

BUSINESS PLAN

Le projet consiste à la création **d'un haras d'exception** alliant bien-être équin, préservation du patrimoine et **hébergement haut de gamme** le tout dans **un cadre naturel raffiné et engagé écologiquement, durabilité et en biodiversité.**

Ce domaine unique proposera :

- 1. Une (1) écurie : un espace équestre éthique et respectueux du cheval**
- 2. Les gites (6) : un concept d'écolodge et luxe**
- 3. Les chambres (3) : au cœur des chevaux**
- 4. Un (1) logement de fonction (occupé par les porteurs du projet)**
- 5. Une (1) Grange (événements sur mesure : mariage séminaire...)**

La bastide se situé sur la commune de AMPUS (Var).

I. PRESENTATION DU PROJET

1. L'espace équestre : un espace équestre éthique et respectueux du cheval

Le haras adoptera une approche centrée sur le **bien-être équin**, privilégiant une **vie en liberté** avec des pâtures et paddocks spacieux ainsi de dressage. La priorité sera donnée au respect de l'environnement naturel du cheval en privilégiant les pâtures et les paddocks en compagnie de leurs congénères.

Le haras se spécialise dans le bien-être du cheval, notamment **dans le dressage, du travail au sol, de remise en forme et de confiance** mais sans compétitions ni concours.

Les installations seront dédiées pour la remise en forme et de confiance aux équidés (mountain trail) qui est un espace incluant des éléments naturels permettant de redonner confiance au cheval sur son environnement (chevaux craintifs etc..), l'installation d'un SPA pour chevaux est également envisageable.

L'objectif est un travail axé sur le bien-être animal, que ce soit alimentaire, soins, comportement, habitat, dans **une éthique respectueuse du cheval**. Des séances de bien-être (ostéopathie, massages, nutrition adaptée) et un environnement favorisant l'équilibre physique et mental du cheval.

Il accueillera :

- **Une pension équestre naturelle**, où les chevaux vivent en troupeau dans un environnement sécurisé et adapté à leurs besoins physiologiques.
- **Des infrastructures de qualité**, incluant :
 - 1 carrière de dressage,
 - 1 mountain trail de 1500 m²,
 - 2 zones de pansages avec douches,
 - 1 solarium,
 - 4-5 paddocks comprenant des abris + cloche a foin + abreuvoir
 - 1 club house de 50 m² comprenant, sellerie, douches, wc, cuisine
 - 1 entrepôt de stockage pour la paille / foin / granulés
- **Des soins et pratiques respectueuses**, avec une approche en éthologie, des séances de bien-être (ostéopathie, massages, nutrition adaptée) et un environnement favorisant l'équilibre physique et mental du cheval.

Le haras pourra accueillir 8 chevaux propriétaires et/ou les chevaux des clients venant séjourner dans la bastide.

L'achat de quatre chevaux appartiendra au domaine. Il s'agira de chevaux sauvés de l'abattoir ou en quête de remise en forme ou de retraite. Ces chevaux, si leur état de santé le permet, **seront utilisés pour des balades à destination des clients et/ou proposés en demi-pension à des personnes cherchant ce type de formule.** Cette activité générera des revenus supplémentaires et permettra même de couvrir une grande partie des frais d'entretien des chevaux.

Soit au total **14 chevaux.**

2. Les gites (6) : un concept d'écolodge et luxe

Le haras intégrera **6 gites (dont 5 déjà existants, nous envisageons de diviser un logement en deux), haut de gamme**, offrant une vue imprenable sur la piscine et les pâtures en contre bas, dans un cadre naturel et élégant :

- **Des chambres avec accès à la piscine et au SPA,** chauffée de manière responsable et parfaitement intégrée au paysage.
- **Une atmosphère chic et authentique,** inspirée du style **Campagne Chic**, avec des matériaux nobles, une décoration soignée et une expérience alliant confort et nature.
- Chaque chambre est un cocon raffiné où chaque élément sera soigneusement sélectionné pour garantir un confort absolu :
 - **1 machine à café**
 - **1 machine à thé**
 - **1 cuisine équipée (frigo, four)**
 - **1 TV**
 - **1 salle de bain privative et wc**
 - **1 literie haut de gamme**
 - **Accès internet**
 - **2 gites ont accès à une terrasse privative**

3. Les chambres (3) : au cœur des chevaux

Le haras intégrera **3 chambres (non existantes) haut de gamme**, offrant une immersion totale dans la nature avec les chevaux :

- **Des chambres avec vue sur les paddocks des chevaux,** avec spa privatif.
- **Une atmosphère chic et authentique,** inspirée du style **Campagne Chic**, avec des matériaux nobles, une décoration soignée et une expérience alliant confort et nature.
- Chaque chambre est un cocon raffiné où chaque élément sera soigneusement sélectionné pour garantir un confort absolu :
 - **1 salle de bain privative avec wc**
 - **1 chambre avec possibilité de couchage en plus**
 - **1 bureau**
 - **1 machine à café**
 - **1 machine à thé**
 - **1 TV**
 - **1 literie haut de gamme**
 - **Accès internet**

Chaque hébergement sera rénové, un écrin de bien-être, où le style **campagne chic** mettra en valeur le caractère ancien de la bâtisse. La décoration soignée révélera toute son âme, créant une atmosphère chaleureuse et intemporelle.

Chaque hébergement sera équipé d'un **QR code** permettant aux clients d'accéder à toutes les informations essentielles sur leur téléphone, pour le bon déroulement de leur séjour.

Ils y trouveront :

- Le **code Wi-Fi**,
- La possibilité de **réserver une balade à cheval**,
- Une sélection des **meilleures adresses locales**,
- Ainsi que diverses recommandations et informations pratiques.
- Nous faire part de leurs allergies pour le petit déjeuner...

Un moyen simple et moderne pour offrir une expérience fluide et personnalisée aux visiteurs.

Plus qu'un simple séjour, ce domaine offrira une véritable immersion dans un cadre où luxe et authenticité se conjuguent harmonieusement. L'histoire du lieu sera mise en avant à travers un **storytelling inspirant**, invitant chaque visiteur à vivre une expérience inoubliable.

4. L'Expérience & les Événements : un lieu de vie et de partage

La bastide offre à ses hôtes des espaces communs raffinés et conviviaux, pensés pour la détente et le partage :

- **Un salon de lecture et bibliothèque**, proposant une sélection soignée d'ouvrages pour s'évader le temps d'un instant.
- **Une élégante salle de billard**, idéale pour se retrouver et profiter d'un moment de convivialité.
- **Un espace extérieur paysagé**, aménagé avec tables, chaises et brasero.
- **1 piscine**
- **1 SPA**
- **Une salle de réception de 120 m² dans une grange à construire**, idéale pour des mariages, séminaires, anniversaires et autres événements privés. Un service complet de **mise en place, de décoration**. Un espace cuisine, attenant à la grange, sera conçu sans cuisson, comprenant un frigo, un évier et une table de préparation. Des conférences pourront également organisées dans la grange pour rassembler les passionnés du monde équestre et autres.
- **1 salle de réception pour le petit déjeuner** dans une partie déjà existante de la bastide,

5. Les services

- **Un service premium**, avec une blanchisserie interne pour garantir une réactivité et une qualité optimale du linge de maison.
- **Petit déjeuner fait maison** servi tous les matins en buffet, dans une salle de réception avec vu sur l'extérieur, préparés à partir d'ingrédients **bio** et **locaux**, offrant ainsi une expérience authentique et gourmande. Les petits-déjeuners sont composés de produits frais issus de circuits courts : fruits et légumes du jardin, pains et viennoiseries fraîchement cuits, gâteaux maison, œufs et lait locaux. La variété des mets permet à chaque invité de personnaliser son repas selon ses goûts, avec des options adaptées à ses préférences ou restrictions alimentaires.
- **Des conférences et ateliers autour du cheval**, de l'éthologie et du bien-être animal, animés par des experts.
- **Des balades et séjours équestres** permettant aux cavaliers de découvrir la région à cheval, à travers des parcours spécialement conçus.
- **Conseils sur les visites touristiques de la région**
- **Mise en avant des producteurs locaux**
- **Des séances de travail avec des professionnels**, comme *Booming Boom ou autre professionnel, comme moniteur(ice)*, pourront être proposés, toujours avec cette vision du bien-être du cheval, l'éthique et l'éthologie.

6. Expériences durables, bien être, retour aux sources

Les effets du réchauffement climatique sont de plus en plus évidents et les touristes du monde entier sont aujourd’hui plus conscients que jamais de l’impact de leurs voyages sur la planète.

Comme le révèle le rapport 2023 Sustainable Travel Report de Booking.com, 89 % des personnes interrogées ont déclaré qu’il était important pour elles de voyager de manière plus durable.

Le domaine s’inscrira dans **une démarche respectueuse de l’environnement**, en intégrant des solutions durables telles qu’une rivière naturelle, un puits, des panneaux solaires et une gestion optimisée des ressources.

- **Énergies renouvelables** : panneaux solaires, récupération des eaux de pluie, puits naturel.
- **Circuit court & produits locaux** : petit-déjeuner fait maison avec des ingrédients bio et régionaux.
- **Gestion écoresponsable** : matériaux naturels, recyclage, réduction de l’empreinte carbone. Évitez d’utiliser du plastique à usage unique au petit-déjeuner : couverts, verres, assiettes, et privilégiez les produits en vrac plutôt que les produits individuels.
- **Évitez également le shampoing**, le savon et les autres produits d’hygiène à usage unique. Equipez les chambres de bouteilles rechargeables.
- **Tri des déchets**
- **Utilisez des ampoules à économie d’énergie**
- **Mettre des vélos** à la disposition des hôtes
- **Partager les bonnes adresses** locales

7. Expérience client et satisfaction

Un accueil personnalisé et attentionné est au cœur de notre philosophie :

- **Un accueil personnalisé** avec un panier de bienvenue (produits locaux, lettre manuscrite).
- **Partenariats locaux** : Collaboration avec des artisans, producteurs locaux pour offrir des produits régionaux, organisation d’événements culturels.
- **Un service de conciergerie** pour des recommandations sur mesure (balades, artisans, expériences locales).
- **Possibilité de réserver des expériences bien-être** (massages, yoga en extérieur, bain nordique).

II. NOS CLIENTS CIBLES

1. Profils, besoins et attentes des clients ?

Le domaine attirera une clientèle en **quête de calme, d’authenticité et d’expériences sur mesure**, loin du tourisme de masse et une véritable pause dans leur quotidien. **Amoureux de la nature et du monde du cheval, ou simplement en quête d’un séjour sur mesure**, ils viennent ici pour se ressourcer sans avoir à se soucier de quoi que ce soit.

Bien sûr, il n’est pas nécessaire d’être passionné par les chevaux pour séjourner au domaine. Chacun y trouvera son équilibre, entre détente, découverte et immersion dans un cadre paisible et préservé.

Voici les profils types des visiteurs qui pourraient être séduits la bastide :

Les amoureux de la nature et du bien-être

- Citadins cherchant à se reconnecter avec la nature
- Amateurs de randonnées, de balades à cheval et d'activités en plein air
- Personnes en quête de sérénité, souhaitant une pause loin du stress

Les passionnés du monde équestre

- Cavaliers ou anciens cavaliers désirant un séjour en immersion avec les chevaux
- Personnes souhaitant découvrir l'équitation ou l'éthologie sans pression de compétition
- Amoureux des animaux, sensibles au bien-être équin

Les propriétaires de chevaux

- Propriétaires cherchant un lieu de qualité pour loger leur cheval
- Personnes en quête de services de bien-être pour leurs chevaux, comme des soins spécialisés et des activités adaptées

Les télétravailleurs et entrepreneurs

- Professionnels cherchant un cadre inspirant pour travailler à distance
- Entreprises organisant des séminaires ou retraites professionnelles
- Freelancers désirant un environnement paisible avec des services adaptés (WiFi, salle de conférence)

Les couples et familles avec grands enfants

- Couples recherchant un week-end romantique dans un cadre exclusif
- Parents avec des enfants de 12 ans et plus, voulant partager des expériences authentiques
- Amateurs de slow tourisme, privilégiant la découverte locale et les rencontres

Les voyageurs internationaux en quête d'une autre Provence

- Touristes étrangers cherchant une alternative aux vacances balnéaires classiques
- Amateurs de culture et de patrimoine voulant explorer la Provence autrement
- Personnes attirées par les séjours immersifs et les expériences uniques

L'offre du domaine, entre hébergement haut de gamme, activités nature et services personnalisés, correspondra à un public en quête d'authenticité, de confort et de ressourcement.

2. Viennent-ils de loin où restent-ils dans leur département ?

Nous avons la chance d'être situés sur la Côte d'Azur, une région très prisée en haute saison, mais qui conserve son attrait même en basse saison.

Hors saison, notre domaine séduira principalement une clientèle locale ou des visiteurs des régions voisines, tandis **qu'en haute saison**, il attirera des voyageurs venus de toute la France et de l'étranger, partageant notre vision d'un séjour authentique.

Ici, loin des foules et de l'agitation des plages, nous offrons une alternative aux vacances traditionnelles en proposant une expérience immersive, paisible et proche de la nature.

Une autre manière de découvrir la Provence.

3. Vienennent-ils en famille pour profiter, seuls pour se ressourcer, en amoureux pour se retrouver, en ami pour s'amuser... ?

Le domaine offrira un havre de tranquillité, idéal pour ceux qui souhaitent découvrir la région en profondeur, loin de l'agitation des côtes. Les visiteurs pourront explorer des villages authentiques, profiter de randonnées au cœur de la nature et savourer une cuisine locale.

Les clients du domaine viendront pour différentes raisons, en fonction de leur profil et de leurs attentes :

Télétravailleurs et entrepreneurs – pour allier travail et deconexion

- Séjours professionnels avec un cadre idéal pour la concentration et la créativité
- Salle polyvalente pour organiser des réunions ou séminaires
- Activités en extérieur pour équilibrer travail et détente

En famille (avec enfants de 12 ans et plus) – pour partager des moments authentiques

- Séjours axés sur la découverte et les activités en pleine nature
- Expériences immersives autour du cheval, des balades et des randonnées
- Hébergement confortable et prestations adaptées aux familles.

Seul – pour se ressourcer et faire une pause

- Retraites pour se reconnecter à soi-même, loin du stress du quotidien
- Séjours bien-être, avec nature, calme et activités revitalisantes
- Possibilité de télétravailler dans un cadre inspirant et paisible

En couple – pour une escapade romantique

- Week-ends en amoureux dans un cadre exclusif et intime
- Expérience de la Provence authentique, sans foule ni agitation
- Activités à deux : balades à cheval, découverte de la gastronomie locale, détente

Entre amis – pour partager une expérience unique

- Séjours conviviaux autour d'activités comme le vélo, le quad ou les randonnées
- Hébergements adaptés aux groupes souhaitant une parenthèse hors du temps
- Moments de détente et de plaisir, dans un environnement chaleureux

4. En Résumé

Que ce soit pour se ressourcer en solo, télétravailler dans un cadre inspirant grâce à une salle polyvalente transformable en espace de conférence, ou s'offrir un week-end en amoureux, le domaine s'adapte à toutes les envies et à une clientèle variée, en offrant un cadre unique où chacun pourra vivre une expérience sur mesure, selon ses envies et ses besoins.

Profil type :

- **Âge :** 30-60 ans
- **Statut :** Couples, télétravailleurs, familles avec enfants de 12 ans et plus, passionnés d'équitation et de nature
- **Pouvoir d'achat :** Moyen à élevé, recherchant des services sur mesure et une expérience haut de gamme

Leurs attentes :

- Un séjour calme et ressourçant, en pleine nature
- Un cadre élégant et authentique, loin du tourisme de masse
- Des activités sur mesure : balades à cheval, randonnées, vélo, quad
- La possibilité de travailler à distance dans un environnement inspirant
- Des produits locaux et de qualité
- Un accueil personnalisé, avec des prestations haut de gamme

Motivations principales :

-  Se reconnecter à la nature et aux animaux
-  Découvrir la Provence autrement, hors des sentiers battus
-  S'offrir une parenthèse de bien-être et de lâcher-prise
-  Travailler dans un cadre paisible et inspirant
-  Partager des moments uniques en couple, en famille ou entre amis

III. L'ETUDE DE MARCHE

1. Analyse territoriale d'Ampus et son environnement

1.1. Situation géographique et accessibilité

Ampus est une commune rurale située dans l'arrière-pays varois, dans une position stratégique entre deux pôles d'attraction touristique majeurs :

- **45 minutes des Gorges du Verdon** : l'un des sites naturels les plus visités de France
- **53 minutes de la côte** (Fréjus) : accès aux plages du littoral méditerranéen

Cette localisation privilégiée offre plusieurs atouts majeurs :

- **Proximité des sites touristiques majeurs** :
 - 30 km des Gorges du Verdon
 - 35 km du Lac de Sainte-Croix
 - 45 km des plages du Golfe de Saint-Tropez
 - 60 km de Cannes
- **Accessibilité** :
 - Aéroport Nice Côte d'Azur : 90 km (1h30)
 - Gare TGV Les Arcs-Draguignan : 35 km (40 min)
 - Autoroute A8 : 30 km

Le village bénéficie d'une position d'équilibre entre l'attractivité de la côte méditerranéenne et le calme préservé de l'arrière-pays provençal, idéale pour un concept combinant bien-être humain et équin.

1.2. Données socio-démographiques et économiques

Population : 926 habitants (INSEE, 2023)

- Densité : 23 hab/km²
- Croissance démographique : +0,5% annuel depuis 2018

Économie locale :

- Secteur agricole : 18% des entreprises
- Tourisme et services : 42% des entreprises
- Taux de chômage : 9,8% (inférieur à la moyenne départementale de 10,4%)

Revenu disponible médian : 21 540 € par unité de consommation (INSEE, 2022)

1.3. Atouts environnementaux et patrimoniaux

Ampus bénéficie d'un environnement naturel préservé qui constitue un véritable atout pour un projet éco-responsable comme celui envisagé :

- **Patrimoine naturel :**
 - 80% du territoire communal composé d'espaces naturels
 - Zones Natura 2000 à proximité
 - 8 sentiers de randonnée balisés (source : Office de Tourisme Dracénie Provence)
 - Climat méditerranéen avec des étés chauds et secs et des hivers doux, idéal pour les activités extérieures et équestres
- **Patrimoine culturel :**
 - Village médiéval authentique
 - 3 monuments historiques classés
 - Traditions provençales vivantes (festivals, marchés)
- **Ressources hydriques :**
 - Bonne disponibilité en eau (précipitations annuelles : 850 mm)
 - Présence de sources naturelles sur le territoire

2. Le marché du tourisme rural et équestre dans la région PACA

2.1. Données du tourisme dans la région PACA et le Var

Fréquentation touristique régionale :

- 32 millions de touristes en région PACA en 2023
- 237,7 millions de nuitées touristiques en 2023 (augmentation de 57% par rapport à 2021)
- 80% des touristes en PACA sont français (23 millions en 2019)
- Séjour moyen : 6,5 jours
- Dépense moyenne : 70,8€/jour/personne

Spécifiquement pour le Var :

- 9,4 millions de visiteurs dans le Var en 2023 (Var Tourisme)
- 66 millions de nuitées touristiques annuelles
- Deuxième département le plus touristique de PACA après les Alpes-Maritimes
- Capacité d'accueil : 626 000 lits touristiques
- Dont 36 500 lits en résidences de tourisme et chambres d'hôtes

Répartition saisonnière :

- Haute saison (juin-septembre) : 65% des nuitées
- Moyenne saison (avril-mai, octobre) : 22% des nuitées
- Basse saison (novembre-mars) : 13% des nuitées

2.2. Le tourisme rural haut de gamme

Le segment du tourisme rural haut de gamme connaît une croissance significative depuis 5 ans :

- **Croissance annuelle du marché des hébergements ruraux haut de gamme :** +8,4% (2019-2024) selon Atout France
- **Prix moyen pour un gîte rural haut de gamme dans le Var :** 175€/nuit (moyenne annuelle)
- **Taux d'occupation des établissements ruraux haut de gamme :** 48% en moyenne annuelle, avec des pics à 92% en été (Var Tourisme, 2023)
- **Chambres d'hôtes :** représentent environ 10% des hébergements touristiques marchands en France

Tendances observées :

1. **Authenticité et personnalisation** : Les voyageurs privilégient des séjours authentiques, avec un accueil chaleureux et des services sur mesure.
2. **Bien-être et durabilité** : Demande croissante pour des séjours axés sur le bien-être, avec des équipements comme des spas, et une attention portée au développement durable.
3. **Allongement de la saison touristique** : +15% de réservations en moyenne saison depuis 2019.
4. **Technologie et connectivité** : Attente de services numériques avancés (applications, check-in en ligne, WiFi de qualité).
5. **Tourisme durable et responsable** : Forte tendance vers des hébergements respectueux de l'environnement.
6. **Expériences sur mesure** : Recherche d'activités personnalisées et immersives.

2.3. Le marché équestre en PACA

La région PACA présente un dynamisme remarquable dans le secteur équestre :

- **200 000 cavaliers pratiquants** dans la région, dont 41 000 licenciés
- **Plus de 770 établissements équestres** (centres équestres, écuries, haras)
- **12 hippodromes** dont celui de Cagnes-sur-Mer particulièrement actif
- **Forte tradition d'élevage régionale** (cheval Camargue, Lusitanien, PRE)
- **Dans le Var** : 180 établissements équestres, dont 38 proposant des activités de tourisme équestre

Chiffres clés du tourisme équestre varois :

- 28 500 randonneurs équestres accueillis dans le Var en 2023
- 85 itinéraires équestres balisés (1 200 km de sentiers)
- Durée moyenne d'un séjour équestre : 3,2 jours
- Dépense moyenne par séjour équestre : 410€/personne

2.4. Évolution du marché équestre et tendances

Le marché des haras et établissements équestres en PACA connaît plusieurs évolutions majeures :

1. **Développement des pensions alternatives et du bien-être équin :**
 - Forte demande pour des installations favorisant la liberté et le mode de vie naturel des chevaux
 - Baisse d'intérêt pour les pensions traditionnelles en box
2. **Priorité aux soins naturels et médecines alternatives :**
 - Augmentation de l'intérêt pour l'ostéopathie équine, la physiothérapie et les soins énergétiques
 - Sensibilisation à la qualité de l'alimentation (foin bio, herbe locale, compléments naturels)
3. **Haras écoresponsables et autonomes :**
 - Utilisation croissante d'énergies renouvelables et de matériaux écologiques
 - Gestion durable des pâtures et de l'alimentation équine
4. **Équitation comportementale et éthologique :**
 - Baisse d'intérêt pour l'équitation classique au profit de pratiques plus respectueuses
 - Essor des formations en équitation éthologique et travail en liberté

2.5. Le marché des événements ruraux

Le marché des événements en milieu rural (mariages, séminaires) montre un dynamisme important :

- **Mariages :**
 - 3 200 mariages célébrés dans le Var en 2023
 - 42% des couples recherchent un lieu atypique/rural pour leur réception
 - Budget moyen d'une réception dans un domaine rural : 18 500€
 - Prix moyen de location d'un domaine pour un mariage : 6 500€

- **Séminaires d'entreprise :**
 - Croissance du marché des séminaires ruraux : +9,2% (2019-2023)
 - Prix moyen d'un séminaire résidentiel : 228€/personne/jour
 - Durée moyenne d'un séminaire en milieu rural : 2,3 jours

2.6. Le marché combiné (haras + hébergement haut de gamme)

L'analyse du marché révèle une opportunité significative pour les établissements combinant activités équestres et hébergement de qualité :

- **Croissance de l'intérêt pour le tourisme équestre** : Les passionnés de chevaux représentent une clientèle en constante augmentation, particulièrement en PACA
- **Préférence pour des séjours immersifs en pleine nature** : Retour à la nature et recherche de calme, surtout après la pandémie
- **Montée de l'intérêt pour des valeurs éthiques** : Clientèle sensible à la cause animale et au bien-être équin
- **Demande pour des expériences personnalisées** : Possibilité de choisir parmi une offre variée d'activités et de services

Ce segment reste encore sous-exploité, avec peu d'acteurs proposant une véritable expérience immersive alliant hébergement de charme et prestations équestres éthiques.

3. Analyse de la clientèle cible

3.1. Segmentation et profils clients

D'après les données croisées de l'Observatoire du Tourisme Var et des études sectorielles, les segments de clientèle suivants sont identifiés pour ce projet :

Segment 1 : Couples urbains CSP+ en quête d'authenticité

- **Profil** : 30-60 ans, cadres ou professions libérales des grandes métropoles françaises et européennes
- **Revenus** : >80 000€/an par foyer
- **Motivations** : Déconnexion, bien-être, expériences authentiques, reconnexion avec la nature
- **Comportement d'achat** : Réservations courtes (2-5 nuits), dépense moyenne de 280€/jour/couple
- **Saisonnalité** : Répartition équilibrée sur l'année avec préférence pour les weekends prolongés
- **Part estimée du CA** : 45%

Segment 2 : Passionnés d'équitation et propriétaires de chevaux

- **Profil** : 25-65 ans, cavaliers expérimentés ou propriétaires de chevaux
- **Revenus** : >65 000€/an par foyer
- **Motivations** : Séjour avec son cheval, perfectionnement équestre, bien-être animal, intérêt pour l'éthologie
- **Comportement d'achat** : Séjours moyens (5-10 jours), fidélisation importante
- **Saisonnalité** : Concentration sur la moyenne saison (avril-juin, septembre-octobre)
- **Part estimée du CA** : 18%

Segment 3 : Familles avec enfants/adolescents

- **Profil** : Parents 35-50 ans avec enfants >12 ans
- **Revenus** : >70 000€/an par foyer
- **Motivations** : Découverte équestre, activités nature, moments familiaux
- **Comportement d'achat** : Séjours hebdomadaires, plutôt en période de vacances scolaires
- **Saisonnalité** : Concentration sur les vacances scolaires
- **Part estimée du CA** : 22%

Segment 4 : Télétravailleurs et digital nomads

- **Profil** : 25-45 ans, entrepreneurs, consultants ou salariés en télétravail
- **Revenus** : >60 000€/an par foyer
- **Motivations** : Cadre inspirant pour travailler, équilibre vie pro/perso
- **Comportement d'achat** : Séjours longs (1-3 semaines), hors haute saison
- **Saisonnalité** : Bonne répartition annuelle
- **Part estimée du CA** : 10%

Segment 5 : Marché événementiel

- **Profil** : Couples futurs mariés, entreprises pour séminaires
- **Budget moyen** : 12 000-25 000€ par événement
- **Motivations** : Cadre exclusif et atypique, services sur mesure
- **Comportement d'achat** : Réservation 6-18 mois à l'avance, privatisation
- **Saisonnalité** : Mariages (mai-septembre), séminaires (mars-juin, septembre-novembre)
- **Part estimée du CA** : 15%

3.2. Tendances de consommation et attentes

Une analyse des comportements de réservation sur les plateformes spécialisées (Booking Premium, Airbnb Luxe, etc.) révèle les tendances suivantes pour les établissements ruraux haut de gamme :

1. **Critères décisionnels** (par ordre d'importance) :
 - Cadre naturel exceptionnel (92% des clients considèrent ce critère comme "très important")
 - Design et confort des hébergements (87%)
 - Services personnalisés et attentions (83%)
 - Engagement éco-responsable (76%)
 - Activités uniques proposées sur place (72%)
2. **Canaux de réservation privilégiés** :
 - Site internet propre du domaine : 38%
 - Plateformes spécialisées haut de gamme : 32%
 - Recommandations et bouche-à-oreille : 22%
 - Agences de voyage spécialisées : 8%
3. **Facteurs de satisfaction client** (d'après les analyses d'avis) :
 - L'accueil et la relation humaine (score moyen 4,8/5)
 - La qualité des installations (score moyen 4,7/5)
 - Le calme et l'environnement (score moyen 4,6/5)
 - Le rapport qualité-prix (score moyen 4,2/5)

4. Étude de la concurrence

4.1. Concurrence directe - Gîtes équestres haut de gamme

Une analyse détaillée dans un rayon de 60 km autour d'Ampus révèle la présence de seulement 3 établissements pouvant être considérés comme des concurrents directs :

Établissement	Localisation	Capacité	Tarif moyen	Forces	Faiblesses
Domaine du Grand Cheval	Tourtour (15 km)	4 gîtes (16 pers.) + 8 boxes	180-250€/nuit	Notoriété établie, cadre prestigieux	Pas d'approche bien-être équin, installations vieillissantes
L'Écurie des Oliviers	Flayosc (25 km)	2 gîtes (8 pers.) + 5 boxes	140-190€/nuit	Ambiance familiale, rapport qualité-prix	Taille limitée, peu d'activités annexes

Etablissement	Localisation	Capacité	Tarif moyen	Forces	Faiblesses
Haras de Saint-Paul	Fayence (35 km)	6 gîtes (24 pers.) + 12 boxes	220-300€/nuit	Infrastructure équestre professionnelle	Orientation sportive/compétition, moins d'authenticité

Taux d'occupation moyen des concurrents :

- Haute saison (juillet-août) : 92%
- Moyenne saison (avril-juin, sept-oct) : 62%
- Basse saison (nov-mars) : 28%
- Moyenne annuelle : 54%

4.2. Analyse des concurrents de chambres d'hôtes et gîtes haut de gamme

Critères	La Grande Maison des Campaux	La Chambre de l'Haras	Le Mas des Sages
Localisation	Bormes-les-Mimosas, France	Provence, France	France
Type d'hébergement	Chambres d'hôtes	Suite familiale	Chambres d'hôtes
Prix par nuit	Non précisé	Non précisé	~150€ pour une chambre double
Expériences proposées	Activités équestres, cadre paisible, tradition et modernité	Expérience authentique dans une demeure exceptionnelle	Randonnées, visites de jardins, démarche écologique
Positionnement	Charme, nature, tradition et modernité	Luxe, authenticité	Haut de gamme, éco-responsable, nature
Clientèle cible	Amateurs de nature, passionnés d'équitation	Familles recherchant une expérience authentique	Couples en escapade romantique
Points forts	Cadre naturel avec vignes et oliviers, offre équestre	Grande suite familiale, immersion en Provence	Calme, nature, engagement écologique
Points faibles	Prix non précisé, concurrence	Offre limitée en activités complémentaires	Prix potentiellement élevé

Points communs entre ces concurrents :

- Chambres d'hôtes haut de gamme avec expérience élégante et authentique
- Cadre naturel et paisible dans des environnements privilégiés
- Expérience immersive en harmonie avec la nature et des activités associées
- Communication principalement sur Instagram et Facebook

4.3. Analyse des concurrents équestres

Nom du Haras	Points forts	Points faibles	Équipements et services
Haras des Alpilles	Infrastructure classique avec pension et élevage	Axé principalement sur l'équitation sportive	Paddocks, carrières, pension en box et paddock

Nom du Haras		Points forts	Points faibles	Équipements et services
Haras Villagana	Di	Cadre naturel et spacieux, pension de qualité	Peu de services annexes pour les visiteurs	Pension en paddock, installations d'entraînement
Haras de la Colombière	la	Pension avec installations haut de gamme	Orientation principalement sportive	Pensions, boxes haut de gamme, carrières modernes
Haras du Triomphe FLG	du	Spécialisé en maréchalerie et soins	Moins de focus sur l'accueil du public	Pension, soins équins, entraînement
Haras de l'Olympe	de	Enseignement et formation en équitation classique	Peu d'offre de loisirs équestres alternatifs	Pension en box, cours, stages
Haras St Estève d'Andiol	d'	Pension et élevage avec installations de qualité	Peu d'activités de loisir pour non-cavaliers	Pension en paddocks, entraînement dressage
Haras des Villards	des	Label école française d'équitation, approche bien-être	Offre limitée en expériences clients	Pension en box et paddock, centre de tourisme équestre

Conclusion sur les concurrents équestres : L'offre des haras en région PACA est majoritairement tournée vers l'élevage, la pension et la compétition, avec peu d'acteurs proposant une véritable expérience immersive autour du bien-être animal et de la reconnexion avec les chevaux.

4.4. Concurrents combinant haras et hébergement

Critères	Le Haras du Coussoul	Les Bains Gardians
Points forts	Emplacement naturel et calme, chambres d'hôtes et activités équestres, bien-être animal, atmosphère authentique	Lieu unique en Camargue, services de luxe et spa, activités équestres de qualité, hébergement haut de gamme
Points faibles	Peu de visibilité hors région, offre limitée pour non-cavaliers, moins d'infrastructures de luxe	Prix élevé, emplacement en Camargue éloigné des grandes villes
Canaux de réservation	Plateformes classiques, site internet	Booking, Expedia, TripAdvisor, site web
Réseaux sociaux	Présence modeste (Facebook, Instagram)	Très active sur les réseaux sociaux
Équipements	Wifi, piscine, hébergements simples mais confortables, balades à cheval	Wifi, Smart-TV, spa, piscine, douche italienne, table d'hôtes, activités équestres

Analyse des forces concurrentielles : Les concurrents directs identifiés se positionnent principalement sur des prestations équestres standard ou sportives, sans intégrer pleinement la dimension bien-être équin ni l'approche éco-responsable que propose notre concept.

4.5. Concurrence indirecte

4.5.1. Hébergements ruraux haut de gamme (sans volet équestre)

Type d'établissement	Nombre dans un rayon de 40 km	Tarif moyen	Taux annuel d'occupation
Domaines viticoles avec hébergement	8	230-350€/nuit	58%
Mas provençaux rénovés	12	180-280€/nuit	51%
Bastides avec spa	5	300-450€/nuit	62%

Concurrents spécifiques à Ampus :

- Luxury Bed & Breakfast La Maison Bleue (Ampus) : haut de gamme avec restaurant intégré
- Domaine de la Borie (Draguignan, 15 km) : gîtes avec piscine
- Gîtes en Provence (Tourtour, 10 km) : hébergements en pleine nature

4.5.2. Centres équestres proposant des activités sans hébergement

Type d'établissement	Nombre dans un rayon de 30 km	Tarif moyen balade	Offre pension
Centres équestres classiques	12	35€/h	300-450€/mois
Écuries de propriétaires	8	Non proposé	350-500€/mois
Fermes équestres	5	40€/h	280-380€/mois

Concurrents spécifiques près d'Ampus :

- Rhéa Horses (Bargemon, 16 km) : élevage et pensions de chevaux miniatures
- Balade Poney Var (Villecroze, 14 km) : balades équestres en nature

4.5.3. Lieux d'événements (mariages, séminaires)

Une dizaine de domaines dans un rayon de 40 km proposent des services d'organisation d'événements, avec des tarifs oscillant entre 3 500€ et 12 000€ pour la privatisation (sans hébergement ni restauration).

5. Analyse swot du projet

5.1. Forces

- **Concept unique combinant** haras éthique et hébergement haut de gamme
- **Localisation stratégique** (entre Verdon et côte méditerranéenne)
- **Philosophie bien-être équin différenciante**
- **Infrastructures complètes et haut de gamme** sur un terrain de 24 000 m²
- **Approche éco-responsable** en phase avec les tendances actuelles
- **Diversification des revenus** (hébergement, pension, événementiel)
- **Services personnalisés** avec expériences sur mesure
- **Expertise en design d'intérieur** pour créer une identité forte
-

5.2. Faiblesses

- **Investissement initial conséquent (1,3M€)**
- **Saisonnalité touristique marquée dans le Var**
- **Dépendance aux conditions météorologiques** pour certaines activités
- **Besoins en personnel qualifié** (équestre et hôtellerie)
- **Coûts d'entretien élevés** des infrastructures
- **Manque de notoriété initiale** en tant que nouveau projet

5.3. Opportunités

- **Croissance du tourisme rural haut de gamme (+8,4%/an)**
- **Demande croissante pour les expériences authentiques**
- **Développement du tourisme équestre (+6,2%/an)**
- **Essor du télétravail** et des séjours hybrides travail/détente
- **Extensions possibles** (activités thérapeutiques, formation)
- **Allongement progressif de la saison touristique** dans le Var
- **Marché des haras-hôtels encore sous-exploité** dans la région
- **Désir croissant de connexion avec la nature** post-pandémie

5.4. Menaces

- **Concurrence potentielle** de nouveaux entrants
- **Sensibilité aux crises économiques** (segment luxe)
- **Évolution réglementaire** (normes ERP, bien-être animal)
- **Risques climatiques** (sécheresse, canicule)
- **Difficultés de recrutement** dans l'hôtellerie/restauration
- **Dépendance à la saisonnalité** touristique

6. Projections commerciales et financières

6.1. Estimation du potentiel de marché

D'après l'analyse croisée des données sectorielles, le potentiel de marché captable est estimé comme suit :

Segment hébergement touristique

- Marché régional des gîtes ruraux haut de gamme : 185M€/an
- Part de marché captable à terme (année 3) : 0,16%
- Potentiel annuel : 296 000€

Segment activités équestres

- Marché régional du tourisme et services équestres : 90M€/an
- Part de marché captable à terme (année 3) : 0,06%
- Potentiel annuel : 54 000€

Segment événementiel

- Marché régional des réceptions et séminaires ruraux : 42M€/an
- Part de marché captable à terme (année 3) : 0,12%
- Potentiel annuel : 50 400€

Potentiel commercial total estimé : 400 400€/an (à horizon 3 ans)

6.2. Prévisions de taux d'occupation et revenus

Évolution prévisionnelle du taux d'occupation

Période	Année 1	Année 2	Année 3
Haute saison (juil-août)	65%	75%	85%

Période	Année 1	Année 2	Année 3
Moyenne saison (avr-juin/sept-oct)	45%	58%	68%
Basse saison (nov-mars)	25%	30%	38%
Moyenne annuelle	42%	51%	59%

Projections des revenus annuels détaillés

Source de revenus	Année 1	Année 2	Année 3
Hébergements (gîtes et chambres)	195 000€	232 000€	267 000€
Pensions équestres	38 400€	43 200€	48 000€
Activités équestres (balades, stages)	11 760€	14 400€	16 800€
Événements (mariages, séminaires)	34 000€	42 500€	52 000€
Services annexes	11 500€	14 800€	16 700€
TOTAL	290 660€	346 900€	400 500€

6.3. Seuils de rentabilité

Selon l'analyse des charges prévisionnelles, le point mort (seuil de rentabilité) est estimé à :

- **Année 1** : 219,5 jours (atteint fin juillet)
- **Année 2** : 193 jours (atteint mi-juillet)
- **Année 3** : 175 jours (atteint fin juin)

Le taux d'occupation minimum pour atteindre le seuil de rentabilité est estimé à 34% en année 1, 32% en année 2 et 30% en année 3.

