COMMUNE DE CONDAT

CANTAL · HAUT-CANTAL · AUVERGNE



Projection de la Maison Roc-Chêne après rénovation (image d'intention)

APPEL À PROJET

Devenez l'exploitant de l'hôtel-restaurant du Roc-Chêne

Une bâtisse patrimoniale entièrement rénovée par la commune, 12 chambres et un restaurant de 40 couverts avec jardin d'hiver, au cœur d'un domaine de 40 hectares surplombant la vallée de la Rhue, entre le Sancy et les volcans du Cantal.

Candidatures avant le lundi 15 février 2027 à 12h00

Publication de l'appel à projet : 22 septembre 2026 · Visites du site organisées d'octobre à janvier

2027

LE MOT DU MAIRE

Un lieu qui attend ses hôtes

Il y a des lieux qui racontent un territoire. La Maison Roc-Chêne, posée à l'entrée du bourg au-dessus de la vallée de la Rhue, est de ceux-là.

En l'acquérant, notre commune a fait un choix : ne pas laisser s'éteindre une bâtisse emblématique du Haut-Cantal, mais en faire le socle d'une nouvelle économie locale. Nous avons conduit les études de faisabilité, arrêté un programme réaliste, et nous prenons à notre charge la rénovation complète du bâtiment pour livrer un outil de travail fonctionnel, aux normes, prêt à exploiter.

Nous cherchons aujourd'hui bien plus qu'un locataire : un couple ou une équipe d'hôteliers-restaurateurs qui feront vivre ce lieu, avec une offre qui leur ressemble et l'envie de s'installer pour longtemps. À eux, nous offrons un cadre exceptionnel, un marché sans concurrence directe, un bail commercial protecteur et une commune qui tient ses engagements.

Ce cahier des charges vous dit tout du projet, de son marché et de ses conditions. Si vous vous reconnaissez dans cette ambition, venez visiter le Roc-Chêne : c'est ici que tout commence.

Jean MAGE
Maire de Condat



La Maison Roc-Chêne aujourd'hui : bâtisse du milieu du XX^{e} siècle, à l'entrée du bourg de Condat.

Pourquoi candidater ?

- **Zéro investissement immobilier** : la commune finance et réalise l'intégralité de la rénovation.
- **Un bail commercial 9 ans** : vous créez et possédez votre fonds de commerce.
- **Un marché ouvert** : aucun hôtel-restaurant qualitatif intégré dans le Haut-Cantal.
- **Un loyer équilibré** : part fixe + part variable indexée sur votre chiffre d'affaires.

12	40	40 ha	9-10	4	25 min
CHAMBRES DE CHARME	COUVERTS + JARDIN D'HIVER	DOMAINE COMMUNAL	MOIS D'OUVERTURE VISÉS / AN	SAISONS D'EXPLOITATION	DU MASSIF DU SANCY

CAHIER DES CHARGES

Sommaire

1	**L'opportunité** · un territoire, un marché, un besoin identifié	p. 4
2	**Le site et le programme** · une bâtisse patrimoniale entièrement rénovée par la commune	p. 6
3	**Le projet d'exploitation attendu** · un hôtel-restaurant de charme, quