



APPEL À PROJET

En vue de la cession d'un bâtiment à vocation touristique à Celliers,
commune de La Léchère

*Date et heure limites de réception des offres : **mardi 17 décembre 2019 à 12h00***

SOMMAIRE

CONTEXTE ET PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Objet de l'appel à projet	P. 3
Présentation du territoire touristique de Valmorel et de la vallée d'Aigueblanche	P.3
Les enjeux touristiques de Valmorel et de la vallée d'Aigueblanche	P.5
Le bâtiment	P.6
Cadastre et PPR	P.7
Contractualisation : cession avec charges	P.8

MODALITÉS DE LA CONSULTATION

Nature de la consultation	P.9
Composition du dossier de réponse	p.9
Conditions d'envoi et de remise des dossiers de réponse	p.10
Visites et renseignements complémentaires	p.10
Examen des projets	P.11
Négociations	P.12
Fin de la consultation	P.12

ANNEXES

Annexe 1 : Dossier de projet

Annexes 2 : plans et surfaces à titre indicatif

CONTEXTE DE L'APPEL A PROJET ET PRÉSENTATION GÉNÉRALE

OBJET DE L'APPEL A PROJET

La Commune de la Léchère est propriétaire d'un bâtiment aménagé à vocation de centre de vacances, fermé depuis les années 2000. N'ayant pas vocation à réhabiliter et exploiter le site, elle le met en vente afin qu'il soit requalifié et valorisé.



La commune cherche donc un acheteur proposant un projet économiquement viable, déployant une offre originale sur le secteur, en complémentarité de celle existante, et en adéquation avec la politique locale de valorisation du patrimoine ainsi qu'avec la stratégie touristique du territoire de Valmorel et de la Vallée d'Aigueblanche présentée dans ce document

PRÉSENTATION DU TERRITOIRE TOURISTIQUE DE VALMOREL ET DES VALLÉES D'AIGUEBLANCHE

Ce territoire est structuré autour de 5 pôles touristiques majeurs et très complémentaires tant dans les activités proposées, qu'au niveau de leur environnement et de leur saisonnalité :

1. La station de Valmorel : moteur de l'attractivité hivernale du territoire. Elle concentre 14 000 lits touristiques et offre un domaine skiable relié à Saint François Longchamps cumulant 165 km de pistes pour 49 remontées mécaniques : le Grand Domaine.

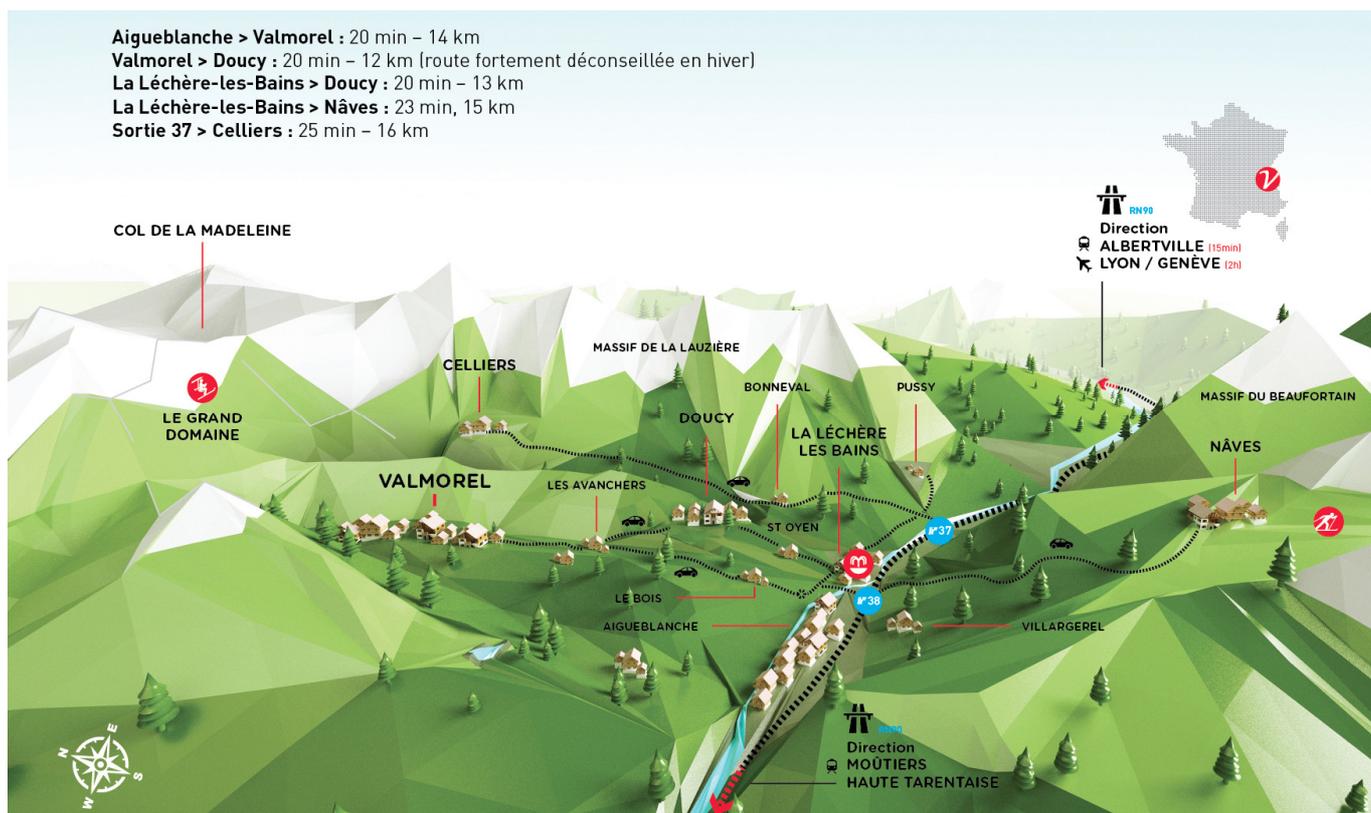
2. La station de Doucy : satellite de la station de Valmorel. Elle possède un positionnement propre : une station familiale, facile, accessible, ensoleillée. Elle dispose de 2 000 lits touristiques. Elle est reliée à Valmorel et fait partie intégrante du Grand Domaine.

3. Celliers et la vallée de l'Eau Rousse : pôle « nature » du territoire. Celliers est connectée à Valmorel via la télécabine de Celliers mise en service en 2008. Il a enregistré : 4 873 passages sur l'hiver 2016/2017
2 422 sur l'été 2017 dont 458 VTT.

Celliers est un village typiquement savoyard composé de 3 hameaux, c'est une des principales portes d'entrée du massif préservé de La Lauzière. Situé sur la route d'accès au mythique col de la Madeleine, le village est traversé par des flux touristiques importants en période estivale : 450 véhicules jours dont 121 deux roues. Le col possède sa propre notoriété liée au Tour de France cycliste avec 26 passages depuis 1969.

4. La vallée de Nâves : 4 villages traditionnels à l'authenticité préservée dans une nature vierge d'infrastructures touristiques de masse, permettent en toutes saisons la pratique d'activités de pleine nature et de montagne. Il s'agit également du site nordique le plus haut de Savoie,

5. La station thermale de La Léchère-les Bains : située en fond de vallée, elle permet cures et remises en forme. L'espace thermal s'étend sur les communes de La Léchère et d'Aigueblanche et propose des activités diverses telles que SPA, balades, médiathèque, espace scénographique... Plus de 6 000 curistes fréquentent le site chaque année entre avril et octobre.



LES ENJEUX TOURISTIQUE DU TERRITOIRE DE VALMOREL ET DE LA VALLÉES D'AIGUEBLANCHE

Le bâtiment en vente se situe au cœur d'un des pôles majeurs du territoire qui constitue une composante importante de l'attractivité touristique. Dans ce contexte la collectivité souhaite que le projet développé dans le bâtiment soit en cohérence avec la stratégie touristique du territoire qui repose sur un développement équilibré et harmonieux des hébergements, des activités et des services.

L'offre touristique en termes d'accueil touristique et d'hébergements est aujourd'hui trop faible au sein du massif de La Lauzière et de la vallée de l'Eau Rousse. **Il convient donc de développer l'offre d'hébergements touristiques marchands** au départ des activités « nature ». Deux positionnements : hébergements de Charme et/ou accueil de la clientèle itinérante ont été plus spécifiquement fléchés.

Les activités de pleine nature diversifiées et de qualité sont au cœur de l'activité touristique en montagne. La mise en valeur du patrimoine naturel, culturel, agricole et identitaire répondent aux attentes de la clientèle en quête d'authenticité et de clés de lecture du territoire. Un certain nombre de produits sont d'ores et déjà en place, ou sur le point d'aboutir qui participent directement à la montée en puissance de la vallée de l'Eau Rousse autour de certains types de clientèle :

- de nombreux sentiers sont inscrits au plan départemental des itinéraires, promenades et randonnées.
- L'hiver la plupart des courses de ski de randonnée en Lauzière ont pour point de départ Celliers.
- Un sentier innovant, via la réalité augmentée, de découverte des premiers paravalanches installées en France sur la forêt domaniale RTM de Celliers ;
- activité sur le canyon de l'Eau Rousse ;
- deux offres autour de la randonnée itinérante passe par Celliers : Le Tour de la Lauzière et le Tour de la Tarentaise.

Aménagement en cours de réalisation :

- circuit vélo à assistance électrique en lien avec le versant mauriennais avec bornes de recharge et scénographie ;
- circuit scénographié autour du col de la Madeleine/massif de La Lauzière.

Le troisième pilier de la stratégie touristique concerne **l'offre de service pour créer du lien entre les produits et l'hébergement** afin d'améliorer l'expérience client. Un certain nombre de réalisations concrètes permettent d'ores et déjà une meilleure diffusion de l'information et des clientèles notamment itinérantes :

- La mise en place de la « Maison de Celliers » concentrant sur un pôle mairie annexe, salle polyvalente, restauration, location de matériel de ski et accueil campings-cars. Celliers se pose donc comme le pôle d'accueil et d'information de la vallée de l'Eau Rousse.
- La promotion de la labellisation « accueil vélo » / « accueil moto » auprès des acteurs touristiques afin de mieux accueillir ces types de clientèles aux attentes spécifiques et nombreuses sur la vallée de l'Eau Rousse.
- La volonté de développer les offres « packagées » hébergement/activités/services



LE BÂTIMENT

Situé à 1 300 mètres d'altitude, le bâtiment est implanté en bordure de village et bénéficie d'un cadre montagnard authentique et privilégié avec une vue ouverte sur la vallée et les montagnes environnantes.

Il est accessible par un chemin vicinal bitumé adjacent à la RD213

Il bénéficie d'un emplacement stratégique idéal au cœur de l'offre de services touristiques du versant.

Il s'agit d'une construction constituée d'un ancien corps de ferme du début du XIX^{ème} siècle qui a été agrandi et surelevé à des époques de construction différentes.

L'association Soleil Levant a pris le bâtiment en gestion pour en faire une colonie de vacance en 1969. Il a donc été réaménagé spécifiquement pour cette fonction. Elle l'a exploité jusqu'à la fin des années 1990. A cette époque, le bâtiment ne répond plus aux normes et nécessite d'importants travaux de remise à niveau. Parallèlement, le route de Combelouvière reliant Celliers à Valmorel s'effondre, remplacée depuis par une télécabine, l'association décide alors de cesser l'exploitation.

L'édifice est construit sur un talus. Il est constitué d'un rez de chaussée bâti sur un sous-sol, surelevé, d'un étage et de combles partiellement aménagés.

Les installations électriques et la cuisine professionnelle ne répondent plus aux normes d'accueil du public dans le cadre d'un ERP.

Le chauffage central est constitué par une chaudière au fuel ancienne.

Le détail des plans et surfaces est disponible en annexe 2.



DÉSIGNATION CADASTRALE ET PPR

Les biens concernés par la vente concernent les parcelles 452, 451 et 984.



Le plan local d'urbanisme, approuvé en 2016, classe la zone Ua : « villages et principaux hameaux, à vocation principale d'habitat de forme urbaine ancienne et traditionnelle ».



Sont interdits sur ce zonage :

- Les constructions à usage d'industrie et d'entrepôt
- Les constructions nouvelles destinées à l'exploitation agricole et forestière
- Les constructions et installations à usage artisanal et commercial de plus de 200m² et incompatibles avec la salubrité
- Les installations classées pour la protection de l'environnement soumise à déclaration ou autorisation
- Les dépôts de véhicules et le camping ou caravaning.

MODALITÉS DE CONSULTATION

NATURE DE LA CONSULTATION

La présente consultation est lancée sous la forme d'un appel à projet. Elle n'est pas soumise aux dispositions relatives à la commande publique (marchés publics ou contrats de concession).

Appel à projet organisé par : Mairie de la Lechère
Village 92
73260 la lechère
FRANCE
E-mail : mairie@lalechere.fr
Téléphone : 04 79 22 52 44

COMPOSITION DU DOSSIER DE RÉPONSE

Le dossier des candidats devront contenir les éléments suivants :

- Toutes les pièces et documents permettant d'apprécier la qualité du candidat et ses capacités professionnelles à mettre en œuvre son projet. Le candidat fournira à minima :

- Copie de pièce d'identité en cours de validité (si personne physique)

- Extrait Kbis (si personne morale)

- Bulletin n°3 du casier judiciaire

- Curriculum vitae et note développant ses expériences professionnelles et références

- Justificatif des diplômes, attestations de formation (Bonnes pratiques de l'hygiène, permis d'exploitation...)

- Le certificat de visite remis par la commune
- Une note descriptive permettant d'apprécier ses qualités, sa motivation pour le présent projet et ses objectifs.
- Un dossier descriptif détaillé du projet proposé en termes :

- * de concept et d'aménagement.

- Particulièrement, le candidat devra expliciter clairement les activités et le type de produits qu'il entend développer dans le bâtiment et à ses abords. Il détaillera les clientèles qu'il entend accueillir et les modes de promotion/commercialisation qu'il entend mettre en place. Il estimera le nombre d'emplois équivalents temps plein créés par l'activité. Il précisera si le bâtiment sera ouvert à l'année ou de manière saisonnière.

- * d'aménagements envisagés.

- Le candidat devra détailler le programme d'investissements qu'il entend déployer sur le bâtiment et ses abords, ainsi que le calendrier de réalisation des travaux. A cet effet, il pourra fournir tous les éléments descriptifs qu'il jugera nécessaire (croquis, plans, schémas) pour permettre à la commune d'apprécier la qualité et l'importance des travaux envisagés.

- * Un calendrier précis de réalisation des travaux envisagés et une date de mise en service.
- * Une estimation financière de ces travaux et aménagements reposant sur des devis et estimations certifiées par des professionnels.
- * La montant de l'offre d'acquisition (prix HT)
- * Les éléments justifiant de la capacité du candidat à réaliser le projet présenté => Justification de sa capacité d'apport financier et des garanties notamment bancaires.

Pour formuler leur proposition, les candidats pourront suivre la trame proposée en annexe

CONDITIONS D'ENVOI ET DE REMISE DES DOSSIERS DE RÉPONSE

Les candidats transmettront leur dossier sous pli cacheté portant les mentions « *Ne pas ouvrir* » // *Offre pour le rachat du bâtiment du « Soleil Levant ».*

La date limite de remise des offres est fixée au mardi 17 décembre 2019 à 12h00.

Passé ce délai, les offres ne seront plus prises en compte par la Commune.

Le pli doit contenir dans une seule enveloppe, les pièces définies dans le présent document et devra être remis contre récépissé ou, s'il est envoyé par la poste par pli recommandé avec avis de réception postal, parvenir à destination avant la date et l'heure limites de réception des offres indiquées ci-avant, à l'adresse suivante :

Monsieur le Maire
Mairie de la Lechère
Village 92

Horaires d'ouverture de la mairie : lundi au vendredi de 9h30 à 12h et 13h30 à 17h.