7. Aspects réglementaires

7.1. Réglementation pour l'hébergement touristique

- **Déclaration en mairie** obligatoire (formulaire Cerfa n° 13703*07)
- **Permis d'exploitation** nécessaire pour la restauration et les boissons alcoolisées
- **Classification et normes** : Respect des critères de confort, propreté et équipements
- **Accessibilité PMR** : Conformité aux exigences pour les personnes à mobilité réduite
- **Sécurité incendie** : Systèmes de détection, alarmes et sorties de secours
- **Assurance responsabilité civile professionnelle** obligatoire

7.2. Réglementation pour l'activité de haras

- **Déclaration en mairie** pour l'ouverture d'un haras
- **Certificat de capacité** pour l'accueil et le soin des chevaux
- **Normes d'hygiène et de sécurité** pour les installations équestres
- **Système d'identification et d'enregistrement** des chevaux
- **Gestion des espaces naturels** conforme aux réglementations environnementales
- **Diplômes requis** pour l'encadrement d'activités équestres (BPJEPS, ATE)

Le projet devra se conformer à ces exigences réglementaires pour garantir la légalité et la sécurité de ses activités. L'avantage est que la configuration envisagée (chambres limitées à 15 personnes) permet

d'éviter le classement en Établissement Recevant du Public (ERP), simplifiant ainsi les démarches administratives.

8. Recommandations stratégiques

8.1. Positionnement marketing recommandé

Au vu de l'analyse du marché et de la concurrence, nous recommandons un positionnement clair sur le concept de "**Haras-hôtel d'exception où l'éthique animale est au cœur du concept**", avec trois piliers distincts mais complémentaires :

1. **Excellence du cadre et des services** : hébergements premium dans un environnement naturel préservé
2. **Philosophie éthique et bien-être** : approche respectueuse du cheval, valeurs éco-responsables
3. **Expériences authentiques et personnalisées** : activités sur mesure, moments privilégiés

8.2. Stratégie tarifaire recommandée

Hébergements

- **Gîtes** :
 - Haute saison : 280-350€/nuit
 - Moyenne saison : 220-280€/nuit
 - Basse saison : 180-220€/nuit
- **Chambres d'hôtes** :
 - Haute saison : 180-220€/nuit
 - Moyenne saison : 150-180€/nuit
 - Basse saison : 120-150€/nuit

Services équestres

- **Pension boxes** : 400-450€/mois
- **Pension paddock** : 300-350€/mois
- **Demi-pension** : 250-300€/mois
- **Balades à cheval** :
 - 1h : 35-45€/personne
 - 2h : 50-60€/personne
 - Demi-journée : 80-90€/personne

Événementiel

- **Mariage** (privatisation weekend) : 8 000-12 000€
- **Séminaire** (journée d'étude) : 120-180€/personne
- **Séminaire résidentiel** : 250-320€/personne/jour

8.3. Stratégie de différenciation

Pour se démarquer dans un marché concurrentiel mais encore sous-exploité en termes de combinaison haras-hôtel, nous recommandons :

1. **Approche holistique inédite** : Aucun concurrent ne propose actuellement l'alliance hébergement haut de gamme + bien-être équin + événementiel
2. **Une philosophie éthique forte** basée sur :
 - Le sauvetage et la réhabilitation de chevaux
 - Des pratiques respectueuses des équidés et de l'environnement
 - Une expérience immersive pour les clients

3. **Design et ambiance "campagne chic"** : Un positionnement visuel fort avec des matériaux nobles et une décoration soignée
4. **Services sur mesure** adaptés aux différents segments de clientèle :
 - Expériences équestres pour tous niveaux
 - Séjours bien-être intégrant la présence des chevaux
 - Espaces de travail pour les télétravailleurs
 - Événements exclusifs et personnalisés

8.4. Stratégie de communication recommandée

1. **Digital** :
 - Site web premium avec réservation directe
 - Stratégie SEO ciblée sur les mots-clés "gîte luxe Provence", "haras bien-être", "mariage domaine équestre"
 - Présence qualitative sur Instagram et Facebook avec contenus authentiques
 - Partenariats avec influenceurs spécialisés (tourisme luxe, équitation éthique)
2. **Partenariats** :
 - Inscription dans des réseaux sélectifs (Gîtes de France Prestige, Relais du Silence)
 - Partenariats avec agences événementielles régionales
 - Collaborations avec offices de tourisme et Comité Départemental de Tourisme Équestre
3. **Presse et médias** :
 - Dossier de presse ciblant magazines spécialisés (décoration, art de vivre, équitation)
 - Reportages sur l'approche bien-être équin (différenciation)
 - Participation à des salons professionnels (tourisme luxe, événementiel)

8.5. Actions prioritaires recommandées

1. **Précommercialisation** : ouvrir les réservations 6-8 mois avant l'ouverture avec tarifs de lancement
2. **Référencement progressif** : démarrer par les plateformes haut de gamme avant d'élargir
3. **Programme de fidélisation** dès la première année d'exploitation
4. **Obtention de labels** : Qualité Tourisme, Bienvenue à la Ferme, engagements écologiques
5. **Mise en place d'indicateurs de performance** avec suivi mensuel (taux d'occupation, RevPAR, Net Promoter Score)
6. **Développement d'offres pour la basse saison** afin de limiter l'impact de la saisonnalité

CONCLUSION DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

L'analyse approfondie du marché confirme le potentiel significatif pour ce projet de haras-hôtel d'exception à Ampus. Le territoire présente des atouts naturels et touristiques indéniables, tandis que les tendances de consommation s'orientent favorablement vers les expériences authentiques, le bien-être et l'éco-responsabilité.

La concurrence directe reste limitée, avec aucun établissement combinant le même niveau d'exigence sur les trois volets (hébergement premium, approche éthique équine, événementiel haut de gamme). Cette situation offre une réelle opportunité de positionnement différenciant dans un marché en croissance.

Les projections financières, basées sur des hypothèses prudentes et confirmées par les performances sectorielles, démontrent la viabilité économique du projet avec un potentiel de 400 000€ de chiffre d'affaires annuel à l'horizon de la troisième année.

Le principal défi résidera dans la gestion de la saisonnalité et l'atteinte d'un taux d'occupation suffisant en basse saison, ce qui pourra être relevé par une stratégie marketing ciblée et une diversification des activités proposées.

Le concept de haras-hôtel d'exception, fondé sur le bien-être équin et humain, la nature et la biodiversité, répond parfaitement aux nouvelles attentes du marché touristique haut de gamme, promettant ainsi un développement durable et rentable.

IV. LA SIGNATURE DU DOMAINE – NOTRE DIFFERENCE

Le domaine incarne une alliance entre **bien-être, écologie et préservation de la biodiversité**, tout en valorisant l'histoire des bâtiments et le respect des animaux.

Il met à l'honneur le bien être du cheval et propose des prestations haut de gamme, alliant raffinement et engagement responsable.

Une référence en bien-être équin

L'objectif est de faire du domaine **un lieu d'exception dédié au bien-être du cheval**, un havre de paix où sérénité et soins sont au cœur des priorités. Il accueille aussi bien des chevaux retraités que des chevaux rescapés de laboratoires ou en convalescence, ainsi que des chevaux de propriétaire. Nous veillerons à l'alimentation biologique pour les chevaux.

Un cadre idyllique et raffiné

Pensé comme un **hôtel particulier luxueux et intimiste**, le domaine offre une approche **écoresponsable**, privilégiant la biodiversité, les circuits courts et les matériaux naturels. Ici, l'élégance se mêle à la nature pour offrir une expérience unique, où chaque détail est conçu pour favoriser la détente et l'harmonie entre l'homme et l'animal.

1. Quel niveau de confort allons-nous viser au niveau des hébergements ?

Le **niveau de confort** du domaine sera conçu pour offrir une expérience haut de gamme et **personnalisée**, en harmonie avec les attentes des clients en quête de calme, de nature et de services sur mesure.

Voici les aspects clés de ce confort et ce qui différenciera le domaine des autres hébergements de la région :

- Un Confort Raffiné et Élégant**

Le domaine visera à offrir un confort luxueux mais sobre, avec un style **chic et minimaliste**, tout en intégrant des éléments naturels pour une atmosphère apaisante et authentique.

Les chambres, gîtes et espaces communs seront aménagés avec des matériaux de qualité, en utilisant des couleurs neutres, des tissus naturels (lin, coton), et des meubles en bois pour renforcer l'aspect chaleureux et intemporel.

- **Literie haut de gamme** : Des matelas et oreillers de qualité supérieure pour garantir une nuit de sommeil réparatrice.
- **Salle de bain moderne et élégante** : Des douches à l'italienne ou baignoires avec des produits cosmétiques naturels, des serviettes moelleuses et un éclairage doux pour une ambiance apaisante.

- **Espaces communs confortables** : Des salons et terrasses où les clients pourront se détendre, lire ou apprécier une vue magnifique sur la nature environnante. Des fauteuils confortables et des éléments de décoration raffinés, sans surcharger les espaces, seront privilégiés.

- **Services Sur Mesure**

Le domaine se distinguera par une approche personnalisée où **chaque client se sentira unique** et accueilli selon ses besoins.

- **Accueil personnalisé** : Dès leur arrivée, les clients seront accueillis par la propriétaire, capable de répondre à toutes leurs questions et d'assurer leur bien-être pendant leur séjour.
- **Conciergerie sur demande** : Des services comme la réservation de randonnées, de balades à cheval, de repas, ou même la planification de découvertes locales seront proposés pour offrir une expérience de séjour sur mesure.

- **Confort Naturel et Écologique**

Le domaine sera respectueux de l'environnement, avec des initiatives écologiques tout en maintenant un haut niveau de confort.

- **Piscine naturelle chauffée** : Une piscine à débordement, chauffée écologiquement, sera intégrée de manière harmonieuse au paysage, offrant aux clients une expérience de baignade en pleine nature.
- **Énergies renouvelables** : Le domaine fonctionnera en partie avec des **énergies renouvelables**, comme des panneaux solaires pour l'électricité et l'eau chaude.
- **Isolation et matériaux écologiques** : Les bâtiments utiliseront des matériaux naturels et écologiques pour garantir une excellente isolation thermique et sonore, créant ainsi un environnement paisible et confortable.

Nous visons la labellisation “Valeurs Parc naturel régional” ou “Tourisme durable”, que nous utiliserons des énergies renouvelables, etc.

- **Ambiance chic et Apaisante**

L'ambiance du domaine sera entièrement pensée pour **favoriser le bien-être** et la détente des clients, avec des espaces qui inspirent la sérénité.

- **Espaces dédiés au bien-être** : Un **espace spa** ou un coin de relaxation sera proposé pour des massages, des soins ou des moments de détente, en harmonie avec la nature environnante.
- **Une décoration élégante et authentique**, inspirée du style **Campagne Chic Provençal**. Chaque détail sera pensé pour créer une **atmosphère chaleureuse et raffinée**, mêlant charme d'autan et confort moderne.

- **Philosophie du bien-être équin et une approche éthique**

- Privilégier une gestion naturelle : **paddocks en groupe, foin à volonté, soins alternatifs (ostéopathie, shiatsu, aromathérapie)**.
- Formation et sensibilisation des cavaliers à l'**équitation éthologique et au dressage respectueux**.
- Des pensions modulables selon les besoins des propriétaires, avec un suivi personnalisé.
- Foin bio et alimentation locale pour les chevaux.

- Mise en place de **pâturage tournant** pour préserver les sols et favoriser la biodiversité
- **Activités et Expériences**

Le domaine se différenciera également par les **activités immersives** proposées, qui permettront aux clients de découvrir la région et de se reconnecter avec la nature, tout en étant guidés par des professionnels.

- **Balades à cheval personnalisées** : Des promenades à cheval adaptées à tous les niveaux, avec la possibilité de découvrir la faune et la flore locales, ainsi que des activités autour du cheval (soins, travail de comportement, etc.).
- **Randonnées et découverte de la région** : Des circuits de randonnée guidée seront proposés pour découvrir les villages voisins, la biodiversité locale et les paysages exceptionnels.
- **Séminaires et conférences** : Le domaine proposera des événements, comme des séminaires sur le bien-être animal, attirant ainsi une clientèle professionnelle et des cavaliers sensibilisés par le bien-être de leurs chevaux.

2. Qu'est-ce qui rend notre projet d'hébergements unique et différent des autres ? : *de par son prix, sa décoration unique, sa situation géographique, ses services d'exception, etc.*

Le projet de chambres d'hôtes se distingue de manière significative par plusieurs éléments clés qui combinent une expérience inédite et authentique, un service haut de gamme, une attention particulière à l'environnement et des offres personnalisées.

Voici en détail ce qui rend notre projet unique et ce qui le différencie des autres :

- **La situation géographique et l'immersion dans la nature**

Le domaine est idéalement situé au cœur de la **Provence**, mais loin des sentiers battus, offrant ainsi une **immersion totale dans un cadre naturel exceptionnel**. Il permet à ses hôtes de profiter du calme et de la sérénité loin de la foule et de l'agitation touristique des zones côtières populaires. Cette localisation privilégiée, accessible tout en étant à l'écart des grandes foules, est idéale pour ceux qui recherchent un séjour au plus près de la nature, tout en restant proches des attractions locales.

- **Des services sur mesure et une expérience personnalisée**

Le projet se distingue par sa capacité à **offrir des services hautement personnalisés**, permettant de répondre aux attentes spécifiques de chaque client, que ce soit pour des séjours en solo, en famille, en amoureux ou pour des séminaires. Le domaine propose des **activités personnalisées**, allant de balades à cheval, de randonnées, de découvertes des environs à des retraites bien-être ou des séminaires professionnels. Chaque client peut **créer son propre programme**, garantissant une expérience unique à chaque visite.

- **Un accueil intimiste et chaleureux**

Loin des grands hôtels ou complexes touristiques, le domaine se positionne comme un lieu **intime et familial**, où les clients bénéficient d'un **accueil personnalisé**. Le service, attentif et discret, vise à anticiper les besoins des clients pour qu'ils se sentent chez eux dès leur arrivée, sans avoir à se soucier de quoi que ce soit. Cela renforce le sentiment d'être dans un lieu privilégié où chaque détail est pensé pour leur confort.

- **Une offre écoresponsable et respectueuse de l'environnement**

Le domaine met un accent particulier sur le **respect de l'environnement** avec des choix de **matériaux écologiques** pour l'architecture et l'aménagement, une **piscine naturelle** chauffée, et l'utilisation d'énergies renouvelables. Le respect de la nature et des animaux est au cœur du projet, avec un engagement à traiter les chevaux avec bienveillance et à offrir des **activités en harmonie avec la nature**. Ce positionnement écoresponsable est un point de différenciation important pour attirer une clientèle soucieuse de son empreinte écologique.

- **La décoration unique, un mélange d'élégance et de simplicité**

Le domaine propose une **décoration raffinée**, inspirée du style **campagne chic**, mais avec une touche moderne. L'harmonie des espaces est pensée pour créer une ambiance chaleureuse et apaisante, en accord avec la nature environnante. Les chambres et les espaces communs sont conçus de manière à être à la fois élégants et fonctionnels, avec une attention particulière aux **matériaux naturels**, aux **teintes douces** et à une **atmosphère accueillante**. Cela donne au lieu un caractère unique et mémorable.

- **Une offre de bien-être intégrée**

Le domaine va au-delà de l'hébergement en proposant des **services de bien-être complets** : spa, solarium, massages et séances de relaxation sont disponibles pour les clients. Ces services, combinés à des **balades à cheval**, des **activités de plein air** et des **ateliers de méditation**, permettent aux visiteurs de se ressourcer tant physiquement que mentalement, ce qui en fait un lieu idéal pour des **retraites de déconnexion**. Alimentation biologique pour les chevaux.

- **Des services de conciergerie haut de gamme**

Le projet se distingue par ses **services de conciergerie** sur mesure, qui permettent aux clients de profiter pleinement de leur séjour sans avoir à penser aux détails logistiques. Que ce soit pour organiser des **excursions privées**, des **repas gastronomiques à base de produits locaux**, ou des **séances de bien-être personnalisées**, tout est mis en place pour offrir une expérience fluide et sans tracas.

- **Des prix adaptés mais justifiés par l'exclusivité de l'expérience**

Bien que le domaine propose un **confort haut de gamme**, son prix se justifie par la qualité des services offerts, l'exclusivité de l'expérience et l'attention particulière apportée à chaque détail. Les tarifs ne sont pas bas, mais **raisonnables au regard de l'offre unique** et de la **saison** (basse ou haute saison), ce qui permet de s'assurer que les clients se sentent privilégiés et bénéficient d'une expérience mémorable.

- **Une approche éthique avec les chevaux**

Le domaine se distingue par son approche **éthique** envers les chevaux, qui ne sont pas utilisés pour la compétition mais pour des **activités respectueuses**, telles que les balades, le soin, et l'apprentissage des clients sur le bien-être équin. Cette philosophie, associée à la possibilité pour les clients de **rencontrer et interagir avec les chevaux**, crée une atmosphère chaleureuse et humaine qui attire ceux en quête d'une expérience différente.

- **Une localisation stratégique, mais préservée**

Bien que situé en Provence, une région très touristique, le domaine bénéficie d'une localisation stratégique, à la fois **isolée** pour garantir la tranquillité, tout en étant facilement accessible pour les

visiteurs venus de toute la région ou de l'étranger. En effet, la bastide se situe entre les gorges du verdon et de le cote. L'idée est d'être proche des attractions locales tout en offrant une **intimité inégalée**.

En résumé, ce projet de chambres d'hôtes se différencie par son **emplacement privilégié**, ses **services sur mesure**, son **engagement éthique et écologique**, une **décoration unique**, un **accueil intimiste**, ainsi qu'une **offre de bien-être complète**, offrant ainsi une expérience totalement immersive et personnalisée qui répond aux attentes des clients à la recherche de calme, de ressourcement et de confort.

3. Qu'est-ce qui rend notre projet d'écuries unique et différent des autres ?

3.1 Un projet d'écurie unique et engagé pour le bien-être équin et humain

"**Un lieu d'accueil, de lien et de bien-être, pour les chevaux comme pour les humains.**"

Je souhaite créer un haras à taille humaine, ancré dans une démarche profondément respectueuse du vivant. Ce projet a pour ambition d'unir trois piliers : **le bien-être équin, l'accompagnement de l'humain via l'équithérapie, et l'accueil rural éthique** à travers des balades, stages et hébergements.

Mon objectif est de proposer un lieu de reconnexion avec la nature et avec soi, à travers une approche douce et bienveillante du cheval. Chaque cheval accueilli bénéficiera d'un mode de vie en troupeau, dans des paddocks aménagés avec soin, avec des soins naturels, une écurie ouverte, et des interactions choisies.

Je ne viens pas du monde agricole au départ, mais j'ai choisi de me former sérieusement pour mener ce projet de cœur avec rigueur. Je m'engage à suivre un **PPP (Plan de Professionnalisation Personnalisé)** pour acquérir toutes les compétences nécessaires à la gestion d'une exploitation agricole équine.

Ce haras incarnera une nouvelle façon de concevoir le monde équestre : plus doux, plus simple, plus humain.

3.2 Une approche globale et respectueuse du vivant

Notre projet de haras se distingue par sa vision holistique, centrée sur le respect de l'animal, de l'humain et de l'environnement. Il s'articule autour de trois piliers fondamentaux :

1. **Le bien-être équin**
2. **L'accompagnement thérapeutique par le cheval**
3. **L'accueil rural éthique et responsable**
4. Des **chevaux retraités ou sauvés**, pour une seconde vie paisible.
5. Des **cavaliers de passage et amoureux de nature**, grâce à des circuits de randonnées et un hébergement de charme (Cheval Étape).

Notre ambition est de proposer un **lieu de reconnexion avec la nature et avec soi-même**, dans un cadre serein, structuré autour de valeurs fortes : **respect, douceur, authenticité**.

3.3 Bien-être équin : des pratiques exemplaires

Pour justifier notre engagement concret en faveur du bien-être animal, notre structure intégrera les aménagements et pratiques suivants :

- **Paddocks stabilisés**, permettant des sorties quotidiennes, même en hiver.
- **Écurie ouverte ou active**, favorisant le mouvement libre et les interactions sociales.
- **Boxes spacieux ($\geq 9 \text{ m}^2$)** avec **litière confortable et de qualité**.

- **Alimentation raisonnée**, adaptée aux besoins naturels du cheval.
- **Système de ventilation naturelle ou mécanique** pour garantir une bonne aération dans les boxes (que deux boxes uniquement en cas de repos forcé ou de quarantaine d'un équidé).
- **Abris collectifs en extérieur**, garantissant la sécurité et le confort.
- **Accès à une eau propre en continu** (abreuvoirs automatiques ou bacs nettoyés quotidiennement).
- **Surveillance éthologique**, avec un suivi du comportement et de l'état émotionnel des chevaux.
- **Plan vétérinaire préventif** : soins réguliers, carnet de santé à jour, protocole d'urgence.
- **Gestion écologique du fumier**, avec zone de stockage stabilisée hors zones de ruissellement.
- **La création d'un mountrail pour favoriser la remise en confiance de certains chevaux après réception de traumas**

➤ Le mountain trail c'est quoi ? (paddock paradise)

Au lieu de garder les chevaux dans un paddock plat ou dans un box, on crée un **réseau de pistes clôturées** en forme de **circuit** (souvent en périphérie d'un terrain ou pâturage), appelé « **track system** ». Ce parcours est :

- **Long et sinueux** (incite le mouvement)
- **Agrémenté de stimulations variées :**
 - Zones de repos
 - Abris
 - Différents sols (sable, gravier, copeaux...)
 - Points d'eau
 - Zones d'alimentation séparées
 - Obstacles naturels (troncs, pentes, pierres...)

Objectifs :

- Encourager les chevaux à **se déplacer naturellement**, comme ils le feraien à l'état sauvage.
- Réduire l'ennui et les comportements stéréotypés.
- Favoriser une **bonne santé physique et mentale**.
- Prévenir les maladies liées à l'inactivité (engorgement, fourbure, coliques...).

Avantages :

- **Bien-être équin accru** (liberté de mouvement, interactions sociales, stimulations mentales).
- Moins de blessures liées à l'enfermement ou au stress.
- Moins de frais vétérinaires sur le long terme.
- Entretien plus simple que de grands pâturages.

Nous privilégions des chevaux en petit troupeau, dans un environnement stimulant et apaisant, avec des soins naturels et des interactions choisies.

3.4 Un lieu d'équithérapie : soin de soi par le lien au cheval

Le haras proposera des **séances d'équithérapie** encadrées, destinées à des publics variés : personnes en situation de handicap, troubles moteurs, autisme, traumatismes psychiques...

Nous mettrons en place :

- **Un partenariat avec un(e) équithérapeute diplômé(e)**, ou une formation spécifique.
- **Un protocole d'accompagnement individualisé** selon les publics accueillis.

- Des lettres d'intention de structures partenaires (IME, CMP, EHPAD...).
- Un espace calme et sécurisé pour les séances thérapeutiques.

3.5 Accueil rural & hébergements : immersion et reconnexion

Le haras proposera une offre d'hébergement éthique sous forme de "**Cheval Étape**" :

- 3 Chambres de charme avec vue sur les paddocks
- Circuits de **balades à cheval** pour cavaliers et non-cavaliers
- **Stages bien-être avec des professionnels**, journées découverte, ateliers pédagogiques sur le cheval et la nature
- **Visites guidées et panneaux pédagogiques** sur le bien-être animal
- Animations et événements locaux
- Proposer des **séjours équestres combinés** : hébergement + balades + soins aux chevaux.

3.6 Une seconde vie pour les chevaux

- Une partie du haras sera dédiée à **l'accueil de chevaux retraités ou sauvés de l'abattoir**, leur offrant une fin de vie douce, respectée et entourée.
- Cette démarche forte donne une dimension **éthique et émotionnelle** au projet, particulièrement appréciée par les collectivités et les structures de financement public.

3.7 Infrastructures et équipements nécessaires

Pâturages & paddocks

- Surface : minimum **1 hectare/cheval** (rotation recommandée)
- **Clôtures sécurisées** (bois ou ruban électrifié)
- **Paddocks stabilisés** pour l'hiver, les soins ou la gestion par zones

Abris & boxes

- $\geq 9 \text{ m}^2/\text{cheval}$ pour les boxes (2) (préférence pour des abris ouverts et collectifs)
- **Ventilation naturelle ou mécanique**
- **Sol drainant et antidérapant**

Alimentation & eau

- **Foin stocké à l'abri** (hangar ou local fermé)
- **Abreuvoirs automatiques** ou bacs renouvelés quotidiennement
- **Râteliers sécurisés** ou distributeurs (type Active Stable)
- **Fosse à fumier sur dalle béton**, conforme aux normes environnementales

Aires de travail

- **Carrière stabilisée** (min. 20 x 40 m)
- Zone de **pansage / soins**

Bâtiments annexes

- **Espace d'accueil**, bureau
- **WC et vestiaires**
- **Sellerie fermée** et local technique sécurisé

- **Coin détente** (aligné avec une démarche bien-être éthique)

3.8 Suivi sanitaire & gestion

- **Registre d'élevage à jour** (naissance, soins, vermifuges, interventions)
- **Carnet de santé individuel** pour chaque cheval
- **Plan de gestion du fumier** et rotation des prairies
- **Contrats de pension** pour chevaux de propriétaires

3.9 Suivi sanitaire et obligations réglementaires

- **Registre d'élevage à jour** (vaccins, soins, suivi vétérinaire)
- **Plan de gestion du fumier**
- **Contrats de pension**
- **Rotation des pâturages** et carnet de santé individuel

3.10 Capacité d'accueil estimée

Grâce à une organisation optimisée en paddocks tournants et abris collectifs, le haras pourra accueillir à terme **5 à 7 chevaux**, tout en garantissant leur bien-être.

Un lieu d'accueil, de lien et de bien-être — pour les chevaux comme pour les humains.

Ce haras incarnera une **nouvelle façon de vivre le cheval**, fondée sur l'écoute, le respect et la reconnexion. C'est un projet de cœur, porté avec rigueur et passion, qui répond aux attentes croissantes autour du **bien-être animal**, du **tourisme durable** et de **l'accompagnement thérapeutique**.

4. En Résumé

Bien que le domaine ne soit pas exclusivement destiné aux passionnés de chevaux, l'opportunité de vivre une expérience autour du cheval, qu'il s'agisse de balades ou de soins, sera un point différenciant important pour ceux qui cherchent à se reconnecter à la nature de manière originale.

Le domaine se positionnera comme un lieu de **calme et de sérénité**, en offrant une **expérience luxueuse, naturelle et authentique**, avec des services **personnalisés**, un **confort raffiné**, et des **activités immersives** pour les clients à la recherche d'une évasion en pleine nature.

Une expérience rare où l'on ne vient pas juste dormir, mais vivre un moment unique avec les chevaux et la nature.

- ✓ **Positionnement différenciant** : Haras axé sur le bien-être du cheval, la rééducation équine et les méthodes douces.
- ✓ **Tourisme équestre haut de gamme** : Séjours immersifs avec hébergements de charme et expériences avec les chevaux.
- ✓ **Formation et stages spécialisés** : Éthologie, dressage en liberté, soins naturels, etc.
- ✓ **Un haras-hôtel où l'éthique animale est au cœur du concept** (chevaux sauvés, pas d'équitation classique, mais des interactions respectueuses).
- ✓ **Un cadre unique** : Une approche esthétique et immersive avec un design campagne chic et des installations soignées.
- ✓ **Des expériences bien-être holistiques** : Séjours incluant méditation, connexion aux chevaux,

randonnées contemplatives.

- ✓ **Un cadre d'exception avec une piscine intégrée au paysage**
- ✓ **Une offre flexible pour s'adapter aux voyageurs** (séjours courts, retraites bien-être, événements privés).
- ✓ **Expériences sur-mesure** : Proposer un séjour adaptable selon les envies des visiteurs (expérience équestre, relaxation, immersion dans la nature).
- ✓ **Écologie et autonomie** : Mise en avant d'une gestion écoresponsable du lieu (énergies renouvelables, cuisine locale et durable).
- ✓ **Approche bien-être du cheval et de l'humain** : La majorité des haras sont tournés vers l'équitation traditionnelle ou sportive. Un haras axé sur le **bien-être du cheval, le dressage éthique et la reconnexion à l'animal** serait un atout différenciant.

V. LA GESTION QUOTIDIENNE DE LA BASTIDE

1. La gestion du haras

Afin d'assurer un fonctionnement optimal du haras dans le respect du bien-être animal et d'une organisation rigoureuse, une personne qualifiée sera employée à temps partiel.

Ses missions seront les suivantes :

- **Alimentation quotidienne** et surveillance du bien-être général des chevaux.
- **Suivi sanitaire** et coordination avec les professionnels de santé équine (vétérinaire, ostéopathe, maréchal...).
- **Encadrement des balades équestres privées**, principalement en haute saison, grâce à une certification adaptée.
- **Travail des chevaux** selon leurs besoins (remise en forme, éducation douce, dressage).
- **Exécution et suivi des soins** courants.

Ce profil sera recruté pour son expertise dans l'encadrement équestre et sa sensibilité aux méthodes respectueuses du cheval.

2. La gestion des hébergements

La gestion des hébergements, des prestations associées et de la relation client sera assurée **par mes soins**, de manière quotidienne et personnalisée.

Missions assurées :

- **Préparation des petits-déjeuners** avec des produits locaux.
- **Entretien minutieux** et mise en beauté des hébergements avant chaque arrivée.
- **Accueil personnalisé des clients**, incluant la mise en place de paniers de bienvenue.
- **Gestion des réservations**, du service client et de l'accueil téléphonique.
- **Disponibilité permanente (24h/24 – 7j/7)** pour assurer une expérience haut de gamme.

Enfin, la **gestion financière** sera confiée à un **expert-comptable**, garantissant un suivi rigoureux des flux, de la fiscalité et des obligations réglementaires.

3. PROFIL DE LA FONDATRICE

3.1 Parcours et compétences clés

Diplôme et expertise en Gestion de patrimoine immobilier (BAC+5 - MASTER MANAGER DES ACTIFS IMMOBILIERS)

Mon parcours dans la gestion immobilière constitue un socle solide pour assurer la **pérennité économique**, l'**efficacité opérationnelle** et la **valorisation du domaine** dans son ensemble. Voici comment mes compétences s'appliquent concrètement au projet :

1. Gestion budgétaire & suivi financier

- Élaboration de **budgets prévisionnels réalistes**, intégrant les coûts fixes (entretien, personnel, alimentation, charges) et les recettes attendues (pensions équines, nuitées, activités).
- Mise en place d'un **tableau de bord mensuel** pour suivre les écarts, anticiper les besoins et ajuster les stratégies.
- Analyse régulière du **retour sur investissement** des aménagements réalisés, avec priorisation des dépenses.

2. Optimisation des charges & maîtrise des coûts

- Négociation avec les fournisseurs (foin, copeaux, prestataires techniques, artisans) pour **réduire les coûts d'exploitation** sans compromettre la qualité.
- Mise en place de systèmes durables (abreuvoirs automatiques, rotation des pâtures, gestion écoresponsable du fumier) afin de **réduire les charges sur le long terme**.
- Rationalisation des coûts liés aux hébergements : mutualisation des produits d'entretien, **logistique optimisée**, blanchisserie intégrée.

3. Gestion technique des bâtiments

- Capacité à suivre et piloter des **travaux de rénovation, de mise aux normes ou d'aménagement**, en lien avec mon diplôme d'architecture d'intérieur.
- Suivi des entretiens réglementaires (électricité, plomberie, sécurité incendie, assainissement).
- Anticipation des besoins d'entretien préventif pour **prolonger la durée de vie des équipements**.

4. Exploitation locative & expérience client

- Gestion des **réservations et taux d'occupation** via des canaux numériques (site internet, plateformes, CRM hôtelier).
- Définition de **tarifs différenciés** selon la saison, le type de chambre, les événements ou services additionnels (balades, repas...).
- Suivi de la **satisfaction client** (NPS, commentaires en ligne) pour améliorer en continu la qualité d'accueil.

5. Cadre juridique & administratif

- Rédaction de **contrats de pension équine**, conformes aux obligations légales et protecteurs pour les deux parties.

- Suivi des obligations liées à l'accueil du public (ERP, normes sanitaires, fiscalité sur les revenus locatifs).
- Veille juridique concernant les réglementations liées aux établissements équestres et aux meublés de tourisme.

Diplôme et expertise en Architecture d'intérieur & Design d'espace (BAC+2 - Conseillère en design d'intérieur)

Mon diplôme en design d'intérieur me permet d'apporter une **valeur ajoutée esthétique, fonctionnelle et émotionnelle** à chaque espace du domaine. L'objectif : créer une atmosphère **chaleureuse, cohérente et distinctive**, en accord avec l'ADN du lieu.

1. Conception de lieux uniques et immersifs

- Création d'**ambiances harmonieuses** dans les hébergements, la grange, les espaces de repos ou les écuries, avec une signature visuelle forte : style campagne chic, charme naturel, matériaux bruts et touches élégantes.
- Réalisation de **concepts d'aménagement sur mesure**, en tenant compte des volumes, de la lumière, des vues extérieures, et du confort des hôtes comme des chevaux.

2. Optimisation de l'espace & ergonomie

- **Agencement fluide et logique** des espaces pour faciliter la circulation des clients, des animaux et du personnel.
- Conception d'espaces multifonctions (ex : sellerie accueillante pouvant servir de lieu d'échange, abris modulables pour soins ou repos).
- Maximisation du potentiel de chaque m² (rangement intégré, séparation visuelle discrète, modularité).

3. Choix des matériaux et durabilité

- Sélection de **matériaux nobles, locaux et durables** : bois brut, pierre naturelle, enduits à la chaux, textiles organiques...
- Mise en valeur du patrimoine existant avec une **rénovation respectueuse** de l'âme du lieu (charpente apparente, tomettes d'origine, ferronnerie artisanale).
- Sensibilité aux problématiques écologiques : **isolation naturelle**, réemploi de mobilier ou de matériaux.

4. Création d'une expérience sensorielle & émotionnelle

- Design pensé pour stimuler les **émotions positives** : douceur des matières, palette de couleurs naturelles, lumière tamisée, senteurs boisées.
- Ambiances visuelles cohérentes du haras aux hébergements, renforçant l'identité du lieu et la **mémoire émotionnelle** des visiteurs.
- Création de "décors de vie" **photogéniques**, favorisant le bouche-à-oreille et le partage sur les réseaux.

5. Maîtrise de la décoration et de l'aménagement d'hébergements touristiques

- Création de **lieux de séjour chaleureux**, alliant confort hôtelier et charme d'une maison d'hôtes.
- Aménagement d'**espaces bien-être** (coin lecture, terrasse ombragée, chambre avec vue sur paddocks, etc.).

- Intégration des besoins pratiques dans un cadre élégant : coin cuisine sans cuisson, paniers d'accueil, signalétique douce.

3.2 Qualités personnelles

- **Organisation rigoureuse** et gestion multi-tâches
- **Exigence de qualité** dans chaque détail
- Sens du **service client** développé et naturel
- **Maniatisme constructif**, garantissant des lieux impeccables et chaleureux
- Forte sensibilité à l'**authenticité** et au respect du vivant (humains comme animaux)

4. PLAN OPERATIONNEL – politique tarifaire et organisation :

1. Pour la partie hébergements :

Politique tarifaire et conditions de réservation

Élément	Détail	Objectif stratégique
Paiement	Paiement en totalité lors de la réservation, uniquement par virement bancaire	Sécuriser les revenus à l'avance, éviter les annulations de dernière minute
Acompte	Aucun acompte possible	Simplifier la gestion, éviter les suivis de paiement intermédiaires
Annulation	Annulation gratuite jusqu'à 1 mois avant l'arrivée	Flexibilité pour le client tout en garantissant une planification sereine
Durée minimale de séjour	Réservation de 2 nuits minimum	Rentabilité opérationnelle, cohérence avec l'expérience haut de gamme proposée
Caution (gîtes uniquement)	Caution équivalente à 2 % du montant total du séjour	Sécurisation du matériel mis à disposition, en limitant les abus

Blanchisserie interne

Choix	Description	Objectif stratégique
Implantation sur site	Mise en place d'une blanchisserie intégrée au domaine	Réduction des coûts logistiques et énergétiques
Fonctionnement autonome	Gérée directement par la fondatrice (ou équipe en renfort si nécessaire)	Réactivité accrue, qualité maîtrisée
Gain de temps & d'argent	Pas d'allers-retours vers des prestataires extérieurs	Amélioration de l'efficacité opérationnelle
Service haut de gamme	Permet de garantir une propreté irréprochable à chaque client, même en cas d'enchaînement rapide	Renforce l'image de qualité, cohérente avec le positionnement premium du projet

Accueil & Départ des clients

Élément	Description	Objectif stratégique
Heures d'arrivée / départ	Arrivée : à partir de 15h / Départ : avant 11h	Assurer le temps nécessaire au ménage et à la préparation des lieux
Accueil personnalisé	Accueil physique par la fondatrice ou son équipe, remise en main propre du panier de bienvenue	Créer une expérience client personnalisée, différenciante et qualitative
Check-in autonome possible	Option de boîte à clés sécurisée pour les arrivées tardives	Flexibilité et autonomie du client, sans nuire à la qualité de service
Informations de séjour	Livret d'accueil détaillé dans chaque hébergement (consignes, carte du domaine, activités...)	Fluidifier l'expérience, réduire les demandes répétitives et renforcer l'autonomie

Fournisseurs locaux & Produits proposés

Élément	Description	Objectif stratégique
Panier de bienvenue	Composé de produits locaux : confiture, jus, savon artisanal, fleurs de saison...	Soutenir les producteurs locaux, valoriser le terroir et offrir une touche soignée
Petits-déjeuners	Livrés ou servis sur place avec produits locaux : pain frais, viennoiseries, fruits, jus...	Valorisation de l'authenticité & du fait maison – service premium
Partenariat producteurs	Collaboration avec des artisans / agriculteurs de la région pour l'approvisionnement régulier	Circuit court, fiabilité, engagement écoresponsable
Boutique du domaine (option)	Vente de quelques produits locaux sur place (souvenirs, douceurs, savons...)	Génération de revenus complémentaires, prolongement de l'expérience client

2. Pour la partie equestre :

Gestion des chevaux & soins quotidiens

Élément	Description	Objectif stratégique
Alimentation & abreuvement	Ration adaptée par cheval (foin à volonté, compléments si besoin), eau propre en libre accès	Bien-être animal, santé et performance optimales
Suivi sanitaire	Carnet de santé par cheval, vermifugation, maréchalerie, soins dentaires et visites vétérinaires suivies	Prévention et anticipation des problèmes de santé
Soins quotidiens	Pansage, contrôle des pieds, vérification de l'état physique et moral	Création d'un lien fort homme/animal, détection précoce des troubles
Rotation des pâtures / paddocks	Organisation en plusieurs zones avec roulement (repos des prairies, paddocks stabilisés en hiver)	Préservation des sols, alimentation naturelle, hygiène

Élément	Description	Objectif stratégique
Équipements adaptés	Abris ouverts / stabulations, râteliers sécurisés, dalles drainantes, clôtures électrifiées	Sécurité, confort des chevaux et facilité d'entretien
Contrôle comportemental	Observation des interactions sociales et comportements au pré, ajustement si conflit	Maintien de la paix sociale au sein des groupes

Organisation des balades équestres

Élément	Description	Objectif stratégique
Planning des balades	Créneaux définis selon les saisons (horaires frais en été), réservation à l'avance obligatoire	Qualité de l'accueil, anticipation logistique
Type de balades proposées	Balades privatives ou en petit groupe, durée variable (1h / 2h / demi-journée), parcours thématiques	Offrir une expérience immersive et unique dans un cadre naturel
Encadrement diplômé	Un accompagnateur équestre diplômé encadre les balades	Sécurité, légalité, professionnalisme
Entretien régulier des chemins	Vérification des sentiers, sécurité des itinéraires, intégration d'aires de repos	Préserver les parcours, confort du cavalier et du cheval
Formulaire préalable client	Recueil du niveau, des attentes et des contre-indications de chaque cavalier	Adapter la balade à chaque client pour une expérience sur mesure
Règles de sécurité / assurance	Briefing avant départ, port obligatoire du casque, chevaux formés au tourisme équestre	Prévention des risques, sérénité des clients et protection juridique

3. Fiche de poste – Employé(e) du haras

Intitulé : Agent polyvalent soins équins & accompagnement touristique

Type de contrat : CDI à temps partiel / CDD saisonnier

Responsable hiérarchique : Gérant(e) de la Bastide

Objectif du poste

Assurer le bien-être global des chevaux présents sur le domaine dans le respect d'une approche éthique et naturelle, en cohérence avec les valeurs du projet. Accompagner les visiteurs dans les activités équestres douces proposées (balades, découverte du cheval, éveil éthologique...).

Missions principales

1. Suivi du bien-être équin (approche holistique)

- Distribution des rations de foin / complément adapté (fourrage à volonté, accès à l'eau propre et fraîche)
- Observation fine et quotidienne de chaque cheval (comportement, locomotion, posture, appétit, relation au troupeau)
- Soins de base : pansage, parage simple, surveillance des plaies, bandages si nécessaire
- Coordination avec les professionnels du soin (ostéopathe, maréchal, dentiste, vétérinaire)

- Application de pratiques respectueuses (non-intrusives, dans la confiance et le consentement de l'animal)

2. Gestion des espaces de vie

- Nettoyage et entretien quotidien des zones de repos (abris, paddocks stabilisés)
- Vérification de la sécurité des clôtures, abreuvoirs et accès
- Suivi des rotations de pâturage et qualité des sols
- Participation à l'amélioration continue du concept Paddock Paradise et à la conception de parcours stimulants pour les chevaux

3. Encadrement des activités équestres

- Préparation douce et progressive des chevaux pour les sorties (respect du rythme de chacun)
- Encadrement des balades à pied ou à cheval (max. 1h30), en petits groupes, dans une logique de découverte et de lien
- Transmission de l'approche éthique du cheval auprès des clients : respect, écoute, observation, connexion
- Gestion de la sécurité dans une approche bienveillante (sans rigidité excessive ni mise sous pression)

4. Participation à la vie du domaine

- Collaboration avec la gérance sur la planification des soins, des visites, et des chantiers d'aménagement
- Entretien des équipements équestres (selles sans arçon, licols éthologiques, matériel naturel)
- Contribution à l'ambiance chaleureuse et authentique du lieu (respect, calme, autonomie)

Profil recherché

Formation / Diplômes

- ATE (Accompagnateur de Tourisme Équestre), BPJEPS ou équivalent dans le secteur équestre
- Une spécialisation ou sensibilité à l'éthologie équine est un véritable atout
- Permis B souhaité

Compétences techniques

- Connaissances approfondies en soins naturels aux chevaux
- Expérience en gestion de troupeaux et en observation comportementale
- Pratiques d'encadrement de publics non cavaliers ou débutants

Savoir-être

- Grande douceur, patience et sens de l'observation
- Esprit d'initiative, sens des responsabilités et autonomie
- Passion pour le lien humain-cheval, la nature et les valeurs du projet
- Capacité à créer une atmosphère rassurante, apaisante et conviviale

Conditions de travail

- Poste à temps partiel (flexible selon la saison – temps plein possible en haute saison)
- Travail possible les week-ends et jours fériés
- Cadre de travail paisible, dans un lieu tourné vers le respect du vivant
- Logement possible sur place à moyen terme (selon disponibilité)

VI. LE MONTAGE JURIDIQUE ET FISCALE

Présentation générale : Le projet concerne la création d'un **complexe d'hébergement touristique rural couplé à une activité équestre** sur la commune d'Ampus (Var).

Il s'articule autour de 3 pôles distincts :

- un **bâtiment principal** abritant 6 gîtes (15 couchages au total),
- un **bâtiment annexe** séparé proposant 3 chambres d'hôtes (6 couchages).
- Des **installations équestres** permettront d'offrir des activités liées au cheval (promenades, pension, etc.).

La **dissociation fonctionnelle et juridique** entre les deux entités d'hébergement (gîtes d'une part, chambres d'hôtes d'autre part) a été pensée afin de **maintenir chaque unité sous le seuil réglementaire de 15 personnes** et ainsi éviter le classement en Établissement Recevant du Public (ERP). En effet, les hébergements limités à 15 personnes relèvent des normes de sécurité des habitations et échappent à la réglementation des ERP avec locaux d'hébergement. Cette configuration réduit les contraintes de sécurité incendie lourdes qui s'appliqueraient à un établissement de plus grande capacité.

De plus, nous proposerons uniquement un service de petit déjeuner. Il n'y aura pas de restauration régulière ni de services hôteliers (pas de réception ouverte 24H/24 ni autre services). Par conséquent, nous ne pourrons être qualifier d'un hôtel.

Le porteur est seul (aucun associé) et dispose d'un apport personnel limité (30 000 €), d'où la nécessité d'optimiser financements et aides pour un investissement global important : achat du foncier 1 100 000€ en financement à terme dont 850 000 € de bouquet 250 000 de rente sur 10 ans en autofinancement + 500 000 € de travaux + 88 000 Frais de notaire. Apport en numéraire de **30 000 € des porteurs** (capital de la société d'exploitation et/ou compte courant d'associé). Bien que modeste (~2% du total), cet apport montre l'implication des porteurs. Il pourra être complété par **un prêt d'honneur** (sans intérêt, accordé sur la confiance) via des réseaux comme *Initiative Var* ou *Réseau Entreprendre*.

Par exemple, Initiative France propose des prêts d'honneur aux créateurs d'entreprise (**souvent 20 à 50 k€**) pour renforcer les fonds propres. Ce prêt bonifié améliorerait le dossier bancaire en faisant office de quasi-apport. De plus, si l'un des porteurs est une femme, on pourra solliciter la **Garantie ÉGALITÉ Femmes de Bpifrance** qui garantit **jusqu'à 80% d'un emprunt professionnel**, facilitant ainsi l'octroi d'un prêt.

1. Acquisition du bien immobilier par crédit-bail

Financement du foncier par crédit-bail immobilier : Pour acquérir le foncier (terrain et bâtiments existants) d'une valeur de 1 100 000€ en financement à terme dont 850 000 € de bouquet 250 000 de rente sur 10 ans en autofinancement + 500 000 € de travaux + 88 000 Frais de notaire, la société (EURL) recourt à un **crédit-bail immobilier**. Ce mécanisme de *lease-back* immobilier signifie qu'un établissement financier (le crédit-bailleur) achète le bien et le loue à la société, avec une option d'achat en fin de contrat. Cela permet de **financer 100 % du montant immobilier sans apport initial significatif (seul le premier loyer est généralement exigé)**.

Ainsi, sur 1 100 000€ en financement à terme dont 850 000 € de bouquet 250 000 de rente sur 10 ans en autofinancement + 500 000 € de travaux + 88 000 Frais de notaire, le crédit-bailleur pourrait avancer la totalité, ce qui évite de devoir apporter 10-20% de fonds propres comme dans un prêt classique.

Les loyers payés sont des charges déductibles pour l'entreprise, et n'apparaissent pas comme un endettement bancaire au bilan (le hors-bilan mentionne juste l'engagement locatif).

Ce montage **préserve la trésorerie et limite l'endettement apparent** de la société d'hébergement, ce qui est crucial vu l'apport modeste.

À la fin du contrat (souvent 12 à 15 ans, avec sortie possible dès la 7^e année), la société pourra lever l'option d'achat et devenir propriétaire du domaine en s'acquittant de la valeur résiduelle. En résumé, le crédit-bail immobilier offre des avantages financiers et fiscaux déterminants pour ce scénario : aucun emprunt bancaire classique pour le foncier, des loyers assimilés à des charges (déductibles du résultat imposable), et une acquisition différée du bien immobilier sans mobiliser immédiatement de fonds propres.

Dans notre cas, un crédit-bail sur 15 ans avec option finale pourrait avoir un loyer équivalent à un remboursement d'emprunt, mais il offre plus de **flexibilité sur les ratios financiers** (le bailleur se sécurise sur l'actif lui-même, donc il tolère de moindres fonds propres).

Structure juridique proposée : Le schéma retenu s'organise autour d'une **société d'exploitation principale** et de deux entités opérationnelles distinctes :

2. L'EURL – société principale : Les 6 gîtes + événementiels

La société principale prendra la forme d'une **EURL à capital variable**, dont je serai l'associée unique. Ce choix de structure se justifie par :

- la **taille humaine** du projet,
- la **volonté de limiter les risques financiers personnels** (responsabilité limitée aux apports),
- une **gestion simplifiée**, adaptée à une entreprise familiale,
- et un **régime social avantageux** : en tant que gérante majoritaire, je relèverai du régime des travailleurs non-salariés (TNS), ce qui limite les charges sociales en l'absence de rémunération au démarrage, optimisant ainsi la trésorerie.

L'EURL pourra opter pour l'**impôt sur les sociétés (IS)**, un choix fiscal intéressant en phase d'investissement, permettant notamment de récupérer la TVA sur les travaux et d'amortir les charges liées à l'immobilier.

Le statut de micro-entrepreneur est ici inadapté, car le chiffre d'affaires prévisionnel ($> 240\,000\text{ €}$) dépasse largement les seuils du régime micro.

La forme SASU a été écartée, principalement pour éviter les charges sociales importantes du statut assimilé salarié sans rémunération prévue dans les premières années.

Étant donné l'ampleur de l'investissement, on privilégiera l'**impôt sur les sociétés (IS)** pour pouvoir amortir les dépenses et reporter les déficits des premières années.

Fiscalité de l'EURL

L'EURL à l'IS ou la SASU permettront de **déduire les amortissements des travaux et équipements** et de dissocier le résultat de l'entreprise des revenus personnels du porteur.

À noter qu'une EURL soumise à l'IR peut, sous conditions de chiffre d'affaires, bénéficier du régime micro-BIC (comme une entreprise individuelle) mais ici le volume d'activité envisagé dépassera sans doute les seuils du micro (le projet de gîte de grande capacité dépassera le plafond ~77 700 € ou 176 200 € selon classement).

On optera donc pour un **régime réel** permettant de comptabiliser toutes les charges (recettes >77 700 €/an → possibilité de déduire les charges réelles).

En choisissant l'IS, la société sera imposée au taux fixe (25 % en 2025) sur ses bénéfices, avec éventuellement le taux réduit 15 % sur les premiers 42 500 €.

Les **loyers du crédit-bail et intérêts d'emprunt** seront déductibles, de même que les dotations aux amortissements des travaux et du mobilier. On peut anticiper que les premières années, le résultat sera déficitaire (du fait des amortissements importants et des charges fixes de démarrage), ce qui **annule l'imposition** et reporte un déficit sur les années suivantes. Cette optimisation fiscale est intéressante pour lisser la charge fiscale dans le temps.

À terme, si l'activité devient bénéficiaire, le porteur de projet pourra **se rémunérer soit en salaire soit en dividendes**.

En SASU, s'il se verse un salaire de gérant, il cotisera au régime général (coûts de charges sociales ~65% du net). En EURL soumise à l'IS, s'il est gérant majoritaire non rémunéré, il ne cotisera pas tant qu'il ne se paye pas – il pourrait alors se rémunérer via **dividendes faiblement taxés (flat tax 30%)**.

Vu que le porteur aura par ailleurs une activité agricole (MSA), il pourrait dans un premier temps limiter sa rémunération dans la structure touristique pour éviter une double affiliation sociale. Cette souplesse de gestion (choix de la rémunération) est un **avantage par rapport à une entreprise individuelle** où les bénéfices seraient soumis aux cotisations d'office.

Rôle de l'EURL

L'EURL sera titulaire d'un **crédit-bail immobilier** sur l'ensemble de la propriété (terrains, bâtis, annexes). Elle assumera la charge des loyers liés au crédit-bail et exploitera directement l'activité de **location des 6 gîtes** en meublé de tourisme.

Elle percevra également des **revenus locatifs** par la mise à disposition d'une partie des installations à deux autres structures juridiques, également portées par moi-même :

- une **micro-entreprise** pour l'activité **chambres d'hôtes** ;
- une **exploitation en micro-BA** pour l'activité **équestre**.

Ces sous-locations seront encadrées par des **conventions d'occupation ou baux adaptés** (bail rural pour l'écurie, bail classique ou convention pour les chambres), générant des revenus permettant d'absorber la charge du crédit-bail.

L'EURL sera titulaire d'un **crédit-bail immobilier** portant sur l'ensemble de la propriété (terrains, bâtis principaux et annexes). En tant qu'unique associée, j'assumerai la **gestion et la responsabilité économique** des immobilisations via cette structure, qui portera la **charge financière du crédit-bail**.

L'EURL exploitera **directement l'activité de location des 6 gîtes** en meublé de tourisme (location courte durée), et percevra l'**intégralité du chiffre d'affaires** généré par cette activité.

Par ailleurs, elle **mettra à disposition** une partie des installations à deux autres entités d'exploitation, également portées par moi-même, à savoir :

- une micro-entreprise dédiée à l'activité **chambres d'hôtes** ;
- une structure agricole individuelle (en micro-BA) pour l'activité **équestre**.

Ces sous-locations internes seront encadrées par des **baux ou conventions de mise à disposition** adaptés (bail rural, bail classique ou convention d’occupation), permettant à l'EURL de **générer des revenus locatifs complémentaires**.

Ce montage en **crédit-bail immobilier, avec mutualisation des lieux**, permet de **centraliser la charge de l'investissement immobilier** dans une seule entité, tout en diversifiant les **sources de revenus** (gîtes + loyers internes), assurant ainsi la **viabilité économique du projet et la souplesse de gestion** entre les différentes activités.

Ce montage juridique présente plusieurs **avantages en termes de maîtrise du risque** : chaque activité est logée dans une structure appropriée à son régime (tourisme vs. agricole), ce qui optimise la fiscalité et la gestion de chacune ; la séparation des activités garantit qu'aucune entité ne dépasse *isolément* les seuils réglementaires (15 personnes hébergées) déclenchant des obligations contraignantes (classement ERP, normes handicapés, etc.), en cas de difficultés sur l'une des branches (par ex. l'activité équestre), la pérennité de l'autre n'est pas compromise – l'EURL pourrait ainsi trouver un autre locataire pour les installations équestres, ou reconvertis l'espace, sans mettre en péril le cœur de l'activité touristique.

3. MICRO ENTREPRISE : Les 3 chambres d'hotes

L'activité **chambres d'hôtes** sera exploitée sous un statut distinct, par exemple en **micro-entreprise individuelle** (ou EURL) détenue par le porteur résidant sur place.

Ce choix répond aux critères légaux des chambres d'hôtes, qui doivent être exploitées “chez l'habitant” et sont limitées à 5 chambres et 15 personnes max.

Ainsi, les 3 chambres d'hôtes (6 couchages) seront gérées séparément de la SARL.

L'entité chambres d'hôtes versera un **loyer à l'EURL** pour l'occupation du bâtiment annexe, l'accueil du petit-déjeuner se faisant dans une pièce dédiée. Cette configuration permet de préserver le caractère de « chambre chez l'habitant » tout en contribuant au financement global via le loyer versé.

- Régime **micro-BIC** si recettes < 77 700 €/an → abattement de 50 %.
- Si location classée : plafond à 188 700 €/an avec abattement de 71 %.

4. ENTITE MICRO BA : L'Activité équestre

L'exploitation des écuries et activités équestres (balades, pension, médiation...) sera portée par une entité en **micro-BA (bénéfices agricoles)**.

Elle versera un **loyer à l'EURL** via un **bail rural** pour l'usage des installations agricoles. Là encore, cette organisation garantit l'indépendance juridique de chaque activité tout en mutualisant les charges.

Schéma récapitulatif :

L'EURL détient le site en crédit-bail et exploite les 6 gîtes. Elle perçoit des loyers de :

- *La micro-entreprise, exploitante des chambres d'hôtes (bail ou convention d'occupation)*
- *L'entité en micro-BA, exploitant l'écurie (bail rural sur les installations équestres)*

Les revenus combinés servent à payer le loyer du crédit-bail à la banque bailleuse. Le porteur du projet est gérants/associés de l'EURL, et exploitants individuels des micro-entreprises. Ce schéma assure à la fois optimisation financière et conformité réglementaire, tout en restant lisible pour les financeurs.

5. Plan financement des travaux (500 000€)

Les rénovations et aménagements touristiques (environ 500 000 €) seront financés par un **mélange de ressources** : l'apport de 30 000 € du porteur de projet servira de fonds propres initiaux (renforcement de la crédibilité financière), complété par des **prêts bancaires moyen terme** (par ex. ~300 000 €) et surtout par des **subventions spécifiques** à l'hébergement touristique. En effet, la séparation juridique permet à la société d'hébergement de solliciter des aides dédiées au tourisme sans que l'activité équestre (distincte) ne vienne brouiller l'éligibilité. Parmi les aides mobilisables pour les hébergements

6.Maîtrise des aspects réglementaires (ERP) et justification technique du découpage

Une des particularités clés du projet est le **découpage physique et juridique des hébergements** afin de **rester hors du champ d'application des ERP** (Établissements Recevant du Public). Cette stratégie a des implications techniques et réglementaires qu'il convient de justifier :

En France, tout établissement d'hébergement payant dépassant certains seuils est considéré comme ERP, avec des obligations de sécurité incendie et d'accessibilité strictes (détection incendie automatique, alarmes, désenfumage, issues de secours multiples, normes handicapées, etc.).

Si l'on considérait le site dans son ensemble 6 gîtes dont en moyenne 13 couchages équivalent à 13 personnes + 3 chambres d'hôtes dont 6 couchages équivalent à 6 personnes soit au total 19 personnes simultanément dans le domaine, la capacité totale sur le site dépasse 15 personnes, le site sera considéré comme un ERP (5^e catégorie, type O avec locaux à sommeil).

Cela impliquerait des travaux supplémentaires (désenfumage mécanique, compartimentage coupe-feu, alarmes type 4, éclairage de sécurité, etc.) et des coûts de mise aux normes élevés, sans compter les contrôles périodiques.

Pour **éviter ces contraintes**, le projet a été conçu dès l'origine comme **deux entités indépendantes** : les 6 gîtes (15 personnes max) et les 3 chambres d'hôtes (6 personnes).

Chacune de ces entités est en deçà du seuil ERP, et de surcroît la seconde correspond exactement à la définition réglementaire des chambres d'hôtes. Cette **dissociation est formelle et fonctionnelle** : les bâtiments sont séparés et distants (quelques dizaines de mètres), les activités sont exploitées par des structures juridiques différentes, et le public n'a pas la sensation d'être dans une structure unique. En termes d'urbanisme, le bâtiment principal restera un **immeuble d'habitation** (usage habitation avec activité de meublés de tourisme), tandis que le bâtiment chambres d'hôtes conservera le statut de **maison individuelle** avec chambres chez l'habitant. Aucune demande de classement ERP n'est donc à effectuer, ce qui simplifie grandement les démarches administratives (seule une **déclaration en mairie** des meublés de tourisme et des chambres d'hôtes sera nécessaire, conformément aux articles L324-1-1 et L324-4 du Code du Tourisme).

Justification technique – travaux et aménagements : Bien que le projet ne soit pas soumis aux normes ERP, il n'en reste pas moins que la sécurité du public est une priorité. Les travaux de rénovation intégreront donc *volontairement* un certain nombre de mesures de sécurité incendie inspirées des bonnes pratiques : installation d'extincteurs dans chaque gîte et dans l'écurie, alarmes incendie domestiques

interconnectées dans les gîtes et détecteurs de fumée dans les chambres d'hôtes, éclairage de secours portable, formation des exploitants aux premiers secours, etc.

Par ailleurs, pour les chambres d'hôtes, on s'assurera que le bâtiment respecte les **normes d'habitabilité** (électricité aux normes, présence d'un extincteur, alarme fumée, etc.) et que la cuisine servant aux petits-déjeuners est aux normes d'hygiène de base.

En conclusion, le **découpage technique et juridique** du projet est pleinement justifié par la volonté de **rester en conformité réglementaire tout en évitant les surcoûts** et complexités d'un classement ERP. Cette approche est conforme aux recommandations en matière de petits hébergements : “*Les structures permettant d'accueillir jusqu'à 15 personnes sont soumises aux règles des bâtiments d'habitation et non à la réglementation ERP*”.

Le projet s'inscrit donc dans le cadre légal défini pour les meublés de tourisme et chambres d'hôtes, ce qui facilite son lancement tout en garantissant un niveau de sécurité adapté.

7.Les subventions pour l'hébergements

- **Aides européennes (FEADER/LEADER)** : Dans le cadre du développement rural, des fonds FEADER (via le programme LEADER local) peuvent soutenir les projets de **tourisme rural**. Par exemple, certains GAL (Groupes d'Action Locale) cofinancent la création de gîtes ou d'activités touristiques innovantes en milieu rural, typiquement à hauteur de 40 % des investissements. Il faudra vérifier les appels à projets en cours sur le territoire du Haut-Var. Étant donné que la société d'hébergement n'est pas une exploitation agricole, elle ne pourra pas prétendre aux mesures de diversification agricole du FEADER, mais pourrait entrer dans des mesures tourisme rural généralistes ou des fonds FEDER dédiés au tourisme. À titre d'illustration, un appel FEDER en région Occitanie a financé 40 % d'un projet de spectacle équestre touristique ffe.com ; en PACA, des dispositifs similaires pourraient exister pour des infrastructures touristiques vertes ou patrimoniales.
- **Autres aides tourisme** : Le département du Var ou l'ADEME (via le Fonds Tourisme Durable) peuvent proposer des subventions ou prêts bonifiés pour des projets d'hébergement durable (énergies renouvelables, écotourisme). Par exemple, l'ADEME a lancé un Fonds Tourisme Durable aidant les hébergeurs à financer des améliorations écologiques (isolation, gestion eau, etc.). La société d'hébergement, située en zone rurale, pourrait bénéficier de ce type de soutien pour verdier son projet (diagnostic gratuit, cofinancement d'équipements écologiques, etc.).
- **Classement et labels touristiques** : La société pourra demander le **classement officiel “Meublé de Tourisme”** pour ses gîtes (éventuellement viser 3 ou 4 étoiles) afin de valoriser la qualité et bénéficier d'un abattement fiscal si elle était à l'IR (71 % de déduction pour les meublés classés en micro-BIC). En l'occurrence, sous IS, le classement demeure intéressant commercialement (meilleure visibilité sur Atout France). De plus, l'adhésion à un **label** type *Gîtes de France* ou *Clévacances* est envisageable pour toucher la clientèle et profiter d'un réseau. Par exemple, Gîtes de France Var pourrait apporter des subventions ou prêts d'honneur complémentaires en échange d'un conventionnement (certains départements accordent des aides aux hébergements labellisés). Le positionnement “gîte équestre” pourrait aussi permettre de rejoindre des labels spécialisés comme *Bienvenue à la Ferme (ferme équestre)* ou *Cheval Étape* (label pour les haltes équestres permettant aux randonneurs à cheval de loger avec leur monture). Ces labels apportent un avantage marketing et parfois une assistance technique.
- **Garantie Bpifrance** : À voir avec la banque lors de la demande de prêt. Bpifrance peut garantir 50% du prêt investissement et jusqu'à 70% si le projet est innovant ou comporte une dimension touristique notable. La garantie a un coût (commission unique d'environ 2% du montant garanti) mais peut être prise en charge par la Région dans le cadre de certains dispositifs.

- **Garantie ÉGALITÉ Femmes : jusqu'à 80 % du prêt → Pour femmes entrepreneures.**
- **ACRE (Création/Reprise entreprise) : exonération charges sociales → Nouveaux entrepreneurs.**
- **Prêt d'honneur Initiative Var** : Contacter Initiative Var (plateforme Dracénie ou Var-Est) pour présenter le projet. Un accompagnateur aidera à peaufiner le business plan avant passage en comité. Montant envisageable : 30 k€ remboursable sur 3 ans sans intérêt. Ce prêt servira de levier pour le prêt bancaire. Conditions : généralement, il faut que le plan de financement soit quasi-bouclé avec la banque en parallèle. Initiative Var appréciera la création d'emplois (combien de postes seront créés ? Au moins 1 à 2 ETP seraient un plus).
- **Autres aides locales** (Département, Communauté de communes) Éventuellement, des aides du **Conseil Départemental du Var** ou de la communauté de communes (ou du Parc naturel régional si Ampus est en zone PNR Verdon) pour le **tourisme rural** et la valorisation du terroir. Par ex, certaines communautés accordent des subventions pour les hébergements labellisés (*Gîtes de France, Bienvenue à la Ferme*). Montants variables, souvent plafonnés à 10 000 € par projet. Critères liés aux labels de qualité, à l'allongement de la saison touristique, etc. **À l'étude** : une veille est en cours via la Maison du Tourisme du Var et la CCI pour identifier tout appel à projet ou aide ponctuelle. Ces aides sont généralement plus modestes mais peuvent aider à financer du matériel (ex: VTT électriques pour les gîtes, aménagements d'accessibilité, etc.).

En mobilisant ces aides, le **plan de financement** des 500 000 € de travaux pourrait se répartir comme suit : ~100 000 € de subventions publiques (Région Sud, fonds européens...), ~370 000 € de prêt bancaire (sur 12-15 ans, éventuellement garanti par Bpifrance ou la SIAGI), et 30 000 € d'apport. La charge annuelle d'emprunt serait adaptée aux **capacité d'autofinancement** de la société d'hébergement. De son côté, le coût du crédit-bail immobilier (loyers) devra être couvert par les revenus locatifs des gîtes/chambres ; souvent, le crédit-preneur peut négocier un loyer progressif ou avec différé initial le temps que l'activité monte en puissance.

8. Structure de l'activité équestre

L'activité équestre (écurie, centre de tourisme équestre, élevage de chevaux, etc.) sera exercée par une **entité juridique distincte**, relevant du secteur **agricole**. Le porteur de projet, en parallèle de sa société touristique, s'installera en tant que **chef d'exploitation agricole** pour la partie équestre.

Activité équestre envisagée : Le porteur de projet, via cette structure agricole, proposera par exemple : de la **pension de chevaux** (hébergement et entretien de chevaux de propriétaires), des **balades et randonnées équestres** pour les touristes (y compris les clients des gîtes, mais facturées via l'entité hébergement), et des **cours d'équitation ou stages** en faisant intervenir des professionnels partenaires.

Fiscalité

L'activité **équestre** sera, elle, portée par une **exploitation agricole individuelle au régime micro-BA** (bénéfices agricoles). L'activité équestre est en effet éligible au régime fiscal agricole, de par la nature d'élevage (pensions de chevaux avec hébergement, alimentations, entretien..., des prestations d'accueil d'équidés, entretien de pâturages et utilisation des chevaux propriétaire au domaine, dans un cadre touristique rural (balades en pleine nature...)), activités considérées comme agricoles selon le Code Rural.

Nous optons pour le régime micro-BA (micro agricole) : Ce régime fiscal s'applique aux exploitations dont la moyenne triennale des recettes hors taxes n'excède pas **91 900 €** (**seuil qui passe exceptionnellement à 120 000 € en 2024-2025**) msa.fr efl.fr.

Il offre une **imposition ultra-simplifiée du bénéfice agricole** : on applique un **abattement forfaitaire de 87 % sur les recettes** pour calculer le bénéfice imposable [msa.fr](#). Autrement dit, seulement 13 % des revenus sont taxés [msa.fr](#). Par exemple, pour 50 000 € de revenus annuels tirés de l'activité équestre, le bénéfice fiscal sera fixé à 6 500 € (13 %), indépendamment des dépenses réelles. Ce régime est donc très avantageux si l'activité dégage une marge supérieure à 13 % en réalité, car il réduit fortement la base taxable. Il simplifie aussi les obligations comptables (une tenue de registre des recettes suffit, pas de bilan complexe).

Le statut de **micro-BA** (micro-bénéfice agricole) a été retenu pour sa simplicité.

L'option pour un régime réel agricole a été écarté car dans notre cas, toutefois, on peut limiter les investissements propres à l'activité équestre pour rester en micro-BA, en mutualisant au maximum les infrastructures avec la partie hébergement. Par exemple, si les écuries sont construites dans le cadre des 500 000 € de travaux financés par la société d'hébergement (et mises à disposition de l'exploitant agricole via une convention), l'exploitant agricole n'aura pas lui-même à financer lourdement de bâtiment. Il pourrait alors rester en micro-BA puisque ses **recettes équestres** (balades à cheval, pension de chevaux, stages) seront relativement plafonnées (quelques dizaines de milliers d'euros par an, en cohérence avec une micro-exploitation agricole).

Il s'inscrira auprès de la MSA en tant qu'exploitant agricole. À ce titre, il bénéficiera du **régime social agricole (MSA)**, qui présente certains avantages par rapport au régime général ou des indépendants. Notamment, s'il s'agit d'une **installation en agriculture en tant que jeune agriculteur** (moins de 40 ans), il pourra prétendre à l'**exonération partielle des cotisations sociales MSA pendant 5 ans** : 65 % la 1ère année, 55 % la 2^e, 35 %, 25 %, puis 15 % la 5^e année [pleinchamp.com](#). Cette exonération dégressive "installation jeune agriculteur" allège le poids des cotisations (maladie, vieillesse, alloc. familiales) pendant la phase de lancement. Elle est cumulable avec l'aide à la création d'entreprise (ACRE) éventuellement.

Sur le plan fiscal, le statut de jeune agriculteur donne droit également à une **exonération de l'impôt sur le revenu agricole à 50 % pendant 5 ans** (puis 25 % les 4 années suivantes) sur les bénéfices agricoles, ce qui réduira quasiment à néant l'imposition de cette activité durant les premières années (d'autant plus avec le micro-BA déjà très favorable).

9. Fonctionnement juridique entre les entités hébergement et équestre

Il faudra organiser les interactions entre la société d'hébergement et l'exploitation équestre. Étant donné que le lieu est le même, on peut établir une convention de mise à disposition : par exemple, la société d'hébergement (locataire via le crédit-bail) peut **sous-louer ou prêter une partie des terrains/étables** à l'exploitant agricole pour son activité (pâtures pour les chevaux, grange comme écurie). On veillera à ce que cette convention soit à **titre gratuit ou symbolique** initialement pour ne pas peser sur la trésorerie de la ferme, tout en respectant les termes du crédit-bail (qui en général autorise l'exploitation agricole connexe, surtout si elle est liée au tourisme sur site). L'exploitation équestre (inscrit à la MSA en tant qu'agriculteur) signera avec la SARL, un **bail rural ou convention d'occupation** pour les écuries, la carrière et les pâtures, contre paiement d'une redevance mensuelle. Là encore, la séparation juridique confine le risque de l'activité équestre à la micro-entreprise agricole (accidents, responsabilité civile professionnelle spécifique, variations de résultats) sans impacter directement la SARL hébergement.

L'exploitant agricole pourra en échange proposer des tarifs préférentiels aux clients des gîtes (logique de partenariat).

Chaque entité facture ses propres prestations : la société touristique facture les nuitées et services d'hébergement, l'entité agricole facture les prestations équestres (cours, balades, pension). Cette

séparation évite la confusion des flux financiers et permet de bien identifier la rentabilité de chaque activité. Fiscalement, on cloisonne ainsi les revenus de nature commerciale (hébergement soumis à la TVA touristique, IS, etc.) et les revenus de nature agricole (souvent hors champ TVA si micro-BA, ou avec TVA agricole si réel, MSA, etc.).

10. Aides et subventions pour l'activité équestre

Séparée de l'hébergement, la partie équestre peut solliciter **toutes les aides spécifiques à la filière équine et agricole** :

- **Dotation d'installation (DJA)** : Si le porteur remplit les conditions (jeune de moins de 40 ans, Plan de développement de l'exploitation viable), il pourrait obtenir la Dotation Jeune Agriculteur. Cependant, pour une activité équestre seule, la DJA est souvent plus faible que pour des productions alimentaires, et dépend des orientations régionales (le PCAE évoqué ci-dessous pourrait être plus pertinent). Néanmoins, c'est une subvention en capital (pouvant être de l'ordre de 15 000 à 30 000 € en zone normale) à ne pas négliger si éligible.
- **PCAE / FEADER – Plan de Compétitivité et d'Adaptation des Exploitations** : Ce programme cofinancé par l'UE et la Région vise à moderniser les exploitations agricoles. De nombreuses régions intègrent les **centres équestres et élevages équins** dans les bénéficiaires du PCAE eco-ecurie.fr. Par exemple, un volet *Bien-être animal* existe, finançant les aménagements améliorant les conditions d'élevage des chevaux (ventilation des écuries, sols stabilisés, stockage du fumier, etc.) eco-ecurie.fr. Les taux d'aide varient (souvent 20 à 40 % des investissements éligibles, plafond défini par la région). En PACA, le PCAE peut soutenir la construction de manèges, de boxes aux normes, etc., si le projet est axé sur le développement durable ou l'amélioration de la sécurité. Il faudra monter un dossier solide via la Chambre d'Agriculture. Par exemple, un **manège photovoltaïque** pourrait obtenir un cofinancement FEDER/PCAE jusqu'à 40 % ffe.com.
- **Fonds Éperon** : Ce fonds national, alimenté par les enjeux hippiques, finance des projets **innovants ou structurants pour la filière équine**. Les projets éligibles incluent **des infrastructures équestres d'intérêt collectif, la formation, l'équitation adaptée aux handicapés, etc.** eco-ecurie.fr. Pour être retenu, le projet doit présenter un caractère original ou un apport structurant pour le territoire : par exemple, la création d'un centre équestre combiné à un hébergement touristique thématique, ou d'un équipement novateur (centre équi-thérapie, stage écologique avec chevaux) pourrait intéresser le Fonds Éperon eco-ecurie.fr. S'il est retenu, le fonds peut octroyer une subvention significative (les enveloppes du Fonds Éperon se chiffrent en dizaines de milliers d'euros selon la nature du projet). Il faudra déposer un dossier et défendre l'intérêt collectif du projet eco-ecurie.fr. Subvention espérée : 20 à 30 k€ soit 10-15% des dépenses liées aux infrastructures cheval (manège, boxes...). Les tableaux de décisions du Fonds Eperon montrent qu'il finance souvent ~20-30% du coût de tels projets. Ne pas hésiter à joindre des lettres de soutien (par exemple du Comité Départemental de Tourisme Équestre du Var, attestant du besoin d'une étape équestre dans ce secteur).
- **Autres aides filière cheval** : Le Conseil des Équidés Région Sud et d'autres organismes proposent des dispositifs d'accompagnement. Par exemple, le **Label Qualit'Équidés** (démarche qualité) peut donner accès à des aides régionales pour les élevages labellisés. Des aides spécifiques existent pour les investissements dans les centres équestres (certaines régions octroient des subventions à l'école d'équitation locale). Il convient aussi de se rapprocher de la **FFE (Fédération Française d'Équitation)** qui accompagne souvent les créations de centres de tourisme équestre : il existe des **prêts d'honneur** ou des garanties via l'IFCE, et des conseils techniques.

En combinant ces aides, l'activité équestre – qui dans ce scénario n'a pas à financer l'achat du foncier – pourrait obtenir des financements pour ses équipements restants (matériel, chevaux...). Par exemple, le **Fonds Éperon** et le **PCAE** pourraient chacun financer 20 % d'un investissement de manège ou de carrière, soit 40 % au total, ce qui diminue d'autant le besoin de fonds propres agricoles. Le recours à l'emprunt bancaire pour l'activité équestre serait ainsi minime : peut-être un petit prêt pour l'achat de quelques chevaux et du matériel de sellerie. Grâce au micro-BA, la structure agricole restera légère en charges fixes.

1. Dotation Jeune Agriculteur (DJA)

Conditions à remplir :

- Avoir **moins de 40 ans** à la date de l'installation.
- Avoir un **diplôme agricole de niveau IV minimum** (ex. : Bac Pro CGEA, BPREA).
- Présenter un **Plan de Développement de l'Exploitation (PDE)** démontrant la **viabilité économique** du projet sous 5 ans.
- Créer ou reprendre une **exploitation agricole enregistrée à la MSA**.
- **Inscription au Registre de l'agriculture (MSA)** et avoir un numéro SIRET agricole.

À faire :

- Se faire accompagner par la **Chambre d'Agriculture** de votre département (c'est obligatoire).
- Monter un **dossier DJA** : business plan, PDE, plan de financement.
- Demander un **entretien préalable** à l'installation (EPI) pour valider la démarche.

2. PCAE / FEADER

Conditions générales :

- Avoir une **exploitation agricole enregistrée avec n° SIREN**.
- Justifier d'un **projet d'amélioration des conditions de production** ou du bien-être animal.
- Projet inscrit dans un cadre **durable, sécurisé, ou innovant** (ex. : manège photovoltaïque, boxes aux normes, stockage fumier).

À faire :

- Prendre contact avec la **Chambre d'Agriculture PACA** ou le service PCAE de la Région.
- Préparer un **dossier technique et financier solide** : devis, plans, objectifs du projet.
- Justifier l'**impact du projet** (environnemental, économique ou social).

3. Fonds Éperon

Conditions d'éligibilité :

- Projet structurant ou innovant **pour la filière équine** (équi-thérapie, centre de tourisme équestre, etc.).
- Impact **collectif ou territorial important**.
- Projet pouvant inclure **hébergement + centre équestre**, surtout s'il crée une dynamique touristique.

À faire :

- Préparer un **dossier démontrant l'intérêt collectif** : besoin local, appui du territoire, création d'emplois.
- Joindre des **lettres de soutien** (Comité Départemental du Tourisme Équestre, mairie, etc.).
- Anticiper un **plan de financement global** montrant l'apport personnel, aides publiques, emprunt éventuel.

4. Autres aides de la filière cheval (région PACA, FFE, IFCE)

Conditions :

- Être **labellisé ou engagé dans une démarche qualité** :
 - Label Qualit'Équidés pour les éleveurs,
 - Label Centre de Tourisme Équestre ou Cheval Étape pour l'accueil de cavaliers.
- Avoir un projet **orienté vers l'accueil, l'apprentissage ou le bien-être équin**.
- Être **affilié à la FFE** pour certains types d'aides.

À faire :

- **Demander les labellisations** FFE ou IFCE selon le type d'activité.
- Se rapprocher du **Conseil des équidés de la Région Sud**.
- Contacter **la FFE** pour info sur prêts d'honneur, garanties, accompagnements techniques.

5. Réglementation à respecter pour la création du centre équestre

Obligatoire :

- **Déclaration à la DDCSPP** (établissement équestre recevant du public).
- Diplômes requis si encadrement (BPJEPS, ATE...).
- **Assurance RC Pro**, registre de sécurité, registre d'élevage.
- Inscription au **fichier équin de l'IFCE**.
- Respect des **normes sanitaires et bien-être animal** (box $\geq 9 \text{ m}^2$, espace d'épandage, etc.).

11. CHECKLIST : Projet équestre avec aides et labellisations

1. Administratif

1. Dossier administratif & professionnel

- Contacter la **Chambre d'Agriculture** pour un RDV PPP (Point Accueil Installation)
- Monter ton **Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP)**
- Élaborer un **Plan d'Entreprise (PE)** (si DJA ou aides souhaitées)
- Avoir un **statut juridique** (micro, EI, EARL, GAEC, etc.)
- Obtenir un **numéro SIRET agricole**
- Déclarer ton activité auprès de l'**IFCE** (SIREC + numéro détenteur + registre d'élevage)
- Ouvrir un **compte bancaire professionnel**
- Souscrire à une **assurance RC pro / multirisque agricole**
- Si accueil du public : vérifier conformité aux normes ERP (sécurité, accessibilité...)
- Déclaration DDCSPP si enseignement/balades
- Déclaration à la MSA

2. Dossiers de financement

- DJA via Chambre d'Agriculture
- PCAE (volet bien-être animal, écoconstruction)
- Fonds Éperon (dossier structurant à vocation collective ou innovante)
- Aides régionales filière équine
- Prêt d'honneur via IFCE ou plateforme Initiative France

3. Diplômes / Partenaires

- BPJEPS ou ATE, ou partenariat avec un(e) diplômé(e)
- Formation équi-thérapie (ou convention avec un pro)

4. Labels et communication

- Label Cheval Étape
- Label Centre de Tourisme Équestre
- Adhésion FFE
- Création de supports de communication (site web, réseaux sociaux, plaquette)

11. Réglementation de l'activité équestre

En tant qu'établissement équestre ouvert au public, plusieurs obligations :

- Affiliation et diplômes :** Si l'activité comprend l'enseignement de l'équitation ou l'encadrement de balades, le porteur devra posséder un diplôme adéquat (BPJEPS, diplôme d'ATE – Accompagnateur Tourisme Équestre – pour les randonnées, ou s'ajointre les services d'un moniteur diplômé). L'établissement devra être déclaré auprès de la DDCSPP (jeunesse et sports) comme établissement sportif, avec assurance RC pro spécifique, registre de sécurité, etc. C'est une formalité standard pour les centres équestres.
- Réglementation animale :** En tant qu'élevage ou ferme, il faudra un numéro SIREN agricole, se conformer aux règles sanitaires (registre d'élevage, suivi vétérinaire, normes bien-être – par ex. surface de boxe $\geq 9 \text{ m}^2$ par cheval, évacuation des effluents). Si petite structure, ces exigences restent gérables. L'inscription aux Haras Nationaux (IFCE) est nécessaire pour toute détention de chevaux, et une capacité foncière suffisante pour épandre le fumier doit être prévue (d'où l'avantage d'avoir des hectares de terrain avec le gîte).
- Labels de qualité :** Il sera judicieux de viser des labels pour l'activité équestre aussi : par exemple, obtenir le label officiel *Centre de Tourisme Équestre* de la FFE, ou *École Française d'Équitation*, gages de sérieux. Le label *Cheval Étape* pourrait être un plus si l'on veut attirer des randonneurs itinérants (il garantit un accueil pour les cavaliers et chevaux de passage). Certains programmes d'aides (comme Cap'Équin cité plus haut, bien que spécifique à une autre région) exigent de détenir de tels labels eco-ecurie.fr. Cela rejoint l'objectif de **labellisation** du projet sur ses deux volets : hébergement classé et centre équestre labellisé, afin d'optimiser la communication et la confiance des financeurs.

12. AVANTAGES DE LA SEPARATION JURIDIQUE

Ce montage en deux entités distinctes apporte plusieurs avantages notables:

- Optimisation financière et fiscale pour chaque entité :** Chacune profite du régime le plus favorable à son activité (IS pour amortir l'investissement touristique, micro-BA pour minimiser l'imposition agricole). On évite de mélanger des revenus de nature différente qui compliqueraient la fiscalité. Par exemple, si l'on avait une seule structure, le risque était soit de

payer des cotisations sociales MSA sur la partie hébergement (non agricole) sans y avoir droit à exonération, soit de voir les revenus touristiques taxés en BIC séparément de la ferme. Ici, la société d'hébergement paie l'IS sur ses bénéfices (après déductions massives) et l'exploitant agricole paie peu ou pas d'impôt sur son micro-bénéfice.

- **Étanchéité des risques** : En cas de difficultés dans l'une des activités, l'autre peut être préservée. Par exemple, si l'activité équestre subit un aléa (épidémie équine, accident grave entraînant une fermeture temporaire), la structure d'hébergement n'est pas directement menacée financièrement, hormis la perte de l'attraction équestre pour sa clientèle (qui pourrait être compensée par d'autres activités touristiques). Inversement, si la partie hébergement rencontrait un défaut de paiement sur le crédit-bail, cela n'entraînerait pas la faillite de l'exploitation agricole (même si celle-ci perdrait l'usage du site en cas de retrait du bailleur). Cette séparation peut rassurer les **banques** : le **risque bancaire est compartimenté**. La banque qui finance les travaux touristiques aura pour débiteur la société commerciale (avec ses propres comptes prévisionnels basés sur le tourisme), tandis que l'éventuel banquier agricole verra une petite structure avec peu d'endettement. Chaque prêteur analyse son domaine spécifique, ce qui peut augmenter les chances globales de financement, là où un projet global monolithique de 1,3 M€ aurait pu effrayer.
- **Maximisation des aides publiques** : On l'a vu, la **société touristique** peut capter des aides du secteur tourisme (Région, etc.) *en parallèle* l'**exploitation agricole** qui capte des aides PACA/FEADER pour la filière équine. Les deux types d'aides sont généralement **cumulables** car elles visent des bénéficiaires différents et des dépenses différentes. Si une seule structure mixte avait demandé des subventions, il y aurait eu un risque de plafonnement global ou d'inéligibilité d'une partie (par exemple, un projet global tourisme+cheval peut être jugé hors cadre d'un dispositif purement agricole). En séparant, on présente **deux projets complémentaires** : un projet de gîte rural (dossier tourisme) et un projet d'installation équine (dossier agriculture), chacun optimisé pour son guichet.
- **Clarté administrative et réglementaire** : Chaque entité respecte son régime : la société d'hébergement est inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) avec code NAF tourisme (par ex. 5520Z Hébergement touristique), tandis que l'exploitant agricole est affilié MSA avec un numéro SIRET agricole code NAF 0143Z (élevage de chevaux) ou 0162Z (activités équestres). Cette séparation évite les imbroglio administratifs du type "pouvons-nous considérer le revenu des chambres comme du bénéfice agricole ?" ou "quelle réglementation prime ?". Ici, la chambre d'hôte est clairement une activité commerciale (déclarée en mairie selon le Code du Tourisme) economie.gouv.fr, l'élevage est agricole (PAC, MSA). Cela n'empêche pas de **commercialiser des offres combinées** (par ex. un séjour en gîte + randonnées équestres) mais contractuellement ce sera une prestation de chaque entité. Il faudra informer le client de cette dualité (par ex. facturation séparée), mais cela peut être transparent via un package si on organise la coopération.

Enfin, notons que la **gestion quotidienne** restera néanmoins intégrée sur le terrain (le porteur de projet assure les deux activités). Il devra tenir deux comptabilités séparées, ce qui alourdit un peu l'administratif (contrepartie de la séparation). Néanmoins, en micro-BA, la comptabilité agricole est très allégée. La charge principale sera la comptabilité de la société d'hébergement (qui de toute manière aurait existé). On peut donc considérer que le surcroît administratif est limité et justifié par les gains en optimisation.

En conclusion, une solution très **équilibrée et optimisée** pour le projet de gîte équestre à Ampus. Il répartit les risques et les ressources entre deux entités complémentaires, ce qui **améliore la viabilité**

financière (grâce au crédit-bail et aux subventions croisées) tout en **maximisant les avantages fiscaux et sociaux** propres à chaque activité.

La contrepartie est une plus grande complexité administrative qu'un montage "tout-en-un", mais celle-ci reste gérable pour un porteur de projet unique bien entouré de conseils (expert-comptable, juriste).

De plus, ce montage offre **d'avantage de sécurité pour le banquier** (actifs immobiliers financés par crédit-bailleur, endettement apparent réduit) et pour le porteur (patrimoine personnel moins exposé). Il ouvre aussi la voie à une **gestion fiscale fine** (limitation de l'IS les premières années, quasi absence d'IR grâce aux abattements et exonérations agricoles).

12. Synthèse du Montage Juridique et Fiscal

1. Structure Juridique :

- **EURL** : Gestion de l'activité principale via une EURL propriétaire du site en crédit-bail immobilier et exploitant les 6 gîtes. Cette structure protège les finances personnelles et bénéficie d'un régime social avantageux pour l'entrepreneur.
- **Micro-entreprises** : Séparation de l'activité des 3 chambres d'hôtes (micro-entreprise) et de l'activité équestre (exploitation agricole sous le régime micro-BA) pour optimiser la fiscalité.

2. Fiscalité :

- **EURL** : Soumise à l'impôt sur les sociétés (IS), elle permet de déduire les amortissements, loyers et charges liés à l'immobilier, ce qui est avantageux en phase d'investissement.
- **Micro-entreprises** : Profite de régimes fiscaux avantageux avec des abattements (régime réel pour les chambres d'hôtes et micro-BA pour l'activité équestre).

3. Gestion Financière :

- Le financement des rénovations (500 000 €) est complété par un apport personnel (30 000 €) et des prêts d'honneur.
- **Crédit-bail immobilier et mobilier** : Permet de financer sans apport initial tout en gardant de la flexibilité.

4. Optimisation Financière :

- Le crédit-bail évite un apport substantiel et offre des loyers déductibles. Les revenus des gîtes, chambres d'hôtes et de l'activité équestre servent à financer le crédit-bail, garantissant une sécurité financière.

5. Réglementation et Gestion :

- Dissociation des gîtes et chambres d'hôtes pour rester sous le seuil de 15 personnes et éviter la classification ERP, avec respect des normes de sécurité.
- Les sous-locations entre l'EURL et les micro-entreprises optimisent la fiscalité et la gestion.

6. Entreprise pour Événements :

- Créer une entité dédiée à l'organisation d'événements (par exemple, une SASU) pour séparer les activités touristiques et équestres de l'événementiel, facilitant la gestion et la fiscalité.

7. Aides et Prêts :

- Recours aux prêts d'honneur et à la Garantie Égalité Femmes de Bpifrance. Recherche d'aides régionales pour les projets touristiques et agricoles en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

8. Aspects Pratiques :

- Préparation de dossiers solides pour les demandes d'aides ou subventions, notamment pour les projets orientés vers le bien-être animal et le développement durable.
- Anticipation des démarches pour obtenir des labels comme "Centre de Tourisme Équestre" et "Qualit'Équidés" pour maximiser les financements.

Conclusion :

Le modèle juridique et fiscal proposé optimise les ressources financières et fiscales du projet, tout en protégeant les intérêts personnels et en facilitant le financement. L'EURL pour les gîtes, les micro-entreprises pour les chambres d'hôtes et équestre, et le crédit-bail offrent une structure solide et flexible pour le lancement du complexe.

VII. PLAN DE DEVELOPPEMENT

Pour atteindre vos objectifs et garantir le succès du domaine, voici un plan d'action détaillé avec les étapes clés à suivre et le calendrier pour chaque action :

1. Préparation du lancement (1 à 6 mois avant l'ouverture)

1.1. Aménagement du domaine et finalisation de l'offre

- **Actions :**
 - Finaliser l'aménagement et la décoration du domaine selon le style unique du projet, en mettant l'accent sur l'authenticité, le confort et les services sur mesure.
 - Mettre en place les infrastructures nécessaires pour les activités proposées (balades à cheval, vélos, quad, salle de conférence, etc.).
 - Sélectionner des produits locaux pour les repas et les services.
- **Quand :** 1 à 3 mois avant l'ouverture.

1.2. Création de la présence en ligne

- **Actions :**
 - Développer un site internet attrayant, optimisé pour le référencement SEO, avec des informations claires sur le domaine, les services, les activités, les tarifs et les réservations.
 - Créer des profils sur les principales plateformes de réservation (Booking, Airbnb, etc.) et sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, Pinterest).
 - Lancer une campagne de teasing sur les réseaux sociaux pour créer une anticipation avant l'ouverture.
- **Quand :** 3 à 6 mois avant l'ouverture.

1.3. Création de partenariats locaux

- **Actions :**
 - Contacter des offices de tourisme, des entreprises locales (producteurs, restaurants, artisans) pour organiser des collaborations.
 - Développer des partenariats avec des écoles de randonnée, des associations ou d'autres acteurs du tourisme.
- **Quand :** 2 à 4 mois avant l'ouverture.

1.4. Campagne de marketing initiale

- **Actions :**
 - Préparer des supports marketing locaux (brochures, affiches) et des annonces publicitaires sur les sites web touristiques locaux.

- Contacter des blogueurs ou des influenceurs locaux pour des visites avant l'ouverture, en échange de visibilité.
- Lancer des offres spéciales ou de réduction pour les premières réservations.
- **Quand :** 2 à 3 mois avant l'ouverture.

2. Lancement (6 à 12 mois après l'ouverture)

2.1. Optimisation de la communication en ligne

- **Actions :**
 - Continuer à mettre à jour régulièrement le contenu du site web et des réseaux sociaux avec des photos de qualité, des témoignages clients et des articles de blog sur la région.
 - Engager la communauté sur Instagram avec des stories, des vidéos en direct et des concours pour attirer l'attention.
- **Quand :** À partir du mois suivant l'ouverture, de manière continue.

2.2. Encourager les premiers avis clients

- **Actions :**
 - Demander à vos premiers clients de laisser des avis positifs sur des plateformes comme Google, TripAdvisor et Booking.
 - Créer une stratégie de fidélisation pour les invités qui recommandent votre domaine à leurs proches.
- **Quand :** Dès le premier mois après l'ouverture.

2.3. Relations presse et médias

- **Actions :**
 - Contacter des journalistes et des magazines spécialisés dans le tourisme de charme ou le bien-être pour promouvoir l'ouverture du domaine.
 - Organiser des conférences de presse ou des visites pour les médias locaux et nationaux.
- **Quand :** À partir du 2e mois après l'ouverture.

2.4. Diversification de l'offre

- **Actions :**
 - Développer des forfaits pour des séjours thématiques (séjour bien-être, séminaire de travail, séjour familial).
 - Organiser des événements comme des retraites bien-être, des cours de cuisine, ou des ateliers créatifs.
- **Quand :** Après les premiers mois d'activité, en fonction des retours clients.

3. Croisière et pérennisation (12 à 24 mois après l'ouverture)

3.1. Fidélisation des clients

- **Actions :**
 - Mettre en place un programme de fidélité pour encourager les clients à revenir, avec des réductions sur les séjours futurs ou des services gratuits.
 - Offrir des expériences personnalisées pour les clients réguliers (activités sur mesure, repas privés, etc.).

- **Quand :** Dès que la base clientèle est établie, après 6 à 12 mois d'activité.

3.2. Renforcement de la présence sur les réseaux sociaux

- **Actions :**
 - Organiser des concours ou des événements sur les réseaux sociaux pour stimuler l'engagement.
 - Créer des partenariats avec des influenceurs ou des blogueurs spécialisés dans le tourisme et le bien-être pour promouvoir des séjours au domaine.
- **Quand :** À partir de 12 mois après l'ouverture, de manière continue.

3.3. Expansion de la clientèle

- **Actions :**
 - Développer des offres pour attirer des groupes d'entreprises ou des séminaires.
 - Mener des campagnes de marketing ciblées pour attirer des visiteurs étrangers en haute saison, notamment avec des traductions du site web et des supports dans d'autres langues (anglais, allemand, etc.).
- **Quand :** À partir de 12 à 18 mois après l'ouverture.

3.4. Suivi de la satisfaction client

- **Actions :**
 - Mettre en place des sondages de satisfaction pour évaluer les attentes et améliorer l'offre.
 - Prendre en compte les suggestions des clients pour ajuster les services, les prix, et les activités proposées.
- **Quand :** Après 6 mois, puis régulièrement.

L'objectif est de faire connaître le domaine, fidéliser une clientèle locale et internationale, et diversifier l'offre pour accroître la rentabilité et l'attractivité du lieu. En suivant ces actions dans le calendrier décrit, vous serez en mesure d'atteindre une pleine capacité d'occupation (le "rythme de croisière") après environ **1 à 2 ans**, avec une communication continue et un suivi de la satisfaction client pour maintenir l'engouement.

4. Les objectifs sur le taux du remplissage

Voici une estimation basée sur des éléments généraux du marché et les caractéristiques de votre projet.

Estimation du taux d'occupation :

1. Haute saison (juin à septembre) :

- Étant donné l'attractivité touristique de la région pendant cette période, et l'orientation de votre domaine vers une clientèle en quête de tranquillité, de nature et d'expériences authentiques loin des foules, vous pouvez espérer un taux d'occupation élevé. Un **taux de 75% à 90%** en haute saison semble réaliste. Le positionnement de votre projet sur le marché de l'hébergement de charme et authentique, loin des offres touristiques classiques, constitue un atout majeur pour capter une clientèle à la recherche d'un séjour plus personnalisé.
- La diversité des activités proposées (balades à cheval, vélos, quad, découverte de la région) et le fait de répondre aux besoins des télétravailleurs, couples, familles et passionnés de nature boostent également l'attractivité du domaine.

2. Basse saison (octobre à mai) :

- En basse saison, le taux d'occupation sera moins élevé, mais le concept de votre domaine permet d'attirer des clients en dehors des périodes classiques de vacances. Vous pouvez viser un taux d'occupation de **50% à 65%** durant cette période. Le fait de proposer un environnement propice au télétravail, aux retraites bien-être et de valoriser la découverte de la région hors des sentiers battus vous aidera à maintenir un flux de clientèle même en dehors de la haute saison.
- Des offres ciblées pour les séjours prolongés, les retraites bien-être ou les séminaires d'entreprise contribueront également à augmenter le taux d'occupation.

Facteurs d'influence sur le taux d'occupation :

- **Concurrence locale** : Vous vous positionnez sur un segment de marché différent, plus calme et exclusif, ce qui vous permet de vous démarquer des offres plus traditionnelles. Cependant, la concurrence avec d'autres chambres d'hôtes ou petites structures peut affecter la demande, bien que votre approche unique vous donne un avantage.
- **Stratégies de marketing** : Le développement d'une forte présence en ligne, notamment sur les plateformes de réservation et via les réseaux sociaux, est essentiel. De plus, la possibilité d'attirer une clientèle locale ou des visiteurs venant de régions voisines pendant la basse saison peut jouer en votre faveur.
- **Réputation et recommandations** : Les avis clients et la qualité de l'accueil auront un impact important sur le taux d'occupation, en particulier en basse saison où le bouche-à-oreille et les recommandations jouent un rôle clé.

En combinant votre stratégie, la demande touristique de la région et la spécificité de votre offre, vous pouvez viser un taux d'occupation annuel moyen de **65% à 80%**, avec une occupation plus élevée pendant la haute saison et plus modérée en basse saison. Cela sera renforcé par un marketing ciblé, des services différenciants et une expérience client unique qui attireront une clientèle fidèle et de passage.

4.A quelle échéance, pouvez-vous atteindre le rythme de croisière ?

Le rythme de croisière, c'est-à-dire un taux d'occupation stable et optimisé, peut être atteint après un certain temps d'activité, en fonction de plusieurs facteurs clés :

1. Phase de lancement (6 à 12 mois) :

- **Objectif** : Au début de l'activité, il est probable que le taux d'occupation soit plus bas, autour de 40% à 50%, surtout si le domaine est encore en phase de lancement et que la notoriété n'est pas encore établie.
- **Actions nécessaires** : Pendant cette période, vous devrez principalement vous concentrer sur la création d'une forte présence en ligne, générer des avis clients, et offrir des expériences exceptionnelles afin de fidéliser vos premiers clients.
- **Partenariats locaux** : Vous pouvez également collaborer avec des entreprises locales, des offices de tourisme et des acteurs de la région pour vous faire connaître.

2. Croisière (1 à 2 ans) :

- **Objectif** : Après 1 à 2 ans d'activité, vous devriez commencer à atteindre un taux d'occupation plus stable, autour de 60% à 80%, selon la saisonnalité et vos actions de marketing.
- **Actions nécessaires** : À ce stade, la reconnaissance de la marque et la fidélisation devraient jouer un rôle clé pour atteindre la pleine capacité d'occupation.

En suivant cette approche, vous pouvez espérer atteindre un rythme de croisière au bout de 1 à 2 ans, en fonction de la réceptivité du marché et de la performance de vos actions marketing. Une fois bien établi, votre domaine peut devenir une destination recherchée pour sa tranquillité, ses services personnalisés et son ambiance unique.

VIII. STRATEGIE COMMERCIALE, MARKETING ET DE COMMUNICATION/PARTENARIATS

1. Stratégie commerciale

Voici un résumé des actions à envisager pour promouvoir la bastide :

1.1 Stratégie en ligne

Réseaux sociaux (Instagram, Facebook) :

- Publier des photos soignées et authentiques de l'hôtel, des chambres, des espaces communs, et des services comme les petits-déjeuners ou les événements spéciaux.
- Mettre en avant les avis clients pour renforcer la crédibilité.
- Annoncer des événements ou promotions saisonnières.
- Créer des vidéos ou des stories montrant l'atmosphère unique de votre établissement.
- Collaborer avec des influenceurs ou des blogueurs spécialisés dans les hôtels de charme pour toucher une audience plus large.

Site web avec réservation directe :

- Offrir un site de réservation facile à naviguer, avec des photos et des descriptions détaillées des chambres et des services.
- Proposer des promotions ou des avantages exclusifs pour les clients réservant directement sur le site (meilleur tarif garanti, services gratuits, etc.).
- Ajouter un blog ou une section d'actualités pour informer sur les événements locaux, l'histoire de l'hôtel, et partager des recommandations personnalisées pour les clients.

Partenariats locaux :

- Collaborer avec des restaurants locaux, des sites touristiques, des galeries d'art, ou des événements pour offrir des packages attractifs aux clients. Exemple : un traiteur local attestant qu'il proposera vos lieux à des mariés, ou une agence de voyage équestre intéressée pour programmer des séjours chez vous. Cela donnera du concret aux projections de revenus.
- Créer des offres combinées (hébergement + activité locale) pour enrichir l'expérience de vos visiteurs.

Publicité ciblée :

- Utiliser des publicités payantes sur les réseaux sociaux ou Google pour atteindre un public cible recherchant des hôtels de charme ou des expériences uniques.
- Offrir des réductions ou des promotions lors de périodes creuses pour attirer des réservations.

Collaborations avec des blogueurs et influenceurs :

- Inviter des blogueurs de voyage, des influenceurs locaux ou des experts du tourisme bien-être à découvrir votre domaine. Leurs partages sur leurs réseaux sociaux aideront à accroître la visibilité.

1.2 Stratégie hors ligne

Dépliants et cartes de visite :

- Créer du matériel visuel (dépliants, cartes) à distribuer dans les attractions locales, offices du tourisme, et autres établissements touristiques.
- Mettez l'accent sur l'atmosphère intime et l'expérience personnalisée de l'hôtel.

Événements et salons :

- Participer à des salons professionnels ou à des événements locaux pour promouvoir l'hôtel de charme.
- Organiser des événements exclusifs dans l'hôtel : concerts privés, dégustations de produits locaux, soirées thématiques, etc.

Bouche-à-oreille et fidélisation :

- Encourager les clients satisfaits à recommander votre hôtel à leur entourage en leur offrant des avantages lors de futures visites (réductions, surclassements, petits cadeaux).
- Créer un programme de fidélité pour récompenser les clients réguliers.

1.3 Actions à mener

- **Stratégie réseaux sociaux** : Développer un calendrier éditorial pour les réseaux sociaux et le blog, afin de maintenir une présence constante et engager la communauté. Prévoyez des publications régulières et des actions de communication spéciales en période de fêtes ou lors d'événements locaux.
- **Site web - Optimisation SEO** : Optimiser le site web du domaine pour le référencement (SEO), en ciblant des mots-clés liés aux hôtels de charme, à l'hébergement boutique, aux destinations touristiques locales, etc. Cela permettra d'améliorer la visibilité sur Google.
- **Suivi des performances** : Mettre en place un tableau de bord pour suivre les résultats de vos actions de promotion (réseaux sociaux, publicité en ligne, partenariats) et ajuster votre stratégie en fonction des données collectées.
- **Travail avec l'office du tourisme Dracénie Provence**
- **adhésion au réseau Gîtes de France**

En adoptant une approche multicanale qui associe des actions en ligne et hors ligne, vous pourrez attirer une clientèle recherchant une expérience authentique et mémorable dans un cadre charmant et raffiné.

2. Stratégie marketing : Branding – identité visuel et communication

2.1 Définition de l'ADN du domaine

- **Nom & Slogan** : Un nom évocateur, qui reflète le projet, et un slogan qui ancre tes valeurs (bien-être animal, authenticité, nature, élégance...).
- **Valeurs clés** : Respect des chevaux, immersion dans la nature, transmission du savoir, luxe authentique, etc.
- **Histoire & Philosophie** : Construire un récit autour du domaine pour lui donner une âme et une connexion émotionnelle.

2.2 Identité visuelle forte

- **Logo** : Un emblème épuré et élégant, avec des symboles forts (cheval stylisé, nature, éléments patrimoniaux...).
- **Palette de couleurs** : Des teintes naturelles et intemporelles (terre, bois, lin, vert profond...).
- **Typographie** : Une police de caractère qui reflète l'authenticité et l'élégance.
- **Iconographie** : Des visuels en accord avec l'univers (brume matinale sur les pâtures, chevaux en liberté, architecture inspirée des haras historiques...).

2.3 Univers sensoriel et immersif

- **Signalétique & architecture** : Un design cohérent entre les supports de communication et les infrastructures du domaine.
- **Ambiance & expérience client** : Chaque détail compte pour offrir une immersion (musique, senteurs, matières nobles...).
- **Supports physiques** : Cartes de visite, packaging, papeterie personnalisée pour donner une continuité à l'expérience client.

2.4 Stratégie digitale & communication

- **Site web haut de gamme** : Un site fluide, avec de belles photos et une narration immersive.
- **Réseaux sociaux** : Une ligne éditoriale bien pensée avec des vidéos et photos mettant en avant l'expérience unique du domaine.
- **Partenariats & influenceurs** : Collaborer avec des figures du monde équestre, du luxe ou du tourisme responsable.

3. Stratégies de communication/ partenariats

- **Mise en avant du cadre naturel** : Utiliser des images fortes de la nature environnante, du cadre de vie de vos chevaux, ainsi que de vos chambres d'hôtes, peut toucher une clientèle en quête d'évasion et de détente.
- **Réseaux sociaux et marketing digital** : Promouvoir l'aspect éthique et unique de votre projet via des plateformes comme Instagram, Facebook, ou YouTube peut attirer une large audience, notamment si vous partagez des moments authentiques de la vie à l'écurie ou des témoignages de clients satisfaits.
- **Partenariats locaux** : Établir des partenariats avec des entreprises locales (producteurs, artisans, guides touristiques) ou des événements régionaux peut vous permettre d'augmenter la visibilité de votre projet et de créer un réseau de clientèle fidèle.

4. Les outils de réservation

Smoobu est un logiciel complet de gestion pour les locations courte durée, chambres d'hôtes et gîtes. Il permet de :

- Synchroniser les calendriers des annonces sur différents portails et votre site de réservation, réduisant ainsi les risques de doubles réservations.
- Automatiser la communication avec les voyageurs en envoyant des emails pré-configurés à des moments clés.
- Créer un site internet pour vos chambres d'hôtes, avec un calendrier de disponibilité synchronisé.
- Améliorer l'expérience des voyageurs grâce à un guide en ligne contenant des informations pratiques sur leur séjour.

- Intégrer diverses fonctionnalités comme le check-in en ligne, les prix dynamiques et la gestion des services de nettoyage.

5. Chronologie de la mise en place :

- **6 premiers mois** : Lancement de la communication en ligne (site internet, réseaux sociaux, publicité) et mise en place des premières collaborations locales.
- **6 à 12 mois** : Mise en place des partenariats, augmentation de la visibilité grâce aux avis clients et aux recommandations, amélioration du référencement naturel.
- **12 à 24 mois** : Stabilisation du taux d'occupation, fidélisation des clients grâce aux programmes de fidélité et aux recommandations, et diversification des activités proposées pour maintenir l'attractivité du domaine tout au long de l'année.

Conclusion

En conclusion, le projet d'hébergement touristique et équestre à Ampus présente un **profil solide et convaincant** pour des financeurs. Il s'inscrit dans la dynamique du **tourisme vert et authentique** en Provence, combinant des gîtes de charme et une offre équestre distinctive, le tout porté par une équipe investie. Le montage juridique retenu – s'appuyant sur une SARL appuyée par des micro-entreprises dédiées – est astucieux : il permet de **sécuriser le volet réglementaire** (aucun classement ERP requis, exploitation dans le cadre légal des petites structures lhotellerie-restauration.fr) et de **mutualiser les revenus** au service du financement. Le plan de financement est ambitieux (faible apport) mais **crédible grâce au crédit-bail immobilier**, un outil taillé pour ce genre d'investissement professionnel sans apport initial bpifrance-creation.fr. Les projections financières démontrent une **rentabilité satisfaisante** (résultat net ~18-24% du CA) et une **capacité de remboursement robuste** (ratio de couverture >1,4). Le point mort, bien qu'à surveiller, reste sous le niveau d'activité attendu, donnant une marge de sécurité raisonnable.

Les analyses de sensibilité (non détaillées ici) montrent qu'une variation défavorable de 10% du chiffre d'affaires ou une hausse de 10% des charges fixes ferait baisser le résultat net annuel d'environ 20 k€ – ce qui resterait gérable (résultat toujours positif aux alentours de 25 k€ dans ces scénarios). Inversement, si des subventions ou des performances commerciales supérieures sont obtenues, le bénéfice pourrait vite dépasser 70-80 k€ par an. Le projet a donc une **structure de risque équilibrée**, avec des **actions de mitigation** déjà intégrées : diversification des revenus (hébergement + activités), modularité (possibilité de louer le site entier à un groupe sur de courtes périodes, etc.), et flexibilité d'exploitation (charges en partie variables).

Enfin, au-delà des chiffres, il convient de souligner les **atouts immatériels** du projet pour le territoire et les financeurs institutionnels : création d'emplois (directs et induits), dynamisation d'une commune rurale, contribution à la préservation du patrimoine bâti local, animation autour du cheval (atout culturel en Provence verte), et démarche écologique envisagée. Ces éléments renforcent le caractère **désirable et soutenable** du projet, justifiant l'intérêt des organismes de financement publics et privés.

En synthèse, ce dossier met en avant un projet **cohérent, bien structuré et maîtrisé en termes de risque**, offrant des perspectives de rentabilité honnêtes. L'appui sollicité auprès des financeurs permettra de concrétiser ce projet dans des conditions optimales, avec l'assurance pour eux d'un usage efficient des fonds (grâce à la sous-location interne, chaque euro investi finance en réalité trois activités génératrices de revenus). Nous restons à disposition pour tout complément (plans d'architecte, étude de marché locale, lettres de soutien) et nous vous remercions de l'attention portée à ce projet d'avenir ancré sur le territoire varois.