

CHATEAU DE FAYOLLE



FLORENCE & GRÉGORI
MANGERET



PROJET D'ACQUISITION CHATEAU & DOMAINE

JUILLET 2023

SOMMAIRE

01 PRÉAMBULE

02 LES PORTEURS DE PROJET &
LEURS PARTENAIRES

03 LE CHATEAU & SON DOMAINE

04 L'ACQUISITION

05 L'ENVIRONNEMENT
TOURISTIQUE DU PROJET

06 L'AMBITION ET LA
PROMESSE DU PROJET

07 L'EXPLOITATION

08 LA STRATÉGIE COMMERCIALE
& DE COMMUNICATION

ANNEXES

01 PRÉAMBULE

Un rêve, un projet, une ambition...

· **un lieu magique**, un lieu extraordinaire, un lieu dans lequel nous pourrions à la fois vivre, mais aussi recevoir, et surtout offrir au plus grand nombre une **expérience unique**.

Nous parcourons à cet effet le Périgord Vert et plus particulièrement le Ribéracois, région chère à notre cœur.

Et le destin nous a guidés vers un bijou architectural dont la beauté époustouflante nous a immédiatement transportés : **le Château de Fayolle à Tocane-St-Apre**.

Ce joyau du territoire ribéracois regorge de trésors cachés et mérite non seulement de renaître mais aussi de se faire connaître dans toute la région, dans tout l'Hexagone et même au-delà de nos frontières.

Notre souhait est de faire revivre, grâce à notre **savoir-faire** et à notre **expérience**, ce monument à nul autre pareil à travers un **programme culturel, événementiel et touristique** hors du commun.

Notre ambition est de devenir un acteur local et de **dynamiser le tissu économique** tout en contribuant à **faire rayonner la région** et ses richesses : le Château de Fayolle, par son incroyable prestance, sera notre allié pour ce projet de grande envergure que nous comptons mener à bien avec toute la passion qui nous anime...



02 LES PORTEURS DU PROJET



Nous deux

Passionnés & amoureux
Amoureux du Périgord
Créateurs d'émotions
Le Goût des autres
L'envie de recevoir
Aimer donner du bonheur
Un sens inné de l'organisation et de l'accueil



*Florence
Massolin Mangeret*

Née à Bergerac en 1967, Florence est un enfant du pays qui a grandi à St Sulpice de Roumagnac.

Après avoir parcouru le monde avec ses parents, elle obtient un bac littéraire à Bergerac en 1986, entame une faculté d'anglais puis décide d'entrer dans la vie active. La vie l'amène à s'installer dans une petite ville de la Loire, Roanne, dans laquelle elle tient un restaurant (type bouchon lyonnais) pendant près de 20 ans. Elle garde un souvenir impérissable de toutes les rencontres avec ses clients, devenus pour la plupart des habitués et pour certains des amis.

A la vente de celui-ci, elle devient commerciale dans l'entreprise Active Travel & Language, (société référente dans le secteur des séjours linguistiques) fondée par les parents de Grégory Mangeret. Son investissement sans faille lui permet d'obtenir quelques années plus tard le poste de cadre commerciale.

Depuis plus de 15 ans, elle organise des séjours linguistiques sur mesure pour les jeunes et les adultes désirant parfaire leurs connaissances linguistiques et découvrir de nouvelles cultures pour leur plus grand bonheur.

Son objectif est de toujours apporter un service sur mesure à ses clients afin que leur séjour leur procure une satisfaction totale et leur laisse un souvenir impérissable. Et ses maîtres mots sont : écoute, réactivité et bienveillance.

Florence exerce cette activité à son compte et ce depuis octobre 2022 avec l'objectif de pouvoir coordonner à la fois son travail de conseillère en séjours linguistiques et l'investissement nécessaire dans l'exploitation du château de Fayolle.



*Grégory
Mangeret*

Né à Roanne (42) en 1977, Grégory fait ses études à Clermont-Ferrand (Prépa HEC) puis à Paris dans une grande école de Commerce (ISC).

Passionné du monde des médias et de l'événementiel, Grégory effectue la première partie de sa carrière (environ 15 années) au sein du Groupe TF1 avec une évolution constante entre business de diversification des médias et des artistes : commercialisation des licences d'artistes (Star Academy, Gad Elmalch, Christophe Willem, Hélène Ségara...), création et développement du département Merchandising de TF1 pour les tournées de concerts et spectacles... A son départ du Groupe en 2014, Grégory est Responsable du département spectacles de TF1 avec de nombreuses productions à son actif: Tournée The Voice, Danse avec les Stars, comédies musicales Mozart L'Opéra Rock, Roi Soleil, 1789...

En 2014, il crée et dirige son entreprise de production et organisation d'événements : Les Productions Adonis

Expositions blockbuster, immersion au cœur de monuments parisiens iconiques, visites théâtralisées... Les Productions Adonis, ce sont des projets d'envergure uniques, des événements grand public où se mêlent Culture et Divertissement.

Depuis, de nombreux événements culturels de grande ampleur portés par Les Productions Adonis ont rayonné en France avec plusieurs millions de spectateurs ayant pu découvrir des projets tels que : Expositions Ramsès (actuellement), Toutankhamon, Star Wars, Harry Potter, Inside Opéra, Inside PSG...

LES PRODUCTIONS ADONIS : QUAND SPECTACLE ET CULTURE NE FONT QU'UN...

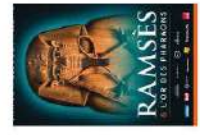


Les Productions Adonis, c'est l'alchimie entre le Divertissement grand public et la Culture pour tous ! Spécialisées dans la production d'événements grand public, Les Productions Adonis sont au cœur de projets de grande ampleur et à fort retentissement médiatique dans le domaine du spectacle et de la culture.

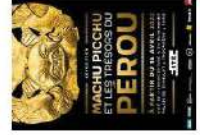
- ENTERTAINMENT ● CULTURE
- IMMERSIF ● SENSATIONNEL

EXPOSITIONS BLOCKBUSTERS

Des expositions internationales grandioses et populaires accessibles au plus grand nombre.



2023



2022



2019



2015



2018-19
INSIDE



2017-18
INSIDE

PROJET 2024



VISITES SPECTACLES

Des visites théâtralisées dans les plus beaux quartiers de Paris, animées par un groupe de plus de 40 comédiens.



Visites Spectacles
+ de 800
représentations par
an

HUMOUR

Production et développement d'artistes humoristes destinés à un large public.



Alexis Le Rossignol



Matthieu Penchinat



GREGORY MANGERET
Fondateur des Productions Adonis

(...) Avec les Productions Adonis, je compte remettre le sens du spectacle au cœur de la Culture afin de la rendre attrayante, accessible et surtout vivante. Les événements culturels de demain doivent être fédérateurs, ludiques et spectaculaires...

www.productionsadonis.com

www.productionsadonis.com

www.productionsadonis.com

LES INTERVENANTS



Cabinet d'ingénierie spécialisé dans la valorisation et le développement des territoires et des sites touristiques

**PIERRE
CHRETIEN
ARCHITECTE**

Agence d'architecture, d'agencement et de design intérieur située en plein coeur du Périgord Vert



Cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil. Collaboration avec Les Productions Adonis depuis sa création

LES ORGANISMES ASSOCIÉS AU PROJET

01

INITIATIVE PERIGORD

Prêt d'honneur de 40K€



02

**NOUVELLE AQUITAINE
CROISSANCE**

TOURISME *(en cours)*



03

**COMMUNAUTÉ DE
COMMUNES DU
PERIGORD
RIBÉRACOIS**



04

**REGION NOUVELLE
AQUITAINE,
DRAC...**



03 LE CHÂTEAU & SON DOMAINE

Le domaine de Fayolle, situé sur le territoire de la commune de **TOCANE-SAINT-APRE** (Dordogne)
Le château de Fayolle consiste en une importante construction composée de deux corps de logis attenants, l'un datant du troisième quart du XVIII^{ème} siècle (1766) (en façade au Nord-Est), l'autre datant du quatrième quart du XIX^{ème} siècle (1893).

Le château renferme une multitude de trésors dont un **théâtre d'époque**, de sublimes salons, de nombreuses chambres et une **chapelle sacralisée** !

Il suscite la curiosité et toutes sortes de légendes par son histoire et son imposante architecture.
Son côté inaccessible renforce son attractivité naturelle.



NR : Par un arrêté en date du 14 octobre 1969, les façades, toitures et le parc du château de Fayolle ont fait l'objet d'une mesure de protection par inscription, à l'époque, à l'inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques



CHÂTEAU

2000 m2

GRANGE N°1

260 m2

GRANDE N°2

380 m2

MAISON

CONTEMPORAINE

300 m2

BOIS & TERRES

55 Hectares

1 ECURIE

1 PISCINE

Un projet unique en son genre et hors norme



04 L'ACQUISITION

L'acquisition du château et des 75 HA est estimée à 1,3M€ auxquels il faudra ajouter le coût des travaux de rénovation et d'adaptation d'environ 3M€ pour que le projet puisse être viable immédiatement.

Nous prévoyons un investissement ultérieur échelonné dans le temps pour atteindre à objectif 5 ans un rendement optimal de l'exploitation.

Puis tous les 3 ans, nous consacrerons un budget de 200/300K€ dédié à un entretien spécifique du château afin de préserver le château et son domaine en bon état.



