

COMPTE RENDU DU CONSEIL COMMUNAUTAIRE DU 6 SEPTEMBRE 2018

L'an deux mille dix-huit, le six septembre à 19 heures 30, le Conseil Communautaire légalement convoqué, s'est réuni dans la salle de la Fraternité à Saint-Pierre le Moûtier en séance publique sous la Présidence de Monsieur Christian BARLE.

Étaient Présents : Didier RENARD, Brigitte SAULIN, Alix MEUNIER, Patrick AUGENDRE, Vanessa LOUIS SIDNEY, Virginie PACQUET, Christian BARLE, Pascale MOULIN, Nicolas NOLIN, Yves RIBET, Daniel FRANCOIS, Daniel MORIN, Jean-Gilles PINIER, Pierre BILLARD, Claude BEGUIGNOT, Gilles MENETRIER, Didier MENEZ, Martine LIVROZET, Pascal TISSERON, Nicole ROBERT, Gisèle NATY (suppléante de Christian GUILLON).

Absents excusés avec délégation : Joël DUBOIS (Pouvoir donné à A. MEUNIER), Sylvie BOULET (Pouvoir donné à P. MOULIN), Adrien AUFEVRE (Pouvoir donné à G. MENETRIER), Dominique MARILLIER (Pouvoir donné à P. BILLARD) Christian GUILLON (suppléé par G. NATY).

Absents excusés : Christine AUPETIT, Marie-Christine MICHARD, Josiane LANDRY, Bruno MERCHIEZ, Arnaud DEBARALLE.

Membres en exercice : 30

Membres présents : 21

Votants : 25

Madame Virginie PACQUET a été nommée secrétaire de séance.

Le compte-rendu du conseil communautaire du 3 août 2018 est adopté.

PROJET HALTE FLUVESTRE – LUTHENAY-UXELOUP

Monsieur le Président rappelle à l'assemblée avoir reçu la candidature de Messieurs Hamid et Lounès BELKAÏD pour la gestion de la halte fluvestre de Luthenay-Uxeloup. Rencontrés le 25 juillet dernier dans les locaux de la CCNB, en présence de Monsieur NOLIN et Monsieur FRANCOIS, il a été convenu qu'une réunion soit organisée ce jour pour présentation de ces personnes à l'ensemble des élus communautaires. Au préalable le dossier de candidature a été envoyé à tous. Il remercie les candidats de leur présence et leur laisse la parole.

Lounès BELKAÏD remercie les membres présents et se présente. Consultant et gérant du cabinet de conseil AM GRH depuis 25 ans, il travaille pour le compte d'entreprises et administrations dans le cadre d'études, de formations et conseils en management et stratégie. Il a d'ailleurs travaillé il y a quelques années pour la Préfecture de la Nièvre. Il explique que la candidature est celle de deux frères, l'un (Hamid) sera chargé de la gestion de la halte avec son épouse, l'autre (Lounès) sera son associé et aura pour rôle de l'accompagner dans le lancement et le développement du site et de ses activités. Le projet a été préparé ensemble et ils ont décidé de candidater car ils ont trouvé le site intéressant touristiquement et le projet viable.

Hamid BELKAÏD se présente à son tour. Il est algérien et actuellement gérant en Grande Kabylie d'une société de distribution de produits d'entretien et de pièces de rechange pour automobile (depuis 2008). Auparavant, il a été gérant d'un restaurant sur un site touristique en bord de mer. Il souhaite venir s'installer en France avec sa famille (marié, 2 enfants) et développer un projet touristique pleine nature. Il tiendrait donc le site avec sa femme et a pour ambition une ouverture du site à l'année (développement des animations/événement pour activités hors saison touristique). Sa famille (frère, parents...) vit en Ile de France. Attiré par le tourisme vert et les activités de pleine nature (pratique la randonnée et le vélo chaque week-end), il a cherché à développer un projet similaire dans son pays, mais la politique des pouvoirs publics en Algérie dans ce domaine n'est pas développée. Dynamique, ce projet lui correspond et répond à ses aspirations, mettant en exergue le côté relationnel et managérial. Ce projet est aussi un projet de vie, puisqu'il vient s'installer avec sa femme et ses deux enfants. Sa femme, qui a une formation de secrétariat aura en charge l'accueil client et la gestion administrative et comptable du site et ses activités. Il s'appuiera sur l'expérience et l'ingénierie de son frère pour lancer et faire grandir le site.

Un apport de 50 000 € est proposé. L'apport financier démontre l'engagement des candidats. Une SAS ou SARL sera créée avec un capital de 60 000 € constitué d'apports en numéraires par les associés. Un emprunt bancaire sera contracté la deuxième année pour financer le développement de la structure.