Le pli qui serait remis ou dont l'avis de réception serait délivré après la date et l'heure limites précitées ainsi que remis sous enveloppe non cachetée, ne sera pas retenu ; il sera renvoyé à son auteur.

Les dossiers des candidats seront entièrement rédigés en langue française et exprimés en euro.

La commune se réserve la possibilité, en cas de nécessité, de reporter la date fixée pour la réception des dossiers. Elle n'aura pas à justifier sa décision.

VISITES ET RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Une visite obligatoire du site sera organisée le : **30 septembre à 14h00**

Les candidats désirant visiter le bâtiment doivent confirmer leur présence (en précisant leur identité et leur nombre) 48 heures à l'avance, par courriel à l'adresse suivante : mairie@lalechere.fr

La commune se réserve la possibilité d'organiser des visites supplémentaires pour la cas ou des candidats ne seraient pas disponibles le 30 septembre. Le cas échéant, elle en informera tous les candidats ayant retiré un dossier.

Pour obtenir tous renseignements complémentaires qui leur seraient nécessaires au cours de leur étude, les candidats devront faire parvenir, au plus tard le 29 novembre, une demande écrite adressée à : mairie@lalechere.fr

Une réponse sera alors adressée à tous les candidats ayant retiré un dossier de consultation.

La commune se réserve la possibilité, en cas de nécessité, de reporter la date fixée pour la réception des offres. Elle n'aura pas à justifier sa décision.

EXAMEN DES PROJETS

Les candidatures et les offres constituant le projet proposé seront analysées par des élus du Conseil Municipal de la Commune de la Lechère.

Avant de procéder à l'examen des projets, la complétude du dossier sera vérifiée. S'il est constaté que certaines des pièces listées aux présentes sont manquantes ou incomplètes, il pourra être demandé à tous les candidats concernés de produire ou compléter ces pièces.

L'examen et le jugement des projets seront effectués dans le respect des principes de transparence et d'égalité des candidats.

La sélection des candidatures et le jugement des offres seront effectués dans le respect des principes de transparence et d'égalité des candidats.

Critères d'analyse et de sélection des projets :

Les projets seront analysés au regard des critères suivants

- **QUALITÉ DU PROJET AU REGARD :**
 - Des capacités professionnelles du candidat compte tenu de son projet
 - Du/des produits et positionnement(s) du projet au regard de la stratégie touristique du territoire
 - De la description des aménagements proposés
 - Montant des investissements liés au aménagements envisagées
- **PRIX**
 - Proposition de prix d'achat du bâtiment
- **RESPECT DU CACHET DU BÂTIMENT ET INSERTION DANS LE BÂTI LOCAL**
 - Projet architectural, ou a minima croquis/esquisses du projet
- **CALENDRIER**
 - De réalisation des travaux envisagés
 - Date de mise en service

Au terme de leur analyse, les élus dresseront un classement des offres.

NÉGOCIATIONS

Suivant la qualité des projets proposés, la commune se réserve la possibilité d'engager des négociations avec un ou plusieurs porteurs de projets.

Ces derniers pourront être auditionnés ou questionnés en vue de clarifier ou compléter certains aspects de leur offre.

Au terme des négociations, les candidats seront invités à remettre une version finale de leur projet/offre négocié(e) incluant éventuellement les évolutions résultant des discussions.

FIN DE LA CONSULTATION

Approbation du choix du projet :

A l'issue de l'analyse des projets par les élus, la proposition retenue sera validée par une délibération en conseil municipal.

La vente sera formalisée par un acte notarié à conclure avec le candidat retenu.

Les frais liés à la vente seront intégralement supportés par l'acquéreur.

Abandon de la procédure

La commune se réserve le droit d'interrompre le processus d'appel à projet à tout moment ainsi que la possibilité de ne pas donner suite aux offres reçues, le tout sans que les candidats puissent demander en contrepartie une quelconque indemnisation ou le remboursement de leur frais préalables ou honoraires de conseils.

La Commune n'aura pas à justifier cette décision.