ACHAT DU DOMAINE & TRAVAUX

La phase 1 qui doit être prise en considération dans le projet d'acquisition en cours comprend l'achat du domaine ainsi que les travaux permettant une exploitation immédiate sur les 3 volets du projet :

Événementiel culturel
Hôtellerie
Réceptif

PROCESS D'ACQUISITION DU BIEN

Le château est mis en vente via la Safer et la parution (Référence dossier : XA 24 23 0023 0) pour un appel à candidature entre le 15 juin et le 30 juin 2023

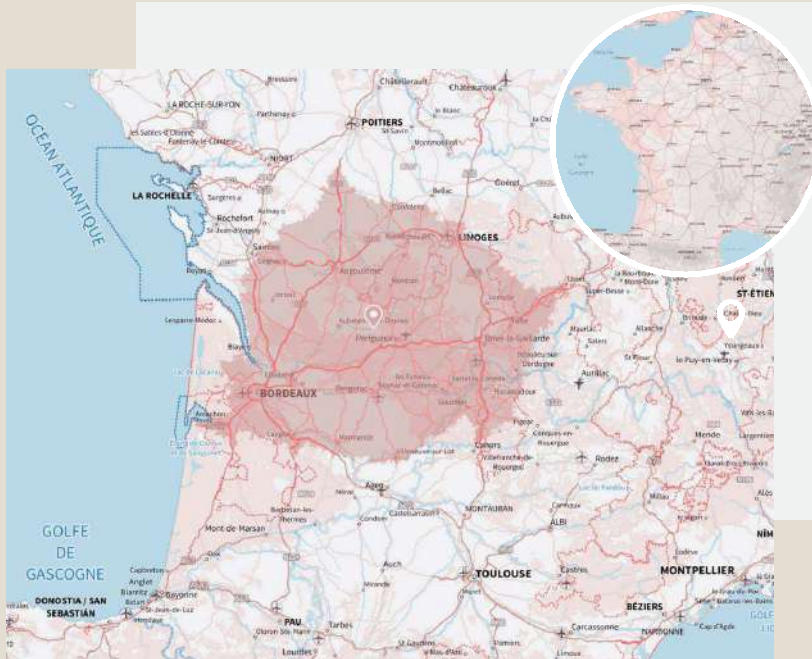
ATTRIBUTION DES LOTS

L'attribution des lots sera décidée lors d'une des commissions des instances consultatives prévue le 19 octobre 2023 (date à confirmer).

ACCORD DE FINANCEMENT

L'accord de financement doit être validé avant le 23 septembre 2023 pour être présenté en commission d'attribution.

05 L'ENVIRONNEMENT TOURISTIQUE DU PROJET



Carte Isochrone 1h30

Isochrone 1h15 à 1h30, Bordeaux et Libourne, Angoulême, Brive, Périgord Noir, Périgueux, Bergerac... des marchés potentiels de clientèles évidents pour l'ensemble de l'offre de prestations ambitionnée pour le château de Fayolle (Hôtel, séminaires et mariages, événementiels divers)

Le domaine de Fayolle est situé au Sud, et pour partie à l'Ouest, du bourg de TOCANE SAINT APRE, à proximité de sites très prisés des touristes :

- Périgueux (Préfecture Dordogne) : 22 km
- Aubeterre sur Dronne (classement « plus beaux villages de France ») : 32 km
- Brantôme en Périgord (le venise du Périgord) : 27 km
- Bourdeilles : 18 km

Des axes de circulations simples et rapides via la route (autoroute et réseau secondaire de qualité), des aéroports internationaux incluant Bordeaux et à moins d'1h liaison route, Bergerac avec 4 compagnies, 13 destinations

- Le moment idéal pour créer et s'inscrire dans la démarche récente de développement touristique portée par la communauté de communes : marque de territoire, com institutionnelle, partenariats territoires voisins, département, Région Nouvelle Aquitaine
- Un territoire riche d'atouts touristiques (patrimoine, paysages, gastronomie, etc.) qui manque d'un projet majeur structurant
- Une dynamique de développement touristique en marche depuis 2022 qui se concrétise par l'apparition d'initiatives publiques et privées
- Les institutions publiques au soutien des projets privés
- Les pratiques touristiques ont évolué au bénéfice du tourisme rural suite à la crise sanitaire
- Les clientèles sont en quête de nouvelles pratiques de loisirs telles que les géocaching et autres escape games
- Les sites patrimoniaux connaissent un nouvel élan avec l'apport de nouvelles technologies
- Par l'absence d'offre touristique en hébergement ou en loisirs, les clientèles touristiques N/S et O/E circulent sur cette partie de la Dordogne mais ne s'arrêtent pas pour consommer le territoire
- Les besoins des clientèles touristiques évoluent vers un séjour en hébergement au calme afin de rayonner vers les attraits touristiques du Périgord
- Un besoin identifié d'offre hôtelière sur cette partie du Périgord

06 L'AMBITION ET LA PROMESSE DU PROJET

UN VOYAGE IMMERSIF AU COEUR DU 18^{eme} SIECLE

L'Ambition

Devenir un acteur local et dynamiser le tissu économique tout en contribuant à faire rayonner la région et ses richesses.
Nous comptons mettre en relief un des joyaux du territoire, le château de Fayolle, à travers un programme événementiel et touristique ambitieux.
L'objectif est de proposer une offre culturelle, touristique et événementielle de avril à novembre dans un lieu d'exception en Périgord vert.

Il s'agit de faire revivre le château de Fayolle, un bijou du Périgord, en déployant 3 volets business:

- 1/ Production d'Événements Culturels et Divertissements ouverts au grand public
- 2/ Hôtellerie de charme
- 3/ Offre d'Événementiels type mariages

La Promesse

- Une expérience immersive unique et inoubliable
- Faire (re)vivre l'histoire du lieu et du Ribéracois
- Un service personnalisé et attentionné
- Un emplacement stratégique



07 L'EXPLOITATION

OUVERTURE SAISONNIERE DE AVRIL A NOVEMBRE

Un projet qui repose sur des ambitions économiques fondées

Un risque financier maîtrisé par un projet qui diversifie les sources de chiffre d'affaires, capte des clientèles multiples et offre des perspectives de rentabilités immédiates :

Organisation d'événements culturels qui capitalisent sur les compétences fortes des dirigeants

- Événements annuels à fort potentiel type grand spectacle immersif: 1 à 3 événements récurrents chaque année
- Événements mensuels à résonance locale type concerts à la bougie: 1 événement unique chaque mois sur 2 ou 3 soirs
- Événements "fil rouge" pour découvrir le château: 1 visite-enquête animée par un comédien quasi quotidiennement - 4 sessions/jour

Organisation d'événements familiaux

- Aménagement d'une grange pour l'accueil de mariages et autres événements

Tourisme d'affaire

- Mise à disposition d'espaces de travail équipés
- Événements corporate de grande envergure jusqu'à privatisation du château
- Offre de restauration diverse sur place

Hôtellerie de charme

- Création de 15 chambres [équivalent 4*] dans une grange annexe du château
- Création de 5 suites luxe au sein du château
- Offre de restauration diverse sur place

Visites patrimoniales

- Mise en scène de la découverte du château avec la création de visites-enquêtes animées par des comédiens au sein du château

Activités de loisirs pleine nature

- Randonnée, balade, vélo, etc
- Événements sportifs (trail, rdv équestre)
- Parcours pédestre
- Piscine

N.B. :

Les weekends hors événements culturels seront consacrés aux mariages

Accueil des séminaires ou autres événements entreprises en semaine en dehors des périodes scolaires

A noter que le château pourra ouvrir exceptionnellement pendant les vacances d'hiver dans le cas de la production d'événements autour de Noël tels que la féerie de Fayolle (parcours d'illuminations sonorisées)

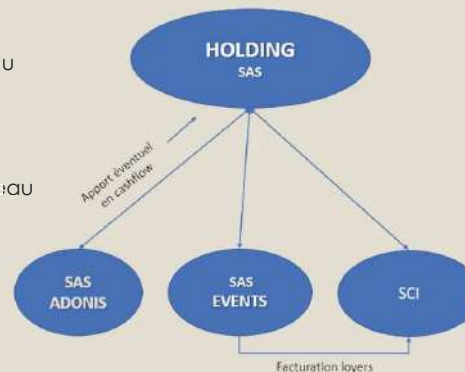


Schéma entrepreneurial

08 LA STRATEGIE COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION

Focus sur la stratégie événementielle

PROJETS EN COPRODUCTION AVEC LES PRODUCTIONS ADONIS

DURÉE D'EXPLOITATION

2 semaines chaque été

PRIX D'UN BILLET ADULTE

28€ttc

JAUGE MAXIMUM

18 000 spectateurs

Dans la lignée des projets développés par Les Productions Adonis, ces événements devront mêler **Diversissement et Culture** et être accessibles à un **large public**: La Culture pour Tous !

Ces événements n'ont pas vocation à être exploités sur une durée longue mais de manière ponctuelle, chaque année, dans le but de renforcer la dimension **événementielle/premium** de chaque projet avec l'ambition de **fidéliser un public** année après année.

Événement N°1 :

❖ Création d'un **grand spectacle immersif** afin de faire revivre le château au XVIIIème siècle avec des participants **bénévoles locaux (dimension sociale)**. Création d'une association qui accueillera les comédiens bénévoles locaux (environ 100 pers.).

Le temps du projet, ces bénévoles deviendront comédiens ce qui permettra de fédérer la population locale autour d'un projet commun de **mise en valeur du patrimoine et du territoire**.

Nous serons sur les codes des grands spectacles avec une **mise en scène exceptionnelle**, des costumes d'époques, de l'émotion...

Événements les années suivantes :

❖ **La Féérie de Fayolle**

Création d'un parcours avec des illuminations extérieures (période de Noël) à proximité du château comme dans le domaine, « La forêt enchantée ». Dans cette dynamique, on peut imaginer développer l'offre sur site avec des mini-chalets tenus par des commerçants locaux...

❖ **Festival Humour au Château**

Organisation d'un événement à forte notoriété avec la programmation d'artistes humoristes. Nous pourrions envisager de créer une scène extérieure, face au château, le public positionné dans le parc bénéficierait avec le château en toile de fond d'un décor naturel.

Également, le théâtre à l'intérieur du château pourrait être utilisé pour cet événement. L'ambition serait d'être un passage « plaisir » qui deviendrait indispensable pour les humoristes de premier rang...



DURÉE
D'EXPLOITATION
2 à 3 jours pour chaque événement
JAUGE MAXIMUM
500 spectateurs / jour

2- Evénements mensuels à résonance locale

- ❖ **Concerts à la bougie**
Bénéficier du cadre solennel du château pour proposer des concerts immersifs de musique Classique à la bougie
- ❖ **Le bal de Fayolle**
Organiser un grand bal en tenue d'époque dans le château
- ❖ **Chasse aux oeufs géante**
Convier la population locale à chasser les oeufs dans les 55 Ha du domaine à l'occasion du weekend Pascal
- ❖ **La semaine d'Halloween au château**
Décoration intérieure du château et mise en scène spéciale Halloween avec des comédiens professionnels autour d'un parcours dédié.
- ❖ **Immersive Game grandeur nature**
A travers des scènes jouées par une dizaine de comédiens et munis d'un roadbook, les spectateurs devront résoudre des énigmes (accessibles à public familial) qui leur permettront de découvrir le château et son domaine. Le public pourra découvrir la culture, l'histoire, les coulisses du lieu tout en s'amusant.
- ❖ **Apéro Jazz**
Concert Jazz extérieur avec champagne en profitant de la vue époustouflante
- ❖ **Rassemblements thématiques**
Voitures de collection, montgolfières, etc.

3 - Evénements "fil rouge" pour découvrir le château

- ❖ **Une visite-enquête animée par un comédien** quasi quotiennement.
Une enquête grandeur nature dans le château de Fayolle. Répartis en équipes, les participants munis d'un roadbook partiront à la recherche d'indices et devront surmonter les défis
Durée d'exploitation année 1 =
Prix d'un billet adulte TTC = 18€
Jauge max = 50 spectateurs / session

DURÉE
D'EXPLOITATION
50 jours et 4 sessions / jour
PRIX D'UN BILLET
ADULTE
18€TTC
JAUGE MAXIMUM
50 spectateurs / session



Focus sur la commercialisation de l'Hotellerie et des Events

1 - L'Hotellerie

2 types de chambres seront commercialisées:

1/ Les 5 chambres d'hôte / suites dans le château

2/ Les 15 chambres d'hôtel dans la grande grange

Les chambres seront commercialisées et exploitées en direct par nos équipes avec un soin tout particulier à l'accueil et au service personnalisé pour que l'expérience clients reste unique.
Le personnel sera en tenue d'époque pour une immersion totale.

	PRIX MOYEN HT	
	Basse saison	Haute saison
Suites au château	255 €	270 €
Chambre hotel grange	195 €	210 €
Repas	31 €	



2 - Mariages et Events B to B

❖ Les mariages seront entièrement organisés par nos soins afin que le client ait un interlocuteur unique. Cette stratégie nous permet également de contrôler la qualité des prestataires qui opéreront les events.

Nous aurons donc des prestataires locaux référencés qui seront habilités à travailler pour nos events et sur lesquels nous appliquerons une retrocession de 25% du prix de vente client.

En plus de ces 25%, un forfait sera demandé aux clients pour la privatisation du site.

❖ Les Events B to B seront commercialisés par des intermédiaires et en direct mais l'organisation sera entièrement prise en main par nos équipes.

Un journée de séminaire sera vendue en Moyenne à 50€ HT / pax

PRIVATISATION (mariage)

Base 100 pax

Prestation	Coût	CA HT B	CA HT BtoB	CA HT BtoB
LOCATION DOMAINE (hors CA chambres)	0	6 818	8 181	10 000
TRAITEUR	8 600	10 750	10 750	10 750
FLEURISTE	1 800	2 250	2 250	2 250
DJ	1 500	1 875	1 875	1 875
Animation musicale	900	1 125	1 125	1 125
		22 818	24 181	26 000



Focus sur la communication

STRATEGIE

Déployer une communication ambitieuse sur les Evénements Culturels et Divertissements pour faire rayonner le site et ses activités Hôtellerie/Events B to B

Afin de couvrir l'ensemble des activités et partant du principe fondamental que chaque offre nécessite une communication dédiée, on distinguera 3 types de communications:

- 1/ Communication institutionnelle
- 2/ Communication spécifique pour les événements culturels et divertissements
- 3/ Communication dédiée à l'hôtellerie & Events

1- Communication institutionnelle

La communication institutionnelle nous permettra de donner l'ADN du projet, l'histoire que nous souhaitons écrire et les valeurs qui nous sont chères.

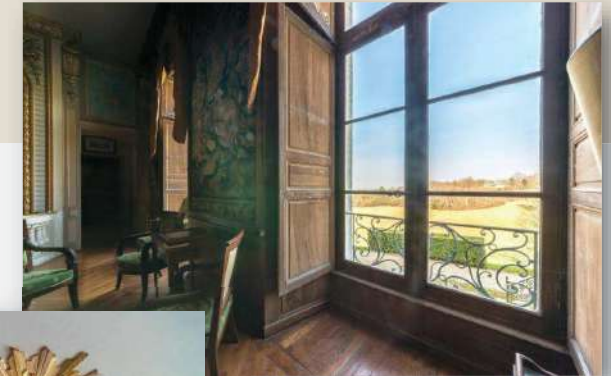
- ❖ Création d'un site web responsive friendly qui regroupera l'ensemble des offres du château de Fayolle.
- ❖ Référencement du projet Fayolle sur l'ensemble des organismes institutionnels: Offices de Tourisme, Région...
- ❖ Travail Relations Presse avec une agence pour communiquer dans les médias locaux, régionaux, nationaux et internationaux
- ❖ Organisation d'une grande journée « Vernissage » à l'ouverture du site en invitant des officiels régionaux, des influenceurs, les médias et d'éventuels people.
- ❖ Création d'un teaser vidéo pour « montrer » l'expérience Fayolle
- ❖ Management des Réseaux Sociaux
- ❖ Projet de reportage à envisager avec un diffuseur TV (TF1, France TV...) retraçant l'histoire du projet Fayolle jusqu'à l'ouverture des portes



2- Communication spécifique pour les événements culturels et divertissements

De nombreux relais de communication seront déployés à travers les événements produits par Les Productions Adonis

- ❖ Travail des Relations Presse avec une agence pour avoir des retombées éditoriales
- ❖ Organisation d'une journée presse/VIP (Grand Spectacle Immersif)
- ❖ Partenariats médias (échange de visibilité)
- ❖ Affiliation avec des sites web de la même cible
- ❖ Communication virale (bouche-à-oreille) via les comédiens bénévoles du Grand Spectacle Immersif
- ❖ Commercialisation et communication sur l'ensemble des réseaux de billetterie grand public type Fnac et Ticketmaster
- ❖ Visibilité sur les points de ventes culturels billetterie (Leclerc, Super U, Fnac, Carrefour...)
- ❖ Création et envoi de Newsletters ciblées via les bases de données des revendeurs billetterie et les fichiers des Productions Adonis
- ❖ Retargeting sur les emails envoyés
- ❖ Références de la programmation sur l'ensemble des sites institutionnels et principalement des Offices de Tourisme à proximité (Ribérac, Brantôme, Périgueux...)
- ❖ Flyers sur les sites touristiques de Dordogne
- ❖ Affichage local en partenariat avec la Communauté de Communes de Ribérac
- ❖ Création et diffusion de teasers vidéos
- ❖ Relais réseaux Sociaux Events



3- Communication dédiée à l'Hôtellerie & les Events

- ❖ Présence sur l'ensemble des plateformes de ventes type Booking, Expedia, mariage.net...
 - ❖ Mise en place d'une stratégie RP
 - ❖ Acquisition de fichiers clients pour déployer une stratégie retargeting
 - ❖ Optimisation des moteurs de recherche: Reférencement naturel (SEO)
 - ❖ Achat de mots clés/Adwords (SEA)
 - ❖ Présence active sur les Réseaux Sociaux principalement Insta, FB et Tiktok avec Post réguliers (3 fois/semaine)
 - ❖ Gestion des avis en ligne (TripAdvisor, Google...) et montrer de l'intérêt pour nos clients
 - ❖ Inviter régulièrement des influenceurs pour qu'ils partagent leur expérience auprès de leur communauté
 - ❖ Mise en place de partenariats locaux (restaurants, boutiques...)
 - ❖ Analyse et ajustement des données marketing via des outils type Google Analytics & Co
-
- ❖ Travailler avec des agences d'incentive (Events et B to B)
 - ❖ Participation à des salons professionnels type SO EVENTS à Bordeaux
 - ❖ Affiliation avec les sites web tourisme/hôtellerie/mariages/corporate
 - ❖ Partenariat avec des wedding planners

ANNEXES

LE CHATEAU & SON DOMAINE

**BUSINESS PLAN
D'EXPLOITATION**

**L'ENVIRONNEMENT
TOURISTIQUE DU PROJET**

VEILLE CONCURRENTIELLE

LE CHÂTEAU & SON DOMAINE



DESCRIPTION HISTORIQUE



Au cours des guerres de Cent ans, Fayolle qui était resté attaché au roi de France, eut à souffrir sous la domination anglaise, surtout sous le règne de Charles VI. Le château, qui était une place forte, fut occupé par les Anglais qui y installèrent une garnison. En 1485, le château fut pillé et brûlé par les gens de Bourdeilles. Le lieu fut habité dès les temps les plus reculés, comme en témoigne le cluzeau qui s'étend sous une partie du château. Plus tard, une motte féodale dut céder la place à une construction militaire. En 1725, quand la terre fut érigée en marquisat, il fut décidé de rebâtir le château qui existait encore. Le projet fut réalisé en 1766 sur les plans de l'architecte Chauvin, avec le souci d'utiliser le plus possible les murs médiévaux et de rappeler, dans la construction neuve, des dispositions anciennes. Les tours d'angle furent remplacées par les pavillons carrés de la façade sud-ouest. Le mur nord-est qui formait la façade du château, agrandi et modifié au XVI^e siècle, sert de fondations à la grande façade actuelle, allongée de deux pavillons. A l'intérieur, les fondations du grand hall correspondent à la cour de l'ancien édifice du XV^e siècle. Pièces ornées de boiseries. Un plan de parc avait été prévu à l'origine pour encadrer le château, mais ne semble pas avoir été réalisé.

LA GRANGE N°1

Ce bâtiment consiste en une ancienne grange traditionnelle partiellement adossée au relief sur son pignon Nord-Est.

Accès extérieur par un portail bois à deux vantaux sur façade Nord-Est

=> Sol : empierré

=> Grenier à fourrage (accès extérieur par une porte pleine à deux vantaux sur pignon Nord-Est du fait de la déclivité naturelle du terrain)

=> Ancien pressoir à vin

=> Escalier bois d'accès au grenier

**SURFACE
UTILE**

260 m²

**HAUTEUR SOUS
FAITAGE**

9,40 m



LA GRANGE N°2

Ce bâtiment consiste en une ancienne grange traditionnelle partiellement adossée au relief sur son pignon Nord-Est.

=> Accès extérieur par deux portails bois à deux vantaux sur façades Nord et Sud

=> Sol : terre battue

=> Grenier à fourrage partiel

=> Cornadis bois



**SURFACE
UTILE**
380 m²

**HAUTEUR SOUS
FAITAGE**
10,30 m

LA MAISON CONTEMPORAINE



LES ECURIES

**SURFACE
UTILE**
216 m²

Bâtiment indépendant à usage d'écuries édifié en 2013 et situé à proximité de la grange 2 composé de 16 box avec couloir central et cloisonnement bois et acier amovible



EXPLOITATION

SYNTHESE RESULTAT D'EXPLOITATION PREVISIONNEL CHATEAU DE FAYOLLE

	2024	%	2025	%	2026	%
HOTELLERIE						
Hébergement	656 155	54%	701 835	47%	718 730	42%
Petite restauration	125 603	10%	134 289	9%	137 557	8%
Bar	58 420	5%	62 460	4%	63 980	4%
Boutique	14 605	1%	15 615	1%	15 995	1%
Events (séminaires)	33 630	3%	46 020	3%	46 020	3%
Privatisation (mariage)	182 544	15%	338 534	23%	468 000	27%
EVENEMENTIEL						
Événements GRAND SPECTACLE IMMERSIF	26 283	2%	38 457	3%	62 806	4%
Événements CULTURELS MENSUELS	48 000	4%	80 000	5%	96 000	6%
Événements CULTURELS QUOTIDIENS / Visites-Enquêtes	70 000	6%	84 000	6%	98 000	6%
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 215 240	100%	1 501 210	100%	1 707 088	100%
CHARGES HOTELLERIE						
Frais de personnel	343 940		347 818		348 174	
Coûts directs	194 178		277 335		330 928	
Autres coûts	191 031		216 548		226 953	
CHARGES EVENEMENTIEL						
Frais de personnel (artistique + prod)	76 703		87 328		95 372	
Frais de production	25 400		34 000		38 800	
RESULTAT HOTELLERIE	341 808	32%	457 052	35%	544 227	38%
RESULTAT EVENEMENTIEL	42 180	29%	81 129	40%	122 634	48%
RESULTAT D'EXPLOITATION TOTAL	383 988	32%	538 181	36%	666 861	39%

EXPLOITATION

BP HOTELLERIE + MARIAGES/EVENTS ANNEE N

Compte de résultat global	Résumé		Budget annuel																																																			
	budget annuel		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre		octobre		novembre		décembre																													
	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%																												
Compte de Résultat																																																						
Chambres vendues	2 921	0	0	0	0	0	0	312	368	412	523	523	418	365	0	0	4 280	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	68,2%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	52,0%	59,4%	68,7%	84,4%	84,4%	69,7%	58,9%	#DIV/0!	#DIV/0!	225	0	0	0	215	215	230	230	230	230	215	145	130
CA HT Hébergement	656 159	61,3%	0	0	0	0	67 080	70,3%	79 120	71,1%	94 760	62,1%	120 290	59,7%	120 290	59,7%	96 140	54,8%	78 475	58,9%	0	0	0	0	0	0	125 604	11,7%	0	0	0	13 416	14,1%	15 824	14,2%	17 716	11,6%	22 489	11,2%	22 489	11,2%	17 974	10,2%	15 695	11,8%	0	0	0	0	0				
CA HT Restauration	58 420	5,5%	0	0	0	0	6 240	6,5%	7 360	6,6%	8 240	5,4%	10 460	5,2%	10 460	5,2%	8 360	4,8%	7 300	5,5%	0	0	0	0	0	0	33 630	3,1%	0	0	0	7 080	7,4%	7 080	6,4%	7 080	4,6%	0	0,0%	0	0,0%	5 310	3,0%	7 080	5,3%	0	0	0	0	0				
CA HT Events	182 545	17,0%	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	22 818	14,9%	45 636	22,6%	45 636	22,6%	45 636	26,0%	22 818	17,1%	0	0	0	0	0	0	14 605	1,4%	0	0	0	1 560	1,6%	1 840	1,7%	2 060	1,3%	2 615	1,3%	2 615	1,3%	2 090	1,2%	1 825	1,4%	0	0	0	0	0				
CA HT boutique																																																						
CA HT	1 070 964	100,0%	0	NA	0	NA	0	NA	95 376	100,0%	111 224	100,0%	152 674	100,0%	201 490	100,0%	201 490	100,0%	175 510	100,0%	133 193	100,0%	0	NA	0	NA																												
Frais de personnel	-343 940	-52,4%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-68,3%	-45 820	-57,9%	-45 820	-48,4%	-45 820	-38,1%	-45 820	-38,1%	-45 820	-47,7%	-45 820	-58,4%	-4 640	NA	-4 640	NA																												
Frais de personnel	-343 940	-32,1%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-48,0%	-45 820	-41,2%	-45 820	-30,0%	-45 820	-22,7%	-45 820	-22,7%	-45 820	-26,1%	-45 820	-34,4%	-4 640	NA	-4 640	NA																												
Coûts directs petits déjeuner	-21 908	-2,0%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-2 340	-2,5%	-2 760	-2,5%	-3 090	-2,0%	-3 923	-1,9%	-3 923	-1,9%	-3 135	-1,8%	-2 738	-2,1%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!																												
Coûts directs restauration	-82 568	-5,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-6 683	-7,0%	-7 883	-7,1%	-8 825	-5,8%	-11 203	-5,6%	-11 203	-5,6%	-8 954	-5,1%	-7 818	-5,9%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!																												
Coûts direct privatisation	-102 400	-9,6%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	0,0%	0	0,0%	-12 800	-8,4%	-25 600	-12,7%	-25 600	-12,7%	-25 600	-14,6%	-12 800	-9,6%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!																												
Coûts directs boutique	-7 302	-3,8%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-780	1,7%	-920	2,0%	-1 030	2,2%	-1 308	2,9%	-1 308	2,9%	-1 045	2,3%	-913	2,0%	0	0,0%	0	0,0%																												
Coûts directs	-194 178	-18,1%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-9 803	-10,3%	-11 563	-10,4%	-25 745	-16,9%	-42 033	-20,9%	-42 033	-20,9%	-38 734	-22,1%	-24 268	-18,2%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!																												
Commission d'agence	-64 257	-6,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-5 723	-6,0%	-6 673	-6,0%	-9 160	-6,0%	-12 089	-6,0%	-12 089	-6,0%	-10 531	-6,0%	-7 992	-6,0%	0	NA	0	NA																												
Entretien ponctuel	-10 710	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-954	-1,0%	-1 112	-1,0%	-1 527	-1,0%	-2 015	-1,0%	-2 015	-1,0%	-1 755	-1,0%	-1 332	-1,0%	0	NA	0	NA																												
Contrats d'entretien	-4 260	-0,4%	-355	NA	-355	NA	-355	NA	-355	-0,4%	-355	-0,3%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	-0,3%	-355	NA	-355	NA																												
Frais de paysagiste	-10 200	-1,0%	-850	NA	-850	NA	-850	NA	-850	-0,9%	-850	-0,8%	-850	-0,6%	-850	-0,4%	-850	-0,4%	-850	-0,5%	-850	-0,6%	-850	NA	-850	NA																												
Petit matériel	-3 281	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-335	-0,4%	-396	-0,4%	-474	-0,3%	-601	-0,3%	-601	-0,3%	-481	-0,3%	-392	-0,3%	0	NA	0	NA																												
Blanchisserie	-24 829	-2,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-2 652	-2,8%	-3 128	-2,8%	-3 502	-2,3%	-4 446	-2,2%	-4 446	-2,2%	-3 553	-2,0%	-3 103	-2,3%	0	NA	0	NA																												
Produits d'accueil	-7 303	-0,7%	0	NA	0	NA	0	NA	-780	-0,8%	-920	-0,8%	-1 030	-0,7%	-1 308	-0,6%	-1 308	-0,6%	-1 045	-0,6%	-913	-0,7%	0	NA	0	NA																												
Produits d'entretien	-3 213	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-343	-0,4%	-405	-0,4%	-453	-0,3%	-575	-0,3%	-575	-0,3%	-460	-0,3%	-402	-0,3%	0	NA	0	NA																												
Frais de représentation et communication	-9 000	-0,8%	-750	NA	-750	NA	-750	NA	-750	-0,8%	-750	-0,7%	-750	-0,5%	-750	-0,4%	-750	-0,4%	-750	-0,4%	-750	-0,8%	-750	NA	-750	NA																												
Décoration florale	-4 200	-0,4%	-350	NA	-350	NA	-350	NA	-350	-0,4%	-350	-0,3%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	-0,3%	-350	NA	-350	NA																												
Montage/démontage tente									0																																													
Marketing	-3 600	-0,3%	-300	NA	-300	NA	-300	NA	-300	-0,3%	-300	-0,3%	-300	-0,2%	-300	-0,1%	-300	-0,1%	-300	-0,2%	-300	-0,2%	-300	NA	-300	NA																												
Eau	-5 083	-0,5%	0	NA	0	NA	0	NA	-543	-0,6%	-640	-0,6%	-717	-0,5%	-910	-0,5%	-910	-0,5%	-727	-0,4%	-635	-0,5%	0	NA	0	NA																												
Electricité	-11 012	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 176	-1,2%	-1 387	-1,2%	-1 553	-1,0%	-1 972	-1,0%	-1 972	-1,0%	-1 576	-0,9%	-1 376	-1,0%	0	NA	0	NA																												
Gaz	-4 382	-0,4%	0	NA	0	NA	0	NA	-468	-0,5%	-552	-0,5%	-618	-0,4%	-785	-0,4%	-785	-0,4%	-627	-0,4%	-548	-0,4%	0	NA	0	NA																												
Redevances	0	0,0%	0	NA	0	NA	0	NA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	NA	0	NA																												
Frais bancaires	-9 639	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA	-858	-0,9%	-1 001	-0,9%	-1 374	-0,9%	-1 813	-0,9%	-1 813	-0,9%	-1 580	-0,9%	-1 199	-0,9%	0	NA	0	NA																												
Divers	-16 064	-1,5%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 431	-1,5%	-1 668	-1,5%	-2 290	-1,5%	-3 022	-1,5%	-3 022	-1,5%	-2 633	-1,5%	-1 998	-1,5%	0	NA	0	NA																												
Autres coûts	-191 031	-17,8%	-2 605	NA	-2 605	NA	-2 605	NA	-17 868	-18,7%	-20 488	-18,4%	-25 303	-16,6%	-32 141	-16,0%	-32 141	-16,0%	-27 572	-15,7%	-22 493	-16,9%	-2 605	NA	-2 605	NA																												
Résultat Brut d'Exploitation	341 815	31,9%	-7 245	NA	-7 245	NA	-7 245	NA	21 885	22,9%	33 353	30,0%	55 805	36,6%	81 496	40,4%	81 496	40,4%	63 385	36,1%	40 612	30,5%	-7 245	NA	-7 245	NA																												

EXPLOITATION

BP HOTELLERIE + MARIAGES/EVENTS ANNEE N+1

Compte de résultat global	Résumé		Budget annuel N+1																									
	budget annuel		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre		octobre		novembre		décembre			
	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%		
Compte de Résultat																												
Chambres vendues	3 123		0		0		0		328		396		445		565		565		451		383		0		0		0	
Chambres disponibles	4 280		0		0		0		600		620		600		620		620		600		620		0		0		0	
Taux d'occupation	73,0%		#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!		54,8%		62,3%		74,2%		91,1%		91,1%		75,2%		61,8%		#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!	
PM	225		0		0		0		215		215		230		230		230		230		230		145		130		0	
CA HT Hébergement	701 911	54,0%	0		0		0		70 434	69,4%	83 076	57,6%	102 341	53,4%	129 913	49,0%	129 913	49,0%	103 831	54,2%	82 399	59,0%	0		0		0	
CA HT Restauration	134 304	10,3%	0		0		0		14 067	13,9%	16 615	11,5%	19 133	10,0%	24 288	9,2%	24 288	9,2%	19 412	10,1%	16 480	11,8%	0		0		0	
CA HT Bar	62 467		0		0		0		6 552	6,5%	7 728	5,4%	8 899	4,6%	11 297	4,3%	11 297	4,3%	9 029	4,7%	7 665	5,5%	0		0		0	
CA HT Events	46 020	3,5%	0		0		0		8 850	8,7%	10 620	7,4%	10 620	5,5%	0	0,0%	0	0,0%	8 850	4,6%	7 080	5,1%	0		0		0	
CA HT privatisation	338 536	26,1%	0		0		0		0	0,0%	24 181	16,8%	48 362	25,2%	96 724	36,5%	96 724	36,5%	48 362	25,2%	24 181	17,3%	0		0		0	
CA HT boutique	15 617		0		0		0		1 638	1,6%	1 932	1,3%	2 225	1,2%	2 824	1,1%	2 824	1,1%	2 257	1,2%	1 916	1,4%	0		0		0	
CA HT	1 298 855	100,0%	0	NA	0	NA	0	NA	101 561	100,0%	144 152	100,0%	191 580	100,0%	265 046	100,0%	265 046	100,0%	191 741	100,0%	139 721	100,0%	0	NA	0	NA	0	NA
Frais de personnel	-347 818	-49,6%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-65,1%	-45 820	-55,2%	-45 820	-44,8%	-47 759	-36,8%	-47 759	-36,8%	-45 820	-44,1%	-45 820	-55,6%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA
Frais de personnel	-347 818	-26,8%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-45,1%	-45 820	-31,8%	-45 820	-23,9%	-47 759	-18,0%	-47 759	-18,0%	-45 820	-23,9%	-45 820	-32,8%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA
Coûts directs petits déjeuner	-23 425	-1,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-2 457	-2,4%	-2 898	-2,0%	-3 337	-1,7%	-4 236	-1,6%	-4 236	-1,6%	-3 386	-1,8%	-2 874	-2,1%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Coûts directs restauration	-66 802	-5,2%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-7 017	-6,9%	-8 277	-5,7%	-9 531	-5,0%	-12 099	-4,6%	-12 099	-4,6%	-9 670	-5,0%	-8 209	-5,9%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Coûts direct privatisation	-179 200	-13,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	0,0%	-12 800	-8,9%	-25 600	-13,4%	-51 200	-19,3%	-51 200	-19,3%	-25 600	-13,4%	-12 800	-9,2%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Coûts direct boutique	-7 808		0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-819	-0,8%	-966	-0,7%	-1 112	-0,6%	-1 412	-0,5%	-1 412	-0,5%	-1 129	-0,6%	-958	-0,7%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Coûts directs	-277 335	-21,4%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-10 293	-10,1%	-24 941	-17,3%	-39 581	-20,7%	-68 947	-26,0%	-68 947	-26,0%	-39 784	-20,7%	-24 842	-17,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Commission d'agence	-77 931	-6,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-8 094	-6,0%	-8 649	-6,0%	-11 495	-6,0%	-15 903	-6,0%	-15 903	-6,0%	-11 504	-6,0%	-8 383	-6,0%	0	NA	0	NA	0	NA
Entretien ponctuel	-12 988	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 016	-1,0%	-1 442	-1,0%	-1 916	-1,0%	-2 650	-1,0%	-2 650	-1,0%	-1 917	-1,0%	-1 397	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA
Contrats d'entretien	-4 260	-0,3%	-355	NA	-355	NA	-355	NA	-355	-0,3%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	-0,1%	-355	-0,1%	-355	-0,2%	-355	-0,3%	-355	NA	-355	NA	-355	NA
Frais de paysagiste	-10 200	-0,8%	-850	NA	-850	NA	-850	NA	-850	-0,8%	-850	-0,6%	-850	-0,4%	-850	-0,3%	-850	-0,3%	-850	-0,4%	-850	-0,6%	-850	NA	-850	NA	-850	NA
Petit matériel	-3 510	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-352	-0,3%	-415	-0,3%	-512	-0,3%	-650	-0,2%	-650	-0,2%	-519	-0,3%	-412	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA
Blanchisserie	-26 548	-2,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-2 785	-2,7%	-3 284	-2,3%	-3 782	-2,0%	-4 801	-1,8%	-4 801	-1,8%	-3 837	-2,0%	-3 258	-2,3%	0	NA	0	NA	0	NA
Produits d'accueil	-7 808	-0,6%	0	NA	0	NA	0	NA	-819	-0,8%	-966	-0,7%	-1 112	-0,6%	-1 412	-0,5%	-1 412	-0,5%	-1 129	-0,6%	-958	-0,7%	0	NA	0	NA	0	NA
Produits d'entretien	-3 436	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-360	-0,4%	-425	-0,3%	-489	-0,3%	-621	-0,2%	-621	-0,2%	-497	-0,3%	-422	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA
Frais de représentation et communication	-9 000	-0,7%	-750	NA	-750	NA	-750	NA	-750	-0,7%	-750	-0,5%	-750	-0,4%	-750	-0,3%	-750	-0,3%	-750	-0,4%	-750	-0,5%	-750	NA	-750	NA	-750	NA
Décoration florale	-4 200	-0,3%	-350	NA	-350	NA	-350	NA	-350	-0,3%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	-0,1%	-350	-0,1%	-350	-0,2%	-350	-0,3%	-350	NA	-350	NA	-350	NA
Montage/démontage tente									0										0									
Marketing	-3 600	-0,3%	-300	NA	-300	NA	-300	NA	-300	-0,3%	-300	-0,2%	-300	-0,2%	-300	-0,1%	-300	-0,1%	-300	-0,2%	-300	-0,2%	-300	NA	-300	NA	-300	NA
Eau	-5 435	-0,4%	0	NA	0	NA	0	NA	-570	-0,6%	-672	-0,5%	-774	-0,4%	-983	-0,4%	-983	-0,4%	-786	-0,4%	-667	-0,5%	0	NA	0	NA	0	NA
Electricité	-11 775	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 235	-1,2%	-1 457	-1,0%	-1 677	-0,9%	-2 129	-0,8%	-2 129	-0,8%	-1 702	-0,9%	-1 445	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA
Gaz	-4 685	-0,4%	0	NA	0	NA	0	NA	-491	-0,5%	-580	-0,4%	-667	-0,3%	-847	-0,3%	-847	-0,3%	-677	-0,4%	-575	-0,4%	0	NA	0	NA	0	NA
Redevances	0	0,0%	0	NA	0	NA	0	NA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	NA	0	NA	0	NA
Frais bancaires	-11 690	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA	-914	-0,9%	-1 297	-0,9%	-1 724	-0,9%	-2 385	-0,9%	-2 385	-0,9%	-1 726	-0,9%	-1 257	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA
Divers	-19 483	-1,5%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 523	-1,5%	-2 162	-1,5%	-2 874	-1,5%	-3 976	-1,5%	-3 976	-1,5%	-2 876	-1,5%	-2 096	-1,5%	0	NA	0	NA	0	NA
Autres coûts	-216 548	-16,7%	-2 605	NA	-2 605	NA	-2 605	NA	-18 764	-18,5%	-23 955	-16,6%	-29 628	-15,5%	-38 963	-14,7%	-38 963	-14,7%	-29 775	-15,5%	-23 475	-16,8%	-2 605	NA	-2 605	NA	-2 605	NA
Résultat Brut d'Exploitation	457 154	35,2%	-7 245	NA	-7 245	NA	-7 245	NA	26 663	26,3%	49 437	34,3%	76 551	40,0%	109 377	41,3%	109 377	41,3%	76 362	39,8%	45 584	32,6%	-7 245	NA	-7 245	NA	-7 245	NA

EXPLOITATION

BP HOTELLERIE + MARIAGES/EVENTS ANNEE N+2

Compte de résultat global	Résumé		Budget annuel N+2																								
	budget annuel		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre		octobre		novembre		décembre		
	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	en valeur	%	
Compte de Résultat																											
Chambres vendues	3 200		0		0		0		337		397		453		575		575		460		402		0		0		0
Chambres disponibles	4 280		0		0		0		600		620		600		620		620		600		620		0		0		0
Taux d'occupation	74,8%	#DIV/0!	#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!		56,2%		64,1%		75,5%		92,8%		92,8%		76,6%		64,8%		#DIV/0!		#DIV/0!		130
PM	225		0		0		0		215		215		230		230		230		230		215		145		145		130
CA HT Hébergement	718 850	51,6%	0		0		0		72 446	69,5%	85 450	50,6%	104 236	48,7%	132 319	50,4%	132 319	50,4%	105 754	49,3%	86 323	51,9%	0		0		0
CA HT Restauration	137 579	9,9%	0		0		0		14 489	13,9%	17 090	10,1%	19 488	9,1%	24 738	9,4%	24 738	9,4%	19 771	9,2%	17 265	10,4%	0		0		0
CA HT Bar	63 990	4,6%	0		0		0		6 739	6,5%	7 949	4,7%	9 064	4,2%	11 506	4,4%	11 506	4,4%	9 196	4,3%	8 030	4,8%	0		0		0
CA HT Events	46 020	3,3%	0		0		0		8 850	8,5%	10 620	6,3%	10 820	5,0%	0	0,0%	0	0,0%	8 850	4,1%	7 080	4,3%	0		0		0
CA HT privatisation	410 726	29,5%	0		0		0		0	0,0%	45 636	27,0%	68 454	32,0%	91 272	34,7%	91 272	34,7%	68 454	31,9%	45 636	27,4%	0		0		0
CA HT boutique	15 998	1,1%	0		0		0		1 685	1,6%	1 987	1,2%	2 266	1,1%	2 877	1,1%	2 877	1,1%	2 299	1,1%	2 008	1,2%	0		0		0
CA HT	1 393 164	100,0%	0	NA	0	NA	0	NA	104 210	100,0%	168 732	100,0%	214 128	100,0%	262 711	100,0%	262 711	100,0%	214 324	100,0%	166 341	100,0%	0	NA	0	NA	0
Frais de personnel	-348 174	-48,4%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-63,2%	-45 820	-53,6%	-45 820	-44,0%	-47 937	-36,2%	-47 937	-36,2%	-45 820	-43,3%	-45 820	-53,1%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640
Frais de personnel	-348 174	-25,0%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640	NA	-45 820	-44,0%	-45 820	-27,2%	-45 820	-21,4%	-47 937	-18,2%	-47 937	-18,2%	-45 820	-21,4%	-45 820	-27,5%	-4 640	NA	-4 640	NA	-4 640
Coûts directs petits déjeuner	-23 996	-1,7%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-2 527	-2,4%	-2 981	-1,8%	-3 399	-1,6%	-4 315	-1,6%	-4 315	-1,6%	-3 449	-1,6%	-3 011	-1,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
Coûts directs restauration	-68 533	-4,9%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-7 218	-6,9%	-8 513	-5,0%	-9 708	-4,5%	-12 323	-4,7%	-12 323	-4,7%	-9 849	-4,6%	-8 600	-5,2%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
Coûts direct privatisation	-230 400	-16,5%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	0,0%	-25 600	-15,2%	-38 400	-17,9%	-51 200	-19,5%	-51 200	-19,5%	-38 400	-17,9%	-25 600	-15,4%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
Coûts direct boutique	-7 999		0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-842	-0,8%	-994	-0,6%	-1 133	-0,5%	-1 438	-0,5%	-1 438	-0,5%	-1 150	-0,5%	-1 004	-0,6%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
Coûts directs	-330 928	-23,8%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-10 587	-10,2%	-38 088	-22,6%	-52 640	-24,6%	-69 276	-26,4%	-69 276	-26,4%	-52 847	-24,7%	-38 215	-23,0%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
Commission d'agence	-83 589	-6,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-6 253	-6,0%	-10 124	-6,0%	-12 848	-6,0%	-15 763	-6,0%	-15 763	-6,0%	-12 859	-6,0%	-9 980	-6,0%	0	NA	0	NA	0
Entretien ponctuel	-13 932	-1,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 042	-1,0%	-1 687	-1,0%	-2 141	-1,0%	-2 627	-1,0%	-2 627	-1,0%	-2 143	-1,0%	-1 663	-1,0%	0	NA	0	NA	0
Contrats d'entretien	-4 260	-0,3%	-355	NA	-355	NA	-355	NA	-355	-0,3%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	-0,1%	-355	-0,1%	-355	-0,2%	-355	-0,2%	-355	NA	-355	NA	-355
Frais de paysagiste	-10 200	-0,7%	-850	NA	-850	NA	-850	NA	-850	-0,8%	-850	-0,5%	-850	-0,4%	-850	-0,3%	-850	-0,3%	-850	-0,4%	-850	-0,5%	-850	NA	-850	NA	-850
Petit matériel	-3 594	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-362	-0,3%	-427	-0,3%	-521	-0,2%	-662	-0,3%	-662	-0,3%	-529	-0,2%	-432	-0,3%	0	NA	0	NA	0
Blanchisserie	-27 196	-2,0%	0	NA	0	NA	0	NA	-2 864	-2,7%	-3 378	-2,0%	-3 852	-1,8%	-4 890	-1,9%	-4 890	-1,9%	-3 908	-1,8%	-3 413	-2,1%	0	NA	0	NA	0
Produits d'accueil	-7 999	-0,6%	0	NA	0	NA	0	NA	-842	-0,8%	-994	-0,6%	-1 133	-0,5%	-1 438	-0,5%	-1 438	-0,5%	-1 150	-0,5%	-1 004	-0,6%	0	NA	0	NA	0
Produits d'entretien	-3 519	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-371	-0,4%	-437	-0,3%	-499	-0,2%	-633	-0,2%	-633	-0,2%	-506	-0,2%	-442	-0,3%	0	NA	0	NA	0
Frais de représentation et communication	-9 000	-0,6%	-750	NA	-750	NA	-750	NA	-750	-0,7%	-750	-0,4%	-750	-0,4%	-750	-0,3%	-750	-0,3%	-750	-0,3%	-750	-0,5%	-750	NA	-750	NA	-750
Décoration florale	-4 200	-0,3%	-350	NA	-350	NA	-350	NA	-350	-0,3%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	-0,1%	-350	-0,1%	-350	-0,2%	-350	-0,2%	-350	NA	-350	NA	-350
Montage/démontage tente									0												0						
Marketing	-3 600	-0,3%	-300	NA	-300	NA	-300	NA	-300	-0,3%	-300	-0,2%	-300	-0,1%	-300	-0,1%	-300	-0,1%	-300	-0,1%	-300	-0,2%	-300	NA	-300	NA	-300
Eau	-5 567	-0,4%	0	NA	0	NA	0	NA	-586	-0,6%	-692	-0,4%	-789	-0,4%	-1 001	-0,4%	-1 001	-0,4%	-800	-0,4%	-699	-0,4%	0	NA	0	NA	0
Electricité	-12 062	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 270	-1,2%	-1 498	-0,9%	-1 709	-0,8%	-2 169	-0,8%	-2 169	-0,8%	-1 733	-0,8%	-1 514	-0,9%	0	NA	0	NA	0
Gaz	-4 799	-0,3%	0	NA	0	NA	0	NA	-505	-0,5%	-596	-0,4%	-680	-0,3%	-863	-0,3%	-863	-0,3%	-690	-0,3%	-602	-0,4%	0	NA	0	NA	0
Redevances	0	0,0%	0	NA	0	NA	0	NA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	NA	0	NA	0
Frais bancaires	-12 538	-0,9%	0	NA	0	NA	0	NA	-938	-0,9%	-1 519	-0,9%	-1 927	-0,9%	-2 364	-0,9%	-2 364	-0,9%	-1 929	-0,9%	-1 497	-0,9%	0	NA	0	NA	0
Divers	-20 897	-1,5%	0	NA	0	NA	0	NA	-1 563	-1,5%	-2 531	-1,5%	-3 212	-1,5%	-3 941	-1,5%	-3 941	-1,5%	-3 215	-1,5%	-2 495	-1,5%	0	NA	0	NA	0
Autres coûts	-226 953	-16,3%	-2 605	NA	-2 605	NA	-2 605	NA	-19 202	-18,4%	-26 488	-15,7%	-31 915	-14,9%	-38 955	-14,8%	-38 955	-14,8%	-32 067	-15,0%	-26 345	-15,8%	-2 605	NA	-2 605	NA	-2 605
Résultat Brut d'Exploitation	487 108	35,0%	-7 245	NA	-7 245	NA	-7 245	NA	28 600	27,4%	58 336	34,6%	83 753	39,1%	106 543	40,6%	106 543	40,6%	83 590	39,0%	55 960	33,6%	-7 245	NA	-7 245	NA	-7 245

EXPLOITATION

BP EVENEMENTS CULTURELS ET DIVERTISSEMENT FAYOLLE

Grand spectacle Immersif Coproduction à 30% avec Les Productions Adonis
 Evt's Culturels mensuels Concerts à la bougie, Grand bal annuel, Halloween...
 Evt's Culturels quotidien Visite-Enquête du Château 4 sessions/jour (25 pax/session)

	ANNEE N				ANNEE N+1				ANNEE N+2			
	GRAND SPECT IMMERSIF (30% copro)	EVENEMENTS CULTURELS MENSUELS X3	EVENEMENT QUOTIDIEN		GRAND SPECT IMMERSIF (30% copro)	EVENEMENTS CULTURELS MENSUELS X5	EVENEMENT QUOTIDIEN		GRAND SPECT IMMERSIF (30% copro)	EVENEMENTS CULTURELS MENSUELS X6	EVENEMENT QUOTIDIEN	
Prix Billet Moy HT	22,5	16	14		22,5	16	14		22,5	16	14	
Nbre jours d'exploitation	12	6	50		12	10	60		12	12	70	
Fréquentation Moy / jour	750	500	100		900	500	100		1200	500	100	
Fréquentation Annuelle	9 000	3 000	5 000		10 800	5 000	6 000		14 400	6 000	7 000	
CA HT	60 750	48 000	70 000	178 750	72 900	80 000	84 000	236 900	97 200	96 000	98 000	291 200
CHARGES												
Création/Production	0	6 000	4 000		0	10 000	4 000		0	12 000	4 000	
Marketing	0	3 000	5 000		0	5 000	5 000		0	6 000	5 000	
Staff artistique	0	4 800	12 500		0	8 000	15 000		0	9 600	17 500	
Staff accueil	0	3 000	10 000		0	5 000	12 000		0	6 000	14 000	
Divers	0	2 400	5 000		0	4 000	6 000		0	4 800	7 000	
CHARGES TOTALES	0	19 200	36 500	55 700	0	32 000	42 000	74 000	0	38 400	47 500	85 900
RESULTAT TOTAL ANNUEL	26 283	28 800	33 500	88 583	38 457	48 000	42 000	128 457	62 806	57 600	50 500	170 906

EXPLOITATION

PRIVATISATION (mariage)

Base 100 pax

Prestation	Coût	CA HT N	CA HT N+1	CA HT N+2
LOCATION DOMAINE (hors CA chambres)	0	6 818	8 181	10 000
TRAITEUR	8 600	10 750	10 750	10 750
FLEURISTE	1 800	2 250	2 250	2 250
DJ	1 500	1 875	1 875	1 875
Animation musicale	900	1 125	1 125	1 125
TOTAL	12 800	22 818	24 181	26 000

86€ HT/pax : F&B, mobilier, staff

janvier
février
mars
avril
mai
juin
juillet
août
septembre
octobre
novembre
décembre

N

0
0
0
0
0
1
2
2
2
1
0
0
8

N+1

0
0
0
0
1
2
4
4
2
1
0
0
14

N+2

0
0
0
0
2
3
4
4
3
2
0
0
18

STAFFING CHÂTEAU DE FAYOLLE

BASSE SAISON (01.11 -> 31.03)

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
Maitre de maison	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN	R	R
Apprenti (commercial/events)							
	3 200						
	700						
	3 900						
	4 640						

HAUTE SAISON (01.04 -> 31.10)

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
Maitre de maison	R	R	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE
Réceptionniste	MIDDLE	MIDDLE	SOIR	R	MIDDLE	MATIN	MATIN
Réceptionniste	SOIR	R	R	SOIR	SOIR	SOIR	SOIR
Réceptionniste	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN	R	R
Femme de chambre	MATIN	R	R	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN
Femme de chambre	MATIN	MATIN	MATIN	R	R	MATIN	MATIN
Femme de chambre	MATIN	MATIN	R	R	MATIN	MATIN	MATIN
Employé de restauration	R	R	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN	MATIN
Employé de restauration	MATIN	MATIN	R	R	MATIN	MATIN	MATIN
Employé de restauration	R	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE	MIDDLE
Employé de restauration CDD	SOIR	SOIR	SOIR	SOIR	SOIR	SOIR	R
Cuisinier	R	R	COUP	COUP	COUP S	COUP S	COUP S
Cuisinier	COUP	COUP	R	R	COUP M	COUP M	COUP M
Agent d'entretien	MATIN	MATIN	MATIN	R	R	MATIN	MATIN
Apprenti (commercial/events)							
	31 600						
	45 820						

Obligation de fermer en hiver pour poser des CP.

Attention, la loi impose deux semaines consécutives de congés entre le 01.05 et le 31.10

Possible si prise de stagiaires longue durée en saison

L'ENVIRONNEMENT TOURISTIQUE

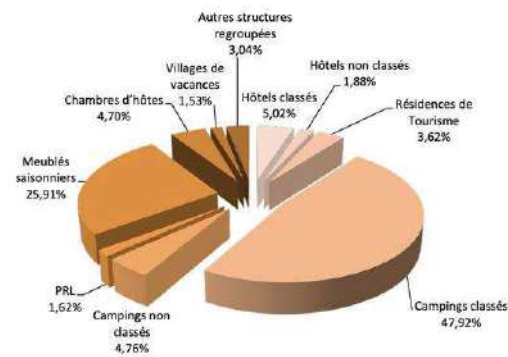
LES CHIFFRES CLÉS DU TOURISME 2022

L'offre hôtelière reste très faible en Dordogne avec seulement 5% du parc de lits marchands.

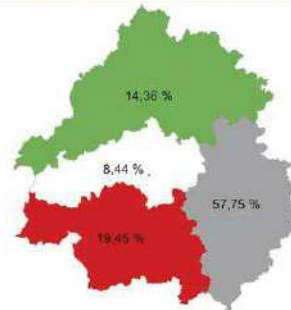
Type d'hébergement	Nombre d'hébergements	Nombre de lits
Hôtels classés	126	6 963
Hôtels non classés ou assimilés	74	2 609
Résidences de tourisme	12	5 026
Campings classés	179	66 514
Campings non classés ou assimilés	82	6 608
Parcs résidentiels de loisirs	21	2 255
Meublés saisonniers	6 422	35 969
dont classés	2 385	12 342
dont Gîtes de France	751	3 647
dont Clévacances	154	799
Chambres d'hôtes	2 623	6 520
dont Gîtes de France	173	416
dont Clévacances	50	135
Villages de vacances	17	2 127
Autres structures regroupées	77	4 224
TOTAL LITS MARCHANDS		138 815
Résidences secondaires	30 842	154 210
TOTAL LITS TOURISTIQUES		293 045

PARC DES HEBERGEMENTS TOURISTIQUES AU 01/01/2022

REPARTITION DES LITS MARCHANDS PAR TYPE D'HEBERGEMENT

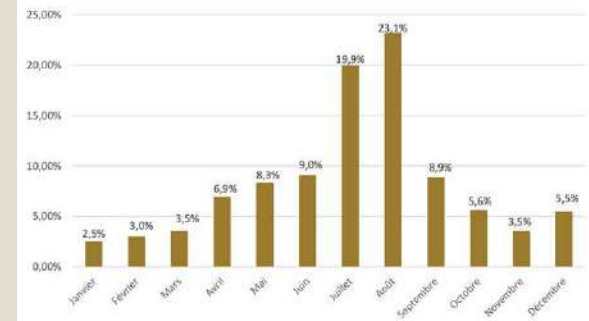


REPARTITION DES LITS MARCHANDS PAR PERIGORD

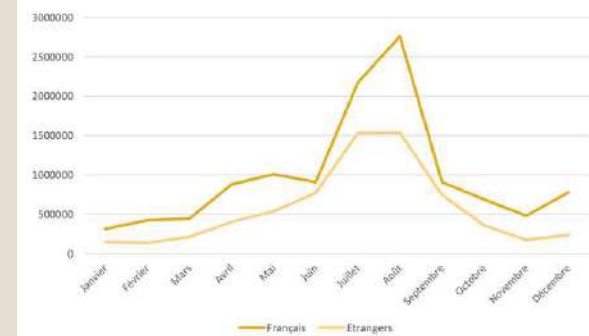


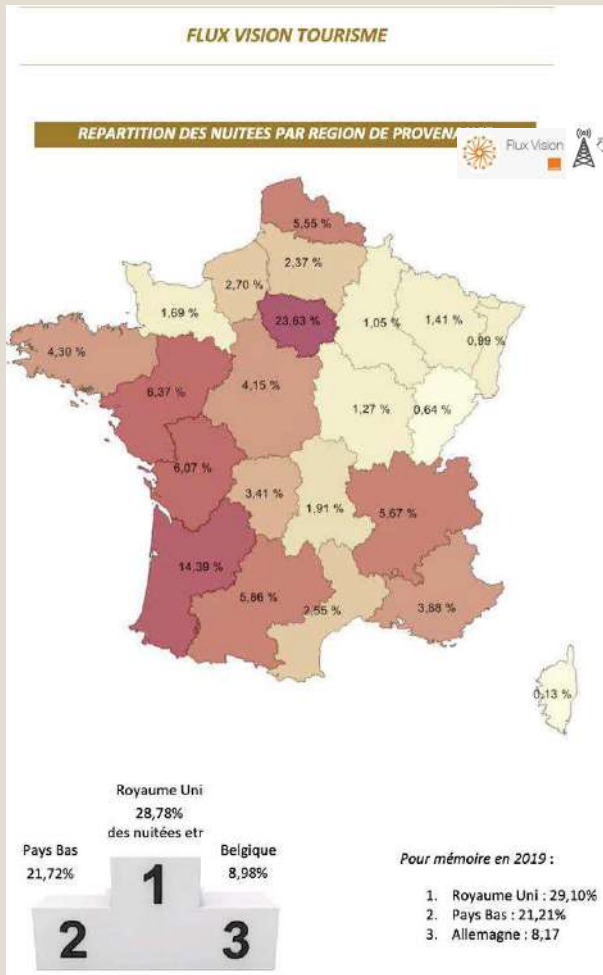
FLUX VISION TOURISME

REPARTITION DES NUITEES TOTALES PAR MOIS

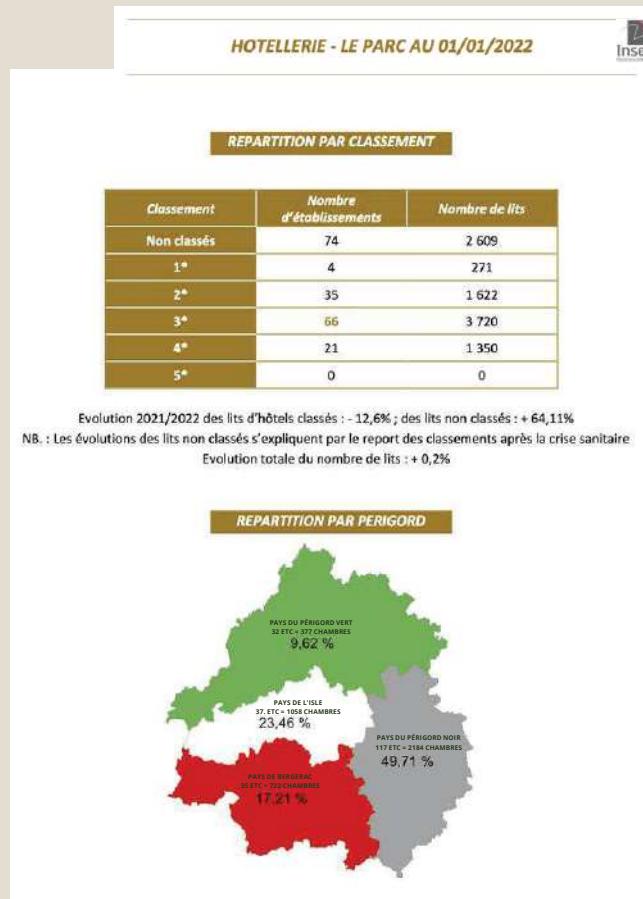


REPARTITION DES NUITEES PAR MOIS





Le Périgord vert reste sous équipé en hôtels, avec une absence totale d'établissement 4*.

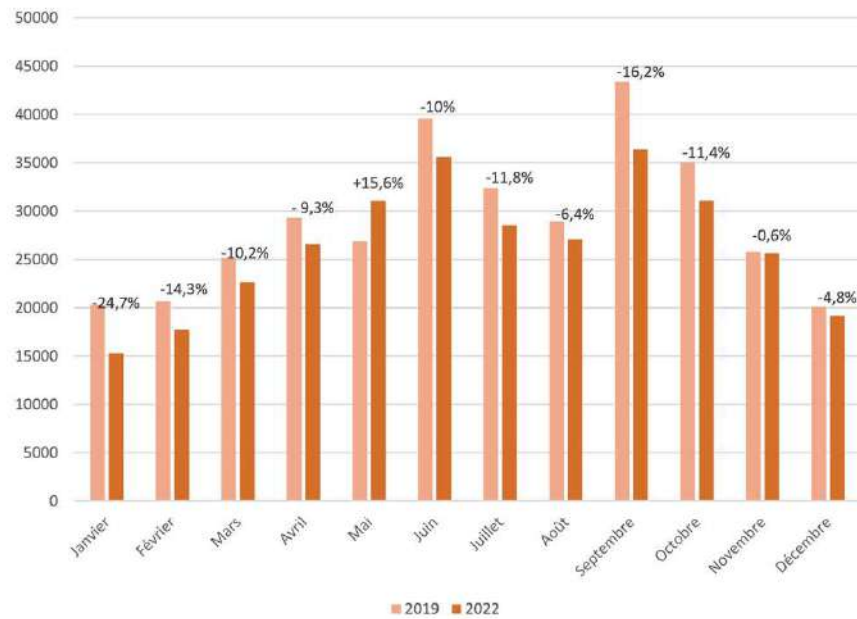


SOURCE : CD7/CD24/CRINA 2022
CCI DORDOGNE 2019



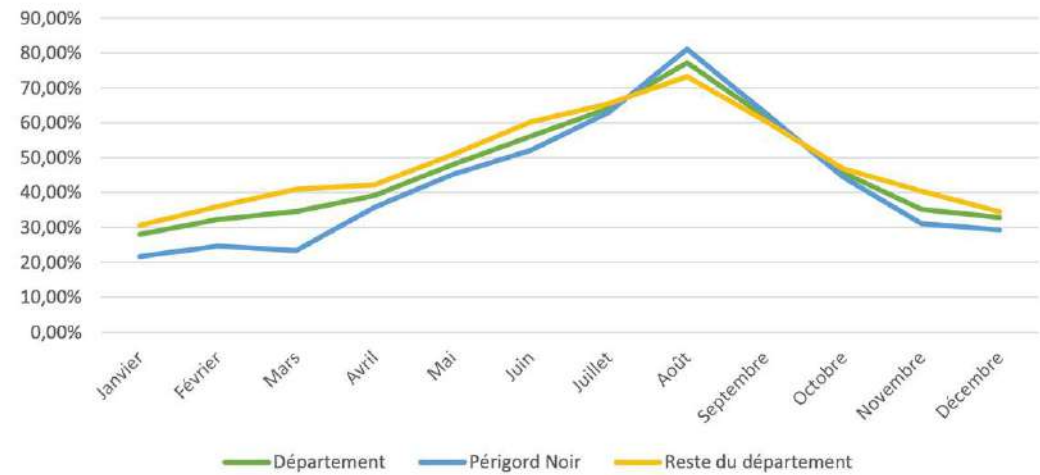
SOURCE : CD7/CD24/CRINA 2022

Evolution des nuitées de la clientèle professionnelle



SOURCE : CDT/CD24/CRTNA 2022

LES TAUX D'OCCUPATION



SOURCE : CDT/CD24/CRTNA 2022

CHÂTEAU DE LA CÔTE

Dordogne

www.chateau-hotel-dordogne.fr/

Hôtel - 17 chambres et suites - 95€ à 310€ - petit déjeuner
inclus

Restaurant

SPA et bien être

Piscine

Séminaire

Mariages

Activités de Loisirs (montgolfière)



CHÂTEAU DE SENTOUT

Gironde

www.chateausentout.com

Uniquement mariages et réceptions

Logement de 50 personnes dans 24 chambres

Réception de 100 personnes : 7850 € à 9850 € selon la saison

Suite nuptiale

Piscine

Séminaire - 2 salles pour 50 et 100 personnes

Parc



CHÂTEAU DE PEYRONNET

Gironde

www.chateaupeyronnet.com

Uniquement mariages et réceptions
4 suites - à partir 180€ - petit déjeuner inclus
2 gîtes - à partir 180€ - petit déjeuner inclus
Piscine
Lac de verdure



VEILLE CONCURRENTIELLE

CHÂTEAU D'ÉPINAY

Pays de la Loire
www.chateaupinay.com

Hôtel - 24 chambres et suites - 199€ à 339€ - petit déjeuner 20€

Restaurant

SPA et bien être

Fitness

Piscine naturelle

Séminaire

Mariages

Activités de Loisirs (tennis, pétanque, billard, etc.)



CHÂTEAU DU GRAND LUCÉ

Sarthe

www.chateaugrandlucé.com

Hôtel - 18 chambres et suites + 1 studio - 1000€ à 1600€ - petit déjeuner inclus

Une suite de 198m² - 10.000€ la nuit

Restaurant

Jardin à la Française

Séminaire

Mariages