Un site internet performant sera créé pour permettre la réservation et le paiement en ligne. Dès la première année, profitant du partenariat noué par Lounès avec les grandes écoles et universités, l'appui ponctuel de stagiaires sera recherché pour la réalisation d'études marketing, promotion et publicité. En parallèle, des études économiques relatives aux activités proposées seront lancées. Une fois l'activité bien ancrée, des emplois plus structurés seront envisagés.

Les prestations commercialisées sur le site seront diverses :

- Les activités hébergement, petite restauration et halte fluvestre, cœur de métier de la structure
- Les activités récréatives et de loisirs de plein air (rando/vélo/canoë) et la location de matériels et équipements de loisirs, le site étant particulièrement adapté à ces activités et offrant une variété de possibilité pour tous les âges et pour tous les profils de clients.
- Les activités événementielles pour les entreprises et les professionnels. En effet, la gestion des ressources humaines, la motivation, la fidélisation des collaborateurs et le souci de performance demeure l'une des préoccupations essentielles non seulement pour les

entreprises mais aussi pour les administrations et collectivités. Que l'évènement soit orienté vers l'interne pour renforcer la cohésion d'équipe ou vers l'externe pour fidéliser les clients, les entreprises y ont régulièrement recours, surtout les grandes structures. Les PME et TPE sont également intéressées mais souvent freinées par le coût et le manque de savoir-faire quant à la définition de ce type d'évènement. C'est cette 2^{ème} cible (PME /TPE / petites collectivités locales), très peu sollicitées par les acteurs du secteur qui seront privilégiées en priorité pour leur proposer un format de prestation globale (conseil en stratégie et management, formation à la cohésion d'équipe et communication. Cette prestation sera pilotée par Lounès, consultant spécialisé en ce domaine. La prestation peut être également limitée à la dimension logistique (hébergement et restauration).

- Les activités évènementielles pour les particuliers (anniversaires, mariages, évènement festif). Cette prestation sera proposée prioritairement à une clientèle locale, dans un périmètre de 30 à 50 kms de rayon, en appui sur une stratégie marketing de différenciation basée sur les coûts, la proximité et l'ancrage local.

Le site et ses activités auront des caractéristiques avantageuses conciliant environnement, cadre préservé et coût raisonnable. Les arguments seront les prix des prestations proposées.

Le Prévisionnel d'exploitation fait apparaître un chiffre d'affaire composé à 80 % par les activités d'hébergement et évènementielles.

Les 20 % restant découlent des activités liées aux prestations à destination des structures éducatives, culturelles ou associatives.

Un partenariat avec les producteurs locaux et restaurateurs du territoire sera recherché, pour apporter un service complémentaire aux clients.

La volonté est de se différencier de ce qui existe. L'originalité de l'offre est liée au cadre du site et à la gamme de prestations proposées. La labellisation sera recherchée pour valoriser la structure.

L'étude de marché s'est appuyée sur l'étude de faisabilité menée par les cabinets KANOPPE et HORWALTH, commandée par la collectivité. Pour le gérant, les coûts de fonctionnement sont réduits (12 000 € de loyer annuel), du fait d'un portage des investissements par la collectivité. La mise à disposition d'un logement de fonction pour le gérant est un plus. Des prix compétitifs et la qualité de l'offre rendront la structure viable. Une étude de marché pour évaluer les besoins dans un rayon de 30 à 50 km sera lancée pour affiner l'offre. L'activité une fois démarrée, des études de satisfaction seront réalisées pour ajuster l'offre aux attentes clients. Des actions incitatives seront mises en œuvre pour attirer la clientèle. Vente à distance (via site internet) et vente par circuits courts (et relais) seront actionnées.

Dans une zone où l'on a peu de passage, il faut exister au-delà du fait que l'on découvre au hasard le site. Un effort constant en termes de marketing est à prévoir (publicité institutionnelle via les médias locaux, régionaux, collectivités et réseaux d'acteurs / publicité traditionnelle).

Concernant l'animation du site, il faut un sans-faute. Les gérants s'appuieront sur les professionnels pour offrir des prestations de qualité (formateurs /animateurs /prestataires extérieurs...). Aussi, dès la première année, un plan de formation sera déployé au profit de l'équipe d'exploitation pour consolider les acquis et développer les compétences.

Le Prévisionnel présenté ici sur 3 ans est modeste et prudent. Il a été présenté à un expert-comptable pour analyse objective. Il s'appuie sur des chiffres réalistes et les candidats assument pleinement son caractère modeste. Le but est de jouer pour gagner et tout sera mis en œuvre pour que ces chiffres soient sous-dimensionnés.

Monsieur le Président remercie les candidats pour la rigueur de cette présentation. Il invite les élus à échanger avec eux.

Monsieur BILLARD dit avoir compris que Monsieur Hamid BELKAÏD a une entreprise en Algérie. Que devient cette entreprise s'il devient gérant de la structure à Luthenay-Uxeloup ?

Monsieur Hamid BELKAÏD déclare qu'il décidera de se consacrer à 100% à sa nouvelle activité. Il est difficile de gérer deux structures, à fortiori si éloignées géographiquement. Cela se concrétisera par la cession de l'entreprise algérienne qui fonctionne bien. Des propositions de reprise se sont déjà manifestées.

Monsieur Lounès BELKAÏD souligne qu'ils ont évalué les risques. Il faut au démarrage d'une activité s'investir à 200 %. Par expérience ils sont conscients que l'on ne peut réussir la création d'une activité qu'en étant pleinement mobilisé.

Monsieur MEUNIER demande s'ils projettent de faire des repas.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond qu'un partenariat sera recherché avec les acteurs locaux (restaurateurs, producteurs...) pour faire découvrir les saveurs et spécificités du territoire. La volonté est de s'insérer à l'existant et de travailler ensemble dans un intérêt commun.

Monsieur MENETRIER demande s'ils projettent de travailler avec Booking.

Monsieur Lounès BELKAÏD reconnaît la dimension incontournable de ces sociétés pour se faire connaître, surtout au début, la clientèle recherchant les avis donnés et retour d'expérience. Il faut donc savoir les utiliser sans s'y soumettre complètement.

Monsieur MENETRIER demande si le coût de l'utilisation de ces réseaux a été pris en compte dans l'évaluation du prix moyen des hébergements.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond qu'un neveu va les aider à réduire ces coûts. Pour gérer et développer un projet dans un lieu qui doit être connu favorablement, il faut passer par là. Il faut mettre les moyens dès le départ pour que ça tourne.

Madame PACQUET trouve que l'estimation du chiffre d'affaires est assez élevée. Elle demande comment ont été calculés les prix moyens.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond qu'ils ont été estimés en référence des prix établis sur Nevers et alentours. Pour les hébergements, on est parti sur le nombre de personnes qui peuvent être logés sur place (9 hébergements) soit environ 20 personnes. Cela a été évalué sur un période de 6 à 8 mois d'activité. Pour les autres prestations, qui existent déjà sur le marché, les tarifs ont été établis en fonction des prix appliqués par les autres (coût d'une heure de location de vélo ou canoë, coût de l'achat d'un vélo...). Ces estimations restent évidemment à affiner, au fur et à mesure de l'avancement du projet.

Madame PACQUET pense que les résultats sur les activités récréatives de plein air sont surévalués. 25 000 € de résultat la première année sur la location de vélos ou canoës, c'est énorme.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond qu'il n'y a pas que la location mais aussi l'initiation qui sera proposée. Ces chiffres ont été travaillé à la lueur des prix moyens de ces prestations sur le marché (étude de conjoncture XERFI).

Madame LOUIS-SIDNEY demande s'ils ont consulté les tarifs proposés en Nièvre.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond par l'affirmative. Il a d'ailleurs pu constater des différences importantes entre Nevers et les autres communes des environs... Il tient à souligner qu'ils ont sous-évalué la partie événementielle à destination des entreprises. Au regard de son expérience de directeur d'un cabinet de conseil et formation en management des ressources humaines, il connaît les besoins en lieu de séminaires et les tarifs appliqués. Il sera facile d'avoir de bonnes surprises sur cette prestation...

Monsieur MENETRIER dit que cette prestation (accueil de séminaires) nécessite un lieu d'accueil avec un espace spécifique (grande salle).

Monsieur Lounès BELKAÏD rappelle que la cible visée n'est pas les grandes entreprises. La volonté est d'attirer les petites et moyennes entreprises ou collectivités qui sont à la recherche de lieux à taille humaine. Ce ne sont pas des séminaires de 50 à 100 personnes mais des séminaires de 10 à 20 personnes (équipe communale, petit comité de direction...) La taille de la halte et ses services répond parfaitement à cette recherche. Il y a un fort potentiel de clients dans les petites structures.

Madame PACQUET déclare que le projet d'activité à Luthenay-Uxeloup est aussi et avant tout un projet de vie. Hamid BELKAÏD, sa femme et ses enfants vont devoir quitter l'Algérie durablement. C'est un changement radical de vie et de climat...

Monsieur Hamid BELKAÏD répond que c'est un véritable souhait que de venir s'installer ici, choix mûrement réfléchi et en pleine conscience des changements indus. S'il vit aujourd'hui dans une ville moyenne en Kabylie, sa famille s'exile chaque week-end à la campagne pour retrouver la quiétude et profiter des activités de pleine nature. Aussi, concernant le climat en Kabylie, il fait de plus en plus chaud l'été et il neige en hiver. Ici aussi, il semble qu'il fasse de plus en plus chaud l'été...

Monsieur BILLARD note que le prévisionnel prévoit une rémunération du couple de 35 000 €. Il demande si cette rémunération projetée est en phase avec la rémunération actuelle du couple.

Monsieur Hamid BELKAÏD admet que cette rémunération est inférieure à la rémunération actuelle du couple. Ce sacrifice est pleinement assumé, il faut savoir ce que l'on veut et les premières années d'une nouvelle activité réclament ce genre de sacrifice.

Monsieur Lounès BELKAÏD souligne par ailleurs que le couple et ses enfants ont ici un logement fourni. La vente de l'entreprise en Algérie va permettre également de bénéficier d'un capital. Il a même été envisagé l'hypothèse d'une non-rémunération la première année...

Madame LOUIS-SIDNEY demande s'ils ont visité d'autres structures existantes ici qui proposent des équipements similaires, telles le Domaine du Grand Bois à Gimouille, Le Port de la Jonction à Decize.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond que ce type de structures existe partout en France. Mais le site bénéficie d'atouts très spécifiques et différentiels. Les prestations offertes sur ce site seront également très différentes dans la mesure où l'événementiel à destination des entreprises sera une forte valeur ajoutée : la halte ne proposera pas seulement l'hébergement pour séminaires mais des offres de formation (conseil en management, en gestion d'entreprise par exemple). L'idée est de proposer une gamme de formations qui s'enrichira petit à petit. Le projet est viable dans la mesure où il propose ce type de prestations en plus des autres.

Monsieur MENETRIER demande comment ils voient le planning de réalisation de ce projet.

Monsieur Lounès BELKAÏD répond que la première étape est la demande d'un visa d'installation pour Hamid et sa famille auprès du consulat de France à Alger (réponse dans un délai de 30 jours). Parallèlement le dépôt d'une demande de carte de séjour sera fait auprès de la Préfecture de la Nièvre (réponse attendue dans les 2 mois). Ensuite il faudra créer la société.

Monsieur le Président déclare que le projet est soutenu par la Préfecture dans la mesure où il fait partie des deux seuls projets de développement économique soutenus par la DETR pour l'année 2018.

Madame MOULIN demande quand ils pensent accueillir leurs premiers clients.

Monsieur Lounès BELKAÏD espère dès la saison prochaine, si les démarches administratives commencent le plus tôt possible. Le temps des travaux permettra d'entreprendre les démarches commerciales et les temps de formation.

Monsieur le Président remercie les candidats pour les réponses apportées aux élus et les invite à quitter la salle afin qu'un débat puisse débiter entre conseillers communautaires.

Après le départ de Messieurs Lounès et Hamid BELKAÏD, Monsieur le Président propose un tour de table.

Monsieur FRANCOIS dit avoir assisté à la première rencontre des candidats fin juillet et avoir été agréablement surpris par le sérieux et la motivation des personnes rencontrées. Aujourd'hui, à la lueur des échanges, il a acquis la certitude que cette candidature est une opportunité à saisir pour la collectivité.

Monsieur NOLIN se range à ces propos. Présent également à la première rencontre, il avait été estomaqué par la présentation faite fin juillet et la prestance des deux frères. Ce soir, Hamid BELKAÏD s'est montré plus réservé, certainement lié au fait de se retrouver face à autant d'élus. Pour autant, sa volonté de venir s'installer en France où une grande partie de sa famille habite déjà est très prégnante et sa motivation ne fait aucun doute. La collectivité a rarement rencontré des candidats de cet acabit.

Madame NATY affirme que les kabyles sont des gens très sérieux et très entreprenants, qui arrivent toujours à réussir ce qu'ils mettent en œuvre. Le projet avec ces candidats tient la route.

Madame ROBERT ne doute pas du sérieux de cette candidature. Elle se dit agréablement surprise de leur présentation. Les deux frères ne manquent pas d'idées et leur motivation est évidente.

Monsieur PINIER partage ce point de vue et déclare que cette candidature est sérieuse.

Monsieur MORIN déclare que le projet tel qu'il est pensé par ces deux candidats est tentant.

Monsieur MEUNIER voit là un projet économique mais aussi un projet de vie, soutenue par une famille sérieuse et impliquée.

Monsieur AUGENDRE déclare que ces candidats tiennent la route et que Lounès BELKAÏD lui a fait forte impression.

Madame MOULIN rappelle que le projet n'est pas facile à la base. Pour autant, ils se montrent prêts à faire de gros sacrifices pour réussir. Il y a une réelle volonté exprimée de développer et étoffer les prestations proposées.

Madame LOUIS-SIDNEY remarque que Lounès BELKAÏD est un professionnel habitué à faire ce type de présentation et qu'il est parfaitement à l'aise dans cet exercice. Son frère est très sympathique et il ne fait aucun doute qu'il n'emmènerait pas sa femme et ses enfants en France s'il ne se projetait pas ici. Elle se déclare plus réservée sur le prévisionnel établi et les 42 000 € de chiffre d'affaire en première année sur la partie hébergement. Cela lui semble élevé et montre une méconnaissance du tissu économique local. Le projet paraît un peu hors sol, ne tenant pas suffisamment compte des spécificités du territoire. En Nièvre le taux d'occupation est proche des 40 %. Aussi, des sites voisins proposent déjà ce type de prestations et cela n'est pas pris suffisamment en considération. Il y a donc une part de risque, même si l'assise financière des candidats existe.

Madame PACQUET reconnaît le ressenti de la motivation du futur gérant, malgré sa timidité. La présentation a été de qualité mais le prévisionnel reste selon elle à affiner. Le risque est fort pour la collectivité mais il l'est encore plus pour les futurs gestionnaires si la réalité ne correspond pas aux prévisions...

Monsieur le Président rappelle que le chiffre d'affaire lié à la partie hébergement est en correspondance avec le chiffrage de l'étude de faisabilité lancée en amont par la collectivité.

Monsieur MENEZ rejoint la pensée de Madame PACQUET, les chiffres paraissent un peu approximatifs.

Monsieur BILLARD comprend l'enthousiasme suscité par la présentation de ce soir. Pour tout projet, il existe des côtés positifs et des côtés négatifs. Côté positif, les personnes rencontrées sont sérieuses, motivées qui croient au projet et qui ont une assise financière. Côté négatif, le prévisionnel manque de détail et laisse apparaître quelques incohérences (chiffrage dans le tableau prévisionnel différent du chiffrage dans la diapositive présentée) ... Aussi le désistement des anciens candidats pose question quant à la viabilité de l'activité. Il y a donc un risque partagé : les candidats peuvent perdre 60 000 €, la collectivité peut perdre ces gestionnaires si ces derniers n'arrivent pas à se payer correctement à long terme. Pour autant, une décision est à prendre et quelquefois le plus gros risque est de ne rien faire... La réussite du projet tient en la capacité de Lounès BELKAÏD à vendre ses séminaires clés en main.

Monsieur TISSERON ne doute pas de la motivation des candidats rencontrés ce soir. Mais l'abandon des anciens candidats qui eux aussi semblaient motivés interroge et il se demande si toutes les prestations projetées ici pourront prendre place sur un site à petite dimension.

Monsieur MENETRIER conçoit que les candidats sont professionnels, la présentation montre une expérience de l'exercice chez Lounès BELKAÏD. Il trouve cependant dommage que le calcul des recettes sur la vente des produits et services n'ait pas été plus détaillé, il manque le détail du calcul sur les différents postes... La concurrence de Champvert et Decize questionne également. Aussi une activité

sur 8 mois lui paraît bien optimiste. On ne trouvera pas meilleure candidature, la véritable question à se poser aujourd'hui est croit-on ou non au projet.

Madame BEGUIGNOT partage ce point de vue. La motivation est réelle, les candidats sérieux. Mais le retour d'expériences des gestionnaires de Champvert qui ne remplissent pas leurs hébergements comme ils l'espéraient a de quoi interroger. Les résultats d'exploitation présentés paraissent bien optimistes.

Monsieur RENARD se dit d'accord avec tous ces points de vue. Le risque existe et la question à se poser est « donne-t-on une chance à ce projet ? » Ces candidats prennent aussi des risques et semblent décidés à les prendre.

Madame SAULIN déclare que ces candidats lui ont donné envie de croire à ce projet et à sa réussite. Eux-mêmes prennent des risques et il ne fait aucun doute qu'ils mettront tout en œuvre pour réussir.

Monsieur RIBET déclare qu'il rencontre pour la première fois ces candidats ce soir et qu'il est agréablement surpris. Il déclare venir lui-même d'Algérie et connaître le peuple kabyle comme des personnes sérieuses et travailleuses. Il n'a pas le sentiment d'avoir entendu des belles paroles, la lucidité quant aux défis à relever a été ressentie. Les connaissances de Lounès BELKAÏD est une opportunité pour développer l'évènementiel à destination des collectivités et entreprises. Il pense que leur étude tient la route. Dans la Nièvre, il manque d'hébergement, c'est ce que conclut l'étude émanant de l'association « Loire Itinérance ». Service et prestations doivent se développer sur le linéaire Loire et le site appartient à ce linéaire. Quand il y a des manifestations au circuit de Nevers-Magny Cours, il manque de lits... Ces candidats sont à ses yeux les candidats qui montrent le plus de capacité à développer le site et ils ont peut-être la meilleure vision des potentiels offerts par le projet. Prendre en référence les exploitants de Champvert qui peinent à remplir leurs hébergements c'est oublier qu'ils ont peut-être vu trop gros ((plus de 120 couchages à Champvert) et que s'ils ont abandonné Luthenay, c'est qu'ils rencontrent des difficultés à Champvert où ils ont énormément investi. Jamais ils n'ont remis en cause la viabilité du site de Luthenay-Uxeloup... Le conseil communautaire a toujours dit que si la collectivité trouvait les bonnes personnes prêtes à s'engager financièrement, il fallait prendre le risque d'y aller. Selon lui, on est aujourd'hui en face des bonnes personnes.

Monsieur le Président déclare rencontrer ces candidats pour la deuxième fois aujourd'hui. Le sérieux de ces personnes ne fait aucun doute. Ce binôme très complémentaire est une force pour le site et la réussite du projet. Ce projet est ancien, pensé par le premier président de la CCNB, Frédéric PIGNOT qui connaissait bien le site et ses atouts, la Loire, le canal latéral et la véloroute à l'époque en projet et aujourd'hui existante. Le projet peut être viable. Il faut donner à ces candidats leur chance et il faut saisir notre chance. Bien sûr que l'on prend un risque. Si on ne joue pas, on ne perd pas. Mais on ne gagne pas non plus. C'est aujourd'hui qu'il nous faut nous prononcer sur cette candidature et sur le démarrage de l'opération.

Avant vote, un point est refait sur le plan de financement de l'opération inscrit au budget 2018 :

VOLET HALTE NAUTIQUE					
DEPENSES	MONTANT HT	MONTANT TTC	RECETTES	MONTANT	%
Bâtiment Accueil ossature bois	156 000,00 €	187 200,00 €			
dont sanitaires, local pêche/vélos, stockage, logement gardien, espace bien-être			ETAT (DETR 2018)	98 143,00 €	29,02
Aménagement halte nautique	19 000,00 €	22 800,00 €	FEADER 2014-2020	74 000,00 €	21,88
Défrichage, plantation, aménagements	40 800,00 €	48 960,00 €	Appel à projet REGION (25 %)	84 550,85 €	25,00
épuration, électricité, réseaux eau)	54 400,00 €	65 280,00 €	DEPARTEMENT Contrat CAP 58 +	10 000,00 €	2,96
Achat d'équipements (logiciel, m. à laver, sauna, spa, vaisselle...)	40 800,00 €	48 960,00 €			
dont 20 400 € pour équipements destinés aux touristes					
Maîtrise d'œuvre	27 203,40 €	32 644,08 €	AUTOFINANCEMENT CCNB	71 509,55 €	21,14
TOTAL	338 203,40 €	405 844,08 €		338 203,40 €	100,00

VOLET HEBERGEMENT/AIRE CC					
DEPENSES	MONTANT HT	MONTANT TTC	RECETTES	MONTANT	%
Aires de services pour camping-cars	15 000,00 €	18 000,00 €			
			Appel à projet REGION (20 %)	46 780,00 €	18,48
			DEPARTEMENT Contrat CAP 58+	65 500,00 €	25,88
Achat hébergements nomades	161 300,00 €	193 560,00 €	ETAT (DETR 2018)	23 959,00 €	9,47
<i>soit 3 pods à 6 500 HT l'unité</i>	<i>19 500,00 €</i>	<i>23 400,00 €</i>			
<i>2 roulotte à 25 900 € HT l'unité</i>	<i>51 800,00 €</i>	<i>62 160,00 €</i>			
<i>4 cabanes forestières à 17 500 € l'unité</i>	<i>70 000,00 €</i>	<i>84 000,00 €</i>			
<i>1 kiosque à 7 500 € HT l'unité</i>	<i>7 500,00 €</i>	<i>9 000,00 €</i>	AUTOFINANCEMENT CCNB	116 862,60 €	46,17
<i>et transports</i>	<i>12 500,00 €</i>	<i>15 000,00 €</i>			
Défrichage, plantation, aménagements	19 200,00 €	23 040,00 €			
Réseaux (assainissement, station épuration, électricité, réseaux eau)	25 600,00 €	30 720,00 €			
Achat d'équipements (logiciel, m. à laver, sauna, spa, vaisselle...)	19 200,00 €	23 040,00 €			
dont 9 600 € pour équipements destinés aux touristes					
Maîtrise d'œuvre	12 801,60 €	15 361,92 €			
TOTAL	253 101,60 €	303 721,92 €		253 101,60 €	100,00
TOTAL OPERATION	591 305,00 €	709 566,00 €		591 305,00 €	