ANNEXE 1 : DOSSIER DE PROJET

Ce dossier constitue une trame dont tous les chapitres devront être complétés, mais peuvent être présentés sous une autre forme et doivent être complétés de tout éléments jugés pertinents par le candidat (plans, esquisses, ...).

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Nom

Prénom

Adresse

..... Code postal

Ville

Téléphone Portable

Mail

Date de naissance Situation familiale

Emploi actuel du candidat

Formations et diplômes

.....

.....

Expériences professionnelles et compétences spécifiques en lien avec le projet présenté

.....

.....

Vos 3 points forts

.....

.....

Quelles sont vos motivations personnelles à vous porter acquéreur ?

.....
.....
.....

LE PROJET

Quelles sont les prestations que vous souhaitez proposer ?

.....
.....
.....

Quels seront vos besoins en personnel ?

Nombre de postes

Temps pleins

Temps partiels

Quels seront les moyens et équipements nécessaires ?

.....
.....
.....

Prévoyez-vous des aménagements extérieurs ? (Description sommaire et/ou croquis des aménagements extérieurs)

.....
.....
.....

Quels moyens et stratégies de promotion et de commercialisation ?

.....
.....
.....

Positionnement du projet (couples produits/ clients) :

.....
.....
.....

Périodes d'ouverture et de fermeture (à l'année ou saisonnier)

.....
.....
.....

Quels sont les principaux atouts de votre projet ?

.....
.....
.....

Montant des investissements que vous allez réaliser ?

.....
.....

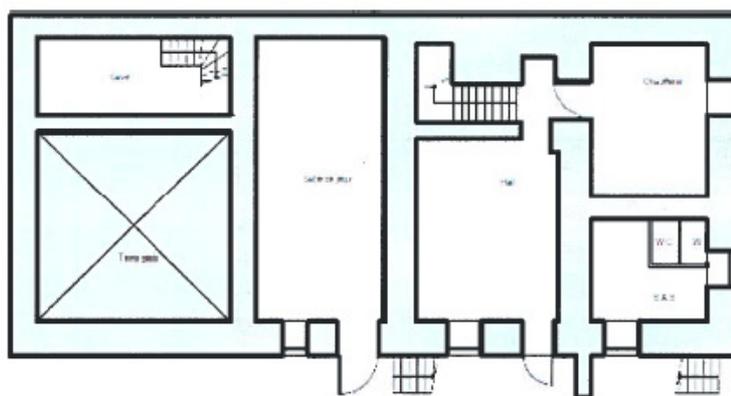
Montant de l'offre d'achat que vous proposez

.....

