aux randonnées ou toutes autres activités de plein air, un point de départ idéal pour les visites de la ville voisine d'Aix en Provence ou tout simplement un espace de détente au bord de la piscine.

Pour toutes ces raisons, la mise aux normes de l'hôtel devient aujourd'hui impérative pour pouvoir poursuivre cette activité

B. Les atouts, les freins

Suite à la réouverture du restaurant en janvier 2011, nous avons été agréablement surpris par l'accueil que notre clientèle lui a réservé. En effet, les clients ont été particulièrement réceptifs à notre cuisine ainsi qu'à la nouvelle ambiance du restaurant d'hiver.

S'agissant de la cuisine, nous avons fait le choix d'une carte proposant 5 entrées, 5 plats et 5 desserts élaborés à base de produits frais suivant les saisons et nos envies.

S'agissant du cadre, ce lieu magique n'a pas de réelle concurrence. En effet, même si le village de Puyoubier compte deux autres restaurants (Le café Sainte Victoire et les

Sarments), ils ne disposent pas des atouts du Relais de Saint Ser.

Tout d'abord, le café Sainte Victoire, ainsi que les Sarments sont placés au centre du village et, même s'ils disposent d'un cadre charmant (l'un une place et l'autre une cour intérieure), aucun ne bénéficie d'un panorama tel que le notre, ni même des possibilités de parking en grand nombre que nous offrons ;

De plus, d'un point de vue culinaire, le café Sainte Victoire offre une restauration de type « bistrot » alors que « les Sarments » propose des menus plus élaborés.

Nous avons donc trouvé notre positionnement en proposant une restauration traditionnelle, et même si certains points restent perfectibles, ils ne nécessitent pas d'investissements financiers supplémentaires.

Le restaurant nous a permis d'acquérir une première expérience qui a été concluante grâce à notre professionnalisme et notre implication.

Le fait d'avoir commencé notre activité il y a maintenant deux ans nous permet de connaître la réalité de la demande sur le terrain et ainsi de pouvoir anticiper les besoins de nos futurs clients

Forts de cette expérience, nous souhaitons poursuivre dans cette dynamique et développer la deuxième partie de notre projet, à savoir l'hôtellerie ainsi que les salles de réception.

- Les salles de réception et de séminaire

Nous sommes régulièrement contraints de refuser des clients pour des raisons techniques ainsi que pour des raisons esthétiques.

En effet, les salles de réception n'étant pas aux normes et la cuisine étant trop petite, nous ne pouvons pas assurer des prestations telles que des mariages de plus de 120 personnes.

A ce jour, nous ne louons pas la salle de séminaire : en effet, celle-ci n'est pas adaptée car vétuste et rongée par l'humidité.

Notre projet serait de réaliser des travaux d'assainissement puis d'équiper cette salle du matériel nécessaire pour que des professionnels puissent réaliser des séminaires.

- L'hôtel

Nous avons été confrontés à deux sortes de clientèle : la première étant celle des « randonneurs », personnes recherchant un cadre et portant moins d'attention aux prestations fournies. Ce type de clientèle recherche un produit simple, « un gîte » amélioré.

La deuxième clientèle a été une clientèle étrangère mais aussi nationale qui est plutôt à la recherche d'une hôtellerie de charme. Cette dernière n'a pas été satisfaite par le produit proposé.

Nous espérons donc pouvoir palier à cette impossibilité de répondre à ces différentes demandes une fois les travaux réalisés.

Notre choix de vouloir monter en gamme est motivé par le fait de vouloir proposer une offre cohérente entre la partie hôtelière et la partie restauration qui existe déjà.

Types d'événements ;	Points forts	Points faibles
Marriages, Baptêmes	- Qualité des produits et des techniques de productions identiques à celle du restaurant	- aménagement de la cuisine et des salles permettant de recevoir un plus grand nombre d'invités - matériel de banqueting - Pas de site Internet, accès Wifi, outils de communication adaptés pour organiser des vidéos de promotion ...
Séminaire	- Possibilité de séparation des activités, repas/travail	- absence de matériel, type vidéo projecteur
Hôtel	- Cadre exceptionnel qui nous permet d'avoir une clientèle sans aucune communication	- les chambres ne répondent pas aux standards actuels (démodées, hors normes, trop petites, absence de wifi)

C. Historique du projet

- 1 : Achat du restaurant (fonds de commerce) : novembre 2010
- 2 : Travaux et aménagement du restaurant : novembre 2010/janvier 2011
- 3 : Ouverture du restaurant : janvier 2011
- 4 : Aménagement de l'hôtel et salles de réceptions (5 mois de travaux)/ période de communication et de développement : période globale novembre 2013/Mars 2014
- 5 : Ouverture des salles de réception et de l'hôtel Pâques 2014

D. Les objectifs

Depuis la réouverture de l'établissement partiellement rénové, l'activité s'est développée avec un taux de croissance de 30% la première année et de 15% sur cette deuxième année d'exercice.

L'hôtel représente une part fixe du CA et n'a pas évolué d'une année sur l'autre. Le chiffre est même resté identique avec l'ancienne direction, car il nous a été impossible de développer cette activité avec la structure existante. L'hôtel perd de l'importance dans notre chiffre d'affaire pour ne représenter plus que 12 % de notre CA (avec les ½ pensions et les petits déjeuners).

Après rénovation nous pouvons espérer un taux de remplissage de 30% la première année pour arriver en N+2 à 50% de remplissage.

Ces objectifs pourront être atteints grâce aux nombreux outils de communication et de mise en vente en ligne inutilisés actuellement.

Nous pouvons estimer que la location de chambre brute, c'est à dire sans les ½ pensions et petit déjeuner, représentera 30% du CA en N+2.

Deuxième partie de notre futur développement : l'optimisation de l'utilisation des deux grandes salles que nous allons rénover.

Un nouveau marché s'ouvrira à nous, celui des professionnels avec la possibilité d'organiser des séminaires d'une capacité d'une centaine de personnes.

D'ailleurs ce marché est actuellement en expansion mais souffre d'un manque de structures d'accueil dans le pays d'Aix. Nous avons eu de nombreuses demandes que nous n'avons pu satisfaire, nos locaux n'étant pas adaptés et fonctionnels. (pour les données chiffrées : cf prévisionnel)

L'autre part de développement est celui des mariages. La saison des mariages représente une vingtaine de dates.

Nous arrivons actuellement, sans communication, à réaliser cinq prestations (la saison dernière).

Avec un plan de communication et une présence sur les salons des mariages de la région, le développement pourrait être rapide

2. ANALYSE DU MARCHE ET STRATEGIE

A. Les clients

Par rapport à l'hôtel, la clientèle visée est la clientèle étrangère et régionale, amatrice d'hôtel de charme. La clientèle d'affaires grâce à la proximité de la zone industrielle de Rousset, sera également un segment d'autant plus important que nous développerons les salles de séminaire.

Depuis le début de notre carrière professionnelles, nous avons créer une liste de contacts qui nous assure une clientèle fidèle.

B. Le marché

L'environnement direct de l'hôtel : la Sainte Victoire, le vignoble de la plaine de Puyloubier sont des atouts majeurs pour le développement de notre activité, c'est un cadre magique pour un moment en amoureux.

De plus, la proximité d'une ville comme Aix-en-Provence, cité d'art et de culture, à une vingtaine de kilomètres, représente aussi un attrait majeur.

Le Pays d' Aix reçoit un flux de voyageurs grâce la présence de son aéroport international, de sa gare TGV ainsi que les différentes autoroutes.

Le Grand Site Sainte Victoire comte, à lui seul, un million de visiteurs par an.

La clientèle visée est la clientèle amatrice d'hôtel de charme, clientèle régionale, nationale et internationale. Avec 87% des séjours et 84% des nuitées, la clientèle française constitue la 1^{ère} clientèle du département. Cette clientèle française est composée à 50% des clientèles en

provenance D'Ile-de-France, de Rhône-Alpes et de PACA.

La clientèle étrangère est dominée par 4 marchés principaux : l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni ainsi que le Benelux. Ces quatre marchés représentent la moitié des séjours et des nuitées réalisés par la clientèle étrangère. Ces derniers séjournent généralement plus longtemps et dépensent le double par personne et par jour que la clientèle française.

Enfin, la clientèle professionnelle est particulièrement visée grâce à l'organisation de séminaire dans une salle adaptée aux contraintes professionnelles.

C. Caractéristiques de la demande

Plus de 9 séjours sur 10 ont pour motif les loisirs-vacances ou raisons familiales.

Les Bouches du Rhône sont indéniablement une destination de loisirs.

Les touristes visitant notre région dépensent 30% de plus qu'en 2003, l'hébergement et la nourriture sont les principaux postes de dépenses et représentent plus de 60% du budget, soit 7 points de plus qu'en 2003.

Les activités principales des touristes visitant notre région se déclinent ainsi :

- 20,1% : visite de sites naturels et espaces protégés,
- 18,7% : pratique d'activités de plein air,
- 20,5% : découverte d'artisans et de producteurs du terroir,
- 34,3% : découverte de villes,
- 6,4% : farniente.

Notre établissement se situe donc aux croisées des attentes majeures des touristes visitant notre région.

D. Caractéristiques de l'offre et stratégie

Aujourd'hui la concurrence est internationale, de part la facilité des clients à s'informer sur les différentes offres grâce aux outils Internet.

Internet représente, à lui seul, 70% des recherches de renseignements que ce soit pour l'hébergement ou la restauration.

Même si le contact direct avec les équipes des établissements reste majoritaire, les sites Internet de voyage (Expedia, Booking, Opodo) représentent aujourd'hui plus de 20% des volumes.

Aujourd'hui quasiment absent sur Internet (juste une page de garde et Facebook) et donc avec très peu de visibilité commerciale, notre possibilité de développement est donc énorme et difficilement quantifiable.

Pour la partie restauration, le « bouche à oreilles » a été notre seule communication. La qualité de nos prestations dans notre restaurant, est une vitrine pour vendre de multiples réceptions et petits séminaires.

Demain, avec des salles de réceptions performantes au vue des fortes demandes familiales et professionnelles pour ce genre de structure, et une plus grande « agressivité » commerciale (salon du mariage, plus grande présence dans les offices du tourisme, référencement sur les sites spécialisés et prospection active auprès des entreprises de la zone de Rousset prioritairement et du Pays d'Aix), nous pouvons espérer une très forte

croissance de notre activité.

E. Les concurrents

Les restaurants :

- Les différentes salles de mariage du canton
- Les restaurants du village de Puyfoubier
- Le restaurant de la Maison Sainte Victoire

Les Hôtels :

- Le Déjeuner sous l'Arbre, Rousset : zone Industrielle de Rousset
- L'hôtel de la vallée de l'Arc, Trets : nombre de chambres plus important/ centre ville de Trets
- La Galinière (Mercure), Châteauneuf le Rouge : force de vente du groupe Mercure/proximité de la nationale

Les différentes chambres d'hôtes de la micro-région : leur prix (concurrence déloyale car soumis à aucune norme, activité non déclarée, aucune charge...etc.

3. ETUDE DE MARCHÉ LOCAL

A. Emplacement du commerce

Situé en plein cœur du grand Site Sainte Victoire, zone Natura 2000, l'établissement bénéficie d'un environnement des plus favorables. Il donne à notre projet une très forte valeur ajoutée.

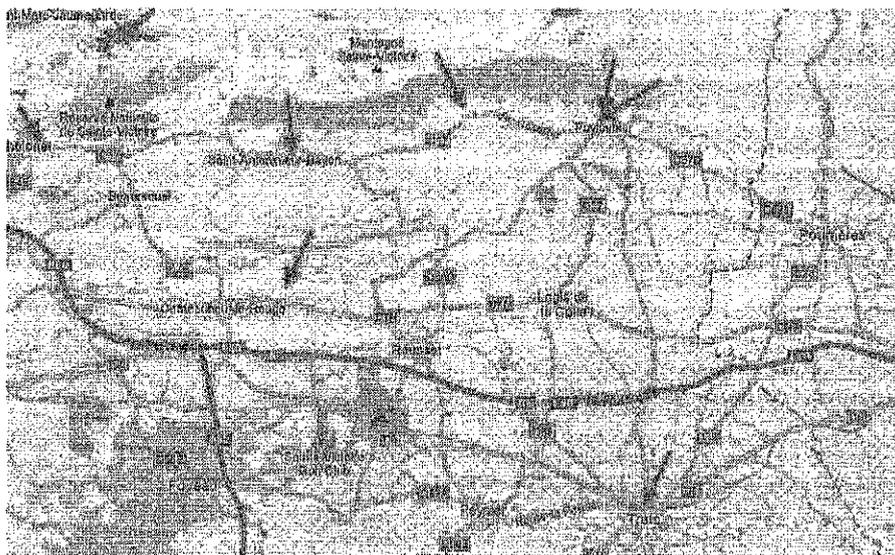
Hormis cet emplacement géographique idéal, d'Aix à Puyfoubier, l'aura du peintre Cézanne reste omniprésente ce qui donne au lieu une âme culturelle et poétique.

L'établissement bénéficie de deux grands parkings pouvant accueillir une cinquantaine de voitures et est accessible d'Aix par la route Cézanne ou depuis Nice, Aix et Marseille par la RN7 ou A51.

B. Zone de chalandise

Notre zone de chalandise est difficile à établir car vaste et non déterminée de par l'attrait et l'environnement de notre emplacement. Elle va différer également en fonction du type d'activité (séminaires et mariages : Pays d'Aix ; restauration et hôtel : régionale, Pays d'Aix mais également internationale)

C. Implantation de la concurrence



4. MANAGEMENT

A. Moyens commerciaux

Notre politique de prix se situera dans une fourchette haute pour un hôtel trois étoiles. L'offre de prix sera cohérente demain entre l'hôtel et le restaurant.

Cette politique de prix permettra de mettre en adéquation les prestations offertes tant à l'hôtel qu'au restaurant.

Notre but a toujours été de créer un établissement qualitatif en essayant de monter en gamme, en comparaison de l'ancienne direction.

Nous allons mettre en place un plan de communication qui n'avait pu être réalisé auparavant du fait de l'incohérence de notre offre entre la partie restauration et hôtelière.

Tout d'abord, nous envisageons la création d'un site Internet digne de ce nom. Il se composera d'une arborescence claire décrivant nos trois activités (restauration, hôtellerie et évènementiel).

Ensuite nous allons travailler sur notre référencement dans les moteurs de recherche du net (google, bing), ainsi que dans certains sites et guides papiers spécialisés (lonely planet, guide du Routard, cartoville).

Au niveau local, nous allons repenser notre signalétique et comptons sur notre proximité avec les producteurs et acteurs locaux (viticulteurs, activités sportives etc..) afin d'organiser des courts séjours à thème.

La commercialisation des nuitées sera réalisée majoritairement grâce aux agences de voyages en ligne tel que Booking.com, Expedia, Opodo, Splendia etc...

B. Moyens de production

Ils sont divers et variés.

Nous travaillons avec des distributeurs nationaux tels que Transgourmet, Davigel et Metro. Toutefois, nous nous efforçons de favoriser des entreprises locales : la boucherie de la Pioline pour la viande, la Colline aux Loups pour le pain, le Lavoir Provençal pour la lingerie et le Cantalou pour les légumes.

Au niveau logistique, nous disposons d'un véhicule de type Kangoo acheté d'occasion, de matériel de gestion de caisse moderne ainsi que de deux ordinateurs pour la gestion quotidienne de l'établissement.

Le matériel de cuisine est neuf, dernier cri et performant.

C. Moyens humains

Notre équipe actuelle est constituée des deux co-gérants, d'un second de cuisine et d'un agent d'entretien.

A ces effectifs, s'ajoutent en haute période d'activité, d'un saisonnier à la plonge et de serveurs en extra (intérim), pour les hausses ponctuelles d'activité (les dimanches, ainsi que les jours où nous réalisons des prestations tels que mariages, baptêmes...).

Nous envisageons de créer trois emplois à plein temps : un serveur, un commis de cuisine et une femme de chambre.

D. Moyens administratifs

Nous sommes suivis depuis le début du premier projet par un expert comptable, pour la gestion.

La fiscalité et le social sont confiés à un cabinet d'avocat.

COMPTE DE RESULTAT

PRODUITS D'EXPLOITATION (1)			
Ventes de marchandises			
Production vendue de Biens			
Production vendue de Services	516 000	516 000	516 000
CHIFFRE D'AFFAIRES NET			
Production stockée			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges			
Autres produits			
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (1)			
CHARGES D'EXPLOITATION (2)			
Achats de marchandises			
Variation de stock (marchandises)			
Achats de matières premières et autres approvisionnements	109 000		109 000
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)	3 600		3 600
Autres achats et charges externes *	126 743		126 743
Impôts, taxes et versements assimilés	1 690		1 690
Salaires et traitements	133 249		133 249
Charges sociales	25 276		25 276
Dotations aux amortissements et dépréciations			
Sur immobilisations : dotations aux amortissements	36 890		36 890
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations			
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations			
Dotations aux provisions			
Autres charges			
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (2)			
QUOTES-PARTS DE RESULTAT SUR OPERATIONS FAITES EN COMMUN			
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)			
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)			

(1) Dont produits affluents à des exercices antérieurs
(2) Dont charges affluents à des exercices antérieurs

COMPTE DE RESULTAT

	2014	2013	2012	2011
PRODUITS FINANCIERS				
Produits financiers de participations (3)				
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif financier (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)				
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
TOTAL V				
CHARGES FINANCIERES				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
Intérêts et charges assimilées (4)	14 001		16 001	
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
TOTAL VI				
PRODUITS EXCEPTIONNELS				
Produits exceptionnels sur opérations de gestion				
Produits exceptionnels sur opérations en capital				
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
TOTAL VII				
CHARGES EXCEPTIONNELLES				
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion				
Charges exceptionnelles sur opérations en capital				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
TOTAL VIII				
Participation des salariés aux résultats de l'exercice (IX)				
Impôts sur les bénéfices (X)	15 631		15 631	
TOTAL				

* X résultat : Résultat de l'exercice net
 (1) Résultat de l'exercice net
 (2) Résultat de l'exercice net
 (3) Résultat de l'exercice net
 (4) Résultat de l'exercice net

Dossier N° 160598, ex 160598

RAYMONNE ANSOEIN

2 500

MASSE RMC - EXERT COMPTABLE

COMPTE DE RESULTAT

		2014		2013	
PRODUITS D'EXPLOITATION (1)					
Ventes de marchandises					
Production vendue de biens					
Production vendue de services	553 000	553 000	516 000	47 000	9,21
CHIFFRE D'AFFAIRES NET					
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
Rapport sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges					
Autres produits					
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (1)					
CHARGES D'EXPLOITATION (2)					
Achat de marchandises					
Variation de stock (marchandises)					
Achat de matières premières et autres approvisionnements	126 000	108 000	7 000	6,42	
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)	600	3 600	3 000	63,33	
Autres achats et charges externes *	132 163	128 743	6 420	5,11	
Impôts, taxes et versements assimilés	2 190	1 990	200	10,05	
Salaires et traitements	180 220	138 040	28 080	21,23	
Charges sociales	26 500	25 270	1 230	4,87	
Dotations aux amortissements et dépréciations					
Sur immobilisations : dotations aux amortissements	26 136	26 636			
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations					
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations					
Dotations aux provisions					
Autres charges					
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (2)					
QUOTES-PARTS DE RESULTAT SUR OPERATIONS FAITES EN COMMUN					
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)					
Perte supportée ou bénéfice imputé (IV)					

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs
(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs

COMPTE DE RESULTAT

PRODUITS FINANCIERS				
Produits financiers de participations (3)				
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)				
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
TOTAL V				
CHARGES FINANCIERES				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
Intérêts et charges assimilés (4)	11 652	14 001	2 309	16,40
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
TOTAL VI				
PRODUITS EXCEPTIONNELS				
Produits exceptionnels sur opérations de gestion				
Produits exceptionnels sur opérations en capital				
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
TOTAL VII				
CHARGES EXCEPTIONNELLES				
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion				
Charges exceptionnelles sur opérations en capital				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
TOTAL VIII				
Participation des salariés aux résultats de l'exercice (EX) Impôts sur les bénéfices (C)	10 528	15 431	2 327	20,20
TOTAL	2 511	2 563		

** Les soldes au 31/12/2018 sont en euros
* Révisé par le Commissaire aux Comptes
② Droit de propriété concernant les informations de la
SAU VICTOIRE KITCHEN, SARL 19114

MAGNIE BRUC - EXPERT COMPTABLE

Descler 27 12018R en Euro

COMPTE DE RESULTAT

PRODUITS D'EXPLOITATION (1)					
Ventes de marchandises					
Production vendue de biens					
Production vendue de services	555 000	559 000	563 000	26 000	6,29
CHIFFRE D'AFFAIRES NET					
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges					
Autres produits					
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (1)					
CHARGES D'EXPLOITATION (2)					
Achat de marchandises					
Variation de stock (marchandises)					
Achat de matières premières et autres approvisionnements	123 000	116 000	7 500	6,03	
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)	630	600	30	8,33	
Autres achats et charges courantes *	136 903	132 163	4 740	3,39	
Impôts, taxes et versements assimilés	2 269	2 190	90	4,11	
Solaires et traitements	176 529	169 360	16 200	16,30	
Charges sociales	27 786	26 550	1 269	4,75	
Dotations aux amortissements et dépréciations					
Sur immobilisations : dotations aux amortissements	35 205	35 090			
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations					
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations					
Dotations aux provisions					
Autres charges					
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (2)					
QUOTES-PARTS DE RESULTAT SUR OPERATIONS DATEES EN COMMUN					
Bénéfices attribués en parts transférés (III)					
Perte supportée ou bénéfices transférés (IV)					

(1) Pour produits réalisés à des ventes réalisées
(2) Pour charges effectuées à des ventes réalisées

ANNEXE 3
COUTS PREVISIONNELS DU PROJET

DIDIER GAUTIER

Architecte dplg

#

5, RUE DU PORTALET 13114 PUYLOUBIER

TEL: 04.42.66.39.66 - FAX: 04.42.66.39.48

E.mail : didier.gautier@cegetel.net

Relais de Saint-Ser Puylobier

ESTIMATION DES TRAVAUX

DEMOLITIONS

Toitures : 400 m ²	25 000 €
Cloisons	20 000 €
Modifications des ouvertures :	25 000 €
TOTAL DEMOLITIONS :	75 000 €

MISE AUX NORMES ET AMENAGEMENT DU REZ DE CHAUSSEE HORS VERANDA

160 m² x 500 €/m² 96 000 €

PROJET HÔTEL

260 m² x 1 200 €/m² 338 000 €

PROJET VERANDA

140 m² x 1 400 €/m² 210 000 €

ENDUITS

500 m² x 50 €/m² 25 000 €

AMENAGEMENTS EXTERIEURS

Terrasses et divers
100 m² x 750 €/m² 75 000 €

TOTAL TRAVAUX HORS TAXE 819 000 €

Honoraires Maitrise d'Œuvre hors taxe hors état des lieux :
819 000 x 9,8% = 80 262 €

Cout d'objectif travaux + honoraires 889 262 € arrondi à 900 000 € HT

ANNEXE 4
DELIBERATION DU CONSEIL MUNICIPAL DU
16 JUILLET 2012 N° 93/12

DELIBERATION

L'an deux mil douze,

Le 16 juillet à 20h30,

Le Conseil Municipal de la Commune de PUYLOUBIER, dûment convoqué, s'est réuni en session ordinaire, à la Mairie, sous la Présidence de Monsieur Frédéric GUINIERI, Maire.

Date de la convocation du Conseil Municipal : 10 juillet 2012.

Présents : Mmes BERTRAND, COMMELIN, DUCONSEIL, GILLY, PEZ et PRIOR.
MM. GAUTIER, GUINIERI, LECLERC, MISTRE, ODERMATH, PARASCANDOLA et RAVIER.

Mme GRANIER et M. GASSIER, excusés.

Objet : Rénovation du Relais de Saint-Ser (CPA 2012)

Le Maire rappelle au Conseil Municipal que la commune a souhaité engager une rénovation complète du Relais de Saint-Ser.

Cet hôtel-restaurant, propriété de la commune, présente un intérêt touristique très important pour le village. La bâtisse, située au pied de Sainte-Victoire, nécessite d'importants travaux qui permettront d'en faire un lieu prestigieux. La partie restauration nécessite en particulier la démolition de l'avancée réalisée en 1996 dans une structure provisoire et sa reconstruction. La partie hôtel va faire l'objet d'une restructuration complète. Des travaux importants de mise aux normes, de sécurité et d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite doivent aussi être réalisés. L'objectif est d'atteindre le niveau 3 étoiles.

Le coût des travaux et des honoraires est estimé à 900 000 € hors taxes.

Après avoir délibéré, à l'unanimité, le Conseil Municipal approuve le plan de financement et sollicite une participation financière de la Communauté du Pays d'Aix, pour un montant de 225 000 €.

Copie certifiée conforme au registre des délibérations du Conseil Municipal.

Cette délibération annule et remplace la délibération n°76/12 du 21 mai 2012.

L'ordonnateur atteste du caractère exécutoire de la délibération transmise en Préfecture et publiée le 19 juillet 2012.



Le Maire

Frédéric GUINIERI

OBJET : Développement économique et emploi - Attribution d'un fonds de concours à la commune de Puylobier en vue de la réhabilitation d'un hôtel, propriété de la commune

VU la délibération n° 2009-A143 du 29 juillet 2009 portant délégation d'attributions au Bureau ;

Après en avoir délibéré, le Bureau de la Communauté du Pays d'Aix adopte à l'unanimité le rapport qui précède et le transforme en délibération.

Le Président de la Communauté du Pays d'Aix
Maryse JOISSAINS-MASINI