Soit le plan de financement ci-dessous globalisé pour une meilleure lisibilité :

DEPENSES	MONTANT HT	MONTANT TTC	RECETTES	MONTANT	%
Bâtiment Accueil ossature bois	156 000,00 €	187 200,00 €			
dont sanitaires, local pêche/vélos, stockage, logement gardien, espace bien-être			ETAT (DETR 2016)	122 102,00 €	20,65
Aménagement halte nautique	19 000,00 €	22 800,00 €	FEADER 2014-2020	74 000,00 €	12,51
Défrichage, plantation, aménagements	60 000,00 €	72 000,00 €	Appel à projet REGION (25 %)	131 330,85 €	22,21
Réseaux (assainissement, station épuration, électricité, réseaux eau)	80 000,00 €	96 000,00 €	Département Contrat CAP 58+	75 500,00 €	12,77
Aires de services pour camping-cars	15 000,00 €	18 000,00 €			
Achat hébergements nomades	161 300,00 €	193 560,00 €			
<i>soit 3 pods à 6 500 HT l'unité</i>	<i>19 500,00 €</i>	<i>23 400,00 €</i>			
<i>2 roulotte à 25 900 € HT l'unité</i>	<i>51 800,00 €</i>	<i>62 160,00 €</i>			
<i>4 cabanes forestières à 17 500 € l'unité</i>	<i>70 000,00 €</i>	<i>84 000,00 €</i>			
<i>1 kiosque à 7 500 € HT l'unité</i>	<i>7 500,00 €</i>	<i>9 000,00 €</i>			
<i>et transports</i>	<i>12 500,00 €</i>	<i>15 000,00 €</i>			
Achat d'équipements (logiciel, m. à laver, sauna, spa, vaisselle...)	60 000,00 €	72 000,00 €			
dont 20 400 € pour équipements destinés aux touristes					
Maîtrise d'œuvre	40 005,00 €	48 006,00 €	AUTOFINANCEMENT CCNB	188 372,15 €	31,86
TOTAL	591 305,00 €	709 566,00 €		591 305,00 €	100,00
Montant TVA sur opération				118 261,00 €	
Autofinancement CCNB sur HT				188 372,15 €	
Autofinancement CCNB sur TTC				306 633,15 €	

Il est rappelé qu'une prolongation d'un an avait été consentie par le Département quant à l'aide de 75 500 € des fonds territoriaux appelés Fonds Agir En Nièvre et liés à la contractualisation CAP 58 + (2015-2018) sur ce projet. Les factures acquittées des travaux sont attendues au plus tard le 1^{er} décembre 2018. Au vu du retard pris sur cette opération, il a été demandé à Catherine GOULOT MARTIN si une prolongation supplémentaire pouvait être envisageable. Elle n'a pas pu répondre à cette question mais une demande sera faite dans ce sens quand la collectivité aura tous les éléments de la candidature en sa possession. Une autre solution serait de réinscrire cette opération sur le contrat en cours d'écriture : « Projet 2018-2020 ».

Monsieur le Président propose à présent au conseil de se prononcer sur la candidature de Messieurs Hamid et Lounès BELKAÏD et de Madame Célia BELKAÏD pour la gestion et le développement de la halte fluvestre avec hébergements légers au lieu-dit « La Gare » sur la commune de Luthenay-Uxeloup.

PROJET HALTE FLUVESTRE – LUTHENAY-UXELOUP

Dans le cadre de l'appel à candidature pour la gestion et le développement de la halte fluvestre avec hébergements légers au lieu-dit « La Gare » sur la commune de Luthenay-Uxeloup, lancé par la collectivité en 2018,

Au regard du dossier de candidature déposé par Messieurs et Madame Hamid, Célia et Lounès BELKAÏD,

Faisant suite à la présentation faite du projet par les candidats ce jour et les réponses apportées aux élus,

Le Conseil Communautaire, après en avoir délibéré, et à l'unanimité des voix :

- DECIDE de retenir la candidature de Messieurs Hamid et Lounès BELKAÏD et de Madame Célia BELKAÏD pour la gestion et le développement de la halte fluvestre avec hébergements légers au lieu-dit « La Gare » sur la commune de Luthenay-Uxeloup,
- AUTORISE le Président à signer la sous-convention d'occupation temporaire du domaine public fluvial géré par VNF,
- APPROUVE le démarrage des travaux pour la réalisation de la halte, opération inscrite en section d'investissement au budget général 2018,
- AUTORISE le Président à signer toutes pièces nécessaires.

DECISION MODIFICATIVE N°7 - BUDGET GENERAL

Monsieur le Président informe le conseil qu'il est nécessaire de faire quelques modifications sur le budget général :

Compte Recette						
Sens	Section	Chap	Art	Op	Objet	Montant
R	F	75	7551		Excédent des budgets annexes	-8 284.00 €
Total						-8 284.00 €

Compte Dépense						
Sens	Section	Chap	Art	Op	Objet	Montant
D	F	011	60632		Fournitures de petit équipement	-1 000.00 €
D	F	011	615221		Bâtiments publics	-411.00 €
D	F	014	7419		Reversement sur dgf au titre de la franchise postale	-6 813.00 €
Total						-8 284.00 €

Après en avoir délibéré, le Conseil communautaire décide à l'unanimité d'accepter ces virements de crédits.

DECISION MODIFICATIVE N°1 – BUDGET ZAC DE CHANTENAY

Monsieur le Président informe le conseil qu'il est nécessaire de faire quelques modifications sur le budget ZAC de Chantenay, pour prendre en considération la somme due aux fermiers (dédommagement d'éviction), sous-estimée :

Crédits à ouvrir						
Sens	Section	Chap	Art	Objet		Montant
D	F	65	6522	Reversement de l'excédent des budgets annexes		-8 284.00 €
D	F	011	6015	Terrains à aménager		8 284.00 €
Total						0.00 €

Après en avoir délibéré, le Conseil communautaire décide à l'unanimité d'accepter ces virements de crédits.

PROJET DE TERRITOIRE 2018-2020

Monsieur le Président informe l'assemblée que le comité de pilotage et le bureau se sont rassemblés le 4 septembre afin de revoir le fléchage du fonds territorial du Département dans le cadre de la contractualisation 2018-2020. Ce fléchage garde les opérations de niveau 2 qui posaient question quant à leur niveau d'opérationnalité tel que l'aménagement de la route sur le giratoire lié à l'échangeur sur Chantenay construit dans le cadre de la prolongation de la mise en 2 x 2 voies de la RN7, dont les travaux risquent de prendre du retard.

Catherine GOULOT MARTIN, rencontrée le 5 septembre, invite les élus à conserver ce fléchage, une souplesse sera accordée sur les opérations de niveau 2 quant à la reventilation sur les autres opérations listées de même niveau.

Les discussions avec les élus et services du Département lors du COPIL du 11 septembre permettra de finaliser la liste des opérations de niveau 2 à inscrire et les montants fléchés.

LIGNES TOURISTIQUES

Nathalie BOUDEAU déclare que M. DEMAILLET, de la société DEDICES PLURIELLES entend prendre contact avec chaque référent des communes pour identification sur le terrain des implantations des différents supports (pupitres/totems/plaques). Elle rappelle que ces supports ne prendront place que sur sol dur.

Après tour de table, les référents à contacter pour chaque commune sont identifiés :

AZY-LE-VIF : Didier Renard
CHANTENAY-SAINT-IMBERT : Marie-Christine MICHARD
LIVRY : Pascale MOULIN et/ou Christian BARLE
LUTHENAY-UXELOUP : Yves RIBET
NEUVILLE-LES-DECIZE : Jean-Gilles PINIER
SAINT-PIERRE LE MOUTIER : Adrien AUFEVRE
TOURY-SUR-JOUR : Nicole ROBERT
TRESNAY : Christian GUILLON

La séance a été levée à 22 H 05 et a été suivie d'un vin d'honneur.

A. AUFEVRE Absent excusé Pouvoir donné à G. MENETRIER	P. AUGENDRE	C. AUPETIT Absente excusée	C. BARLE	C. BEGUIGNOT
P. BILLARD	S. BOULET Absente excusée Pouvoir donné à P. MOULIN	A. DEBARALLE Absent excusé	J. DUBOIS Absent excusé Pouvoir donné à A. MEUNIER	D. FRANCOIS
C. GUILLON Absent excusé Suppléé par G. NATY	J. LANDRY Absente excusée	M. LIVROZET	V. LOUIS-SIDNEY	D. MARILLIER Absente excusée Pouvoir donné à P. BILLARD
G. MENETRIER	D. MENEZ	B. MERCHIEZ Absent excusé	A. MEUNIER	MC. MICHARD Absente excusée
D. MORIN	P. MOULIN	N. NOLIN	V. PACQUET	JG. PINIER
D. RENARD	Y. RIBET	N. ROBERT	B. SAULIN	P. TISSERON