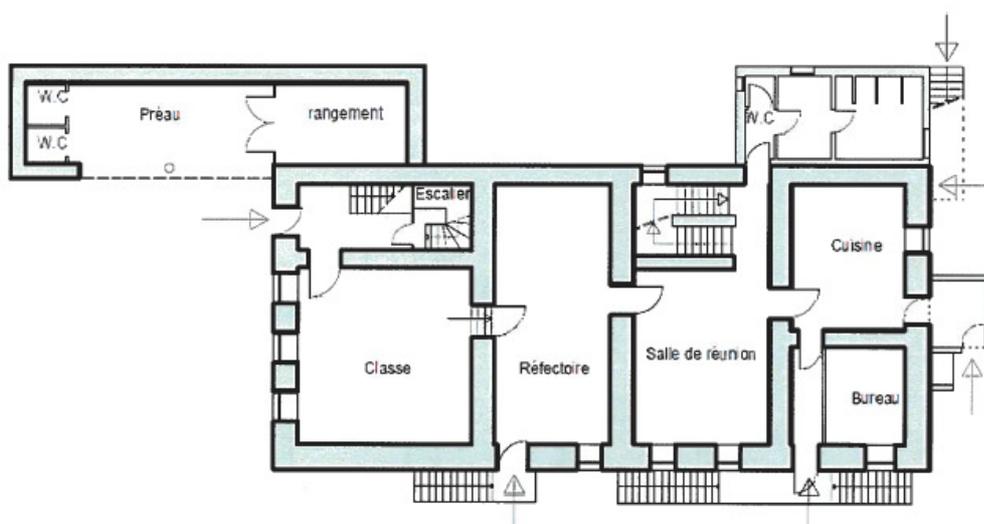
ANNEXE 2

PLANS ET SURFACES à titre indicatif

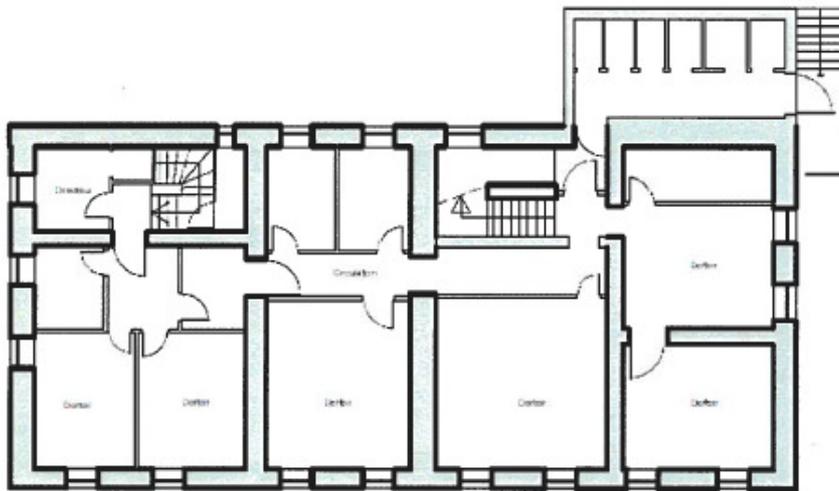
Caves



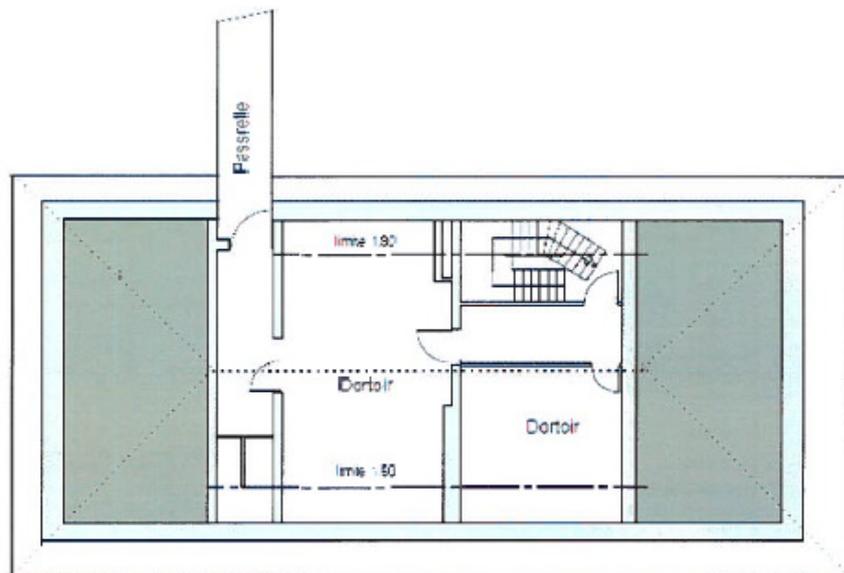
Rez de chaussée



Étage 1



Combles



Espaces	Pièces	Surfaces
RDC	Entrée	3,8
	Salon1	26,2
	Pièce	6,6
	Cuisine	22,6
	Accès à la réserve	4,8
	Dégagement	3
	Dégagement	1,8
	WC	1,6
	Laverie	6,8
	Douches	10,3
	Salon 2	36
	Grande salle	39,4
	Entrée 2	7,5
	TOTAL	
1 ^{er} étage	Sanitaires	20,9
	Dortoir 1	27,4
	Dortoir 2	11,45
	Dortoir 3	24,4
	Couloir et dortoir 4	38,9
	Dortoir sur palier 5	42
TOTAL		165 m²
Caves	Caves 1	35
	Caves 2	23
	Caves 3	11,1
	Caves 4	25
TOTAL		94,10 m²
Combles		
TOTAL		135 m²
Surface totale		564,50 m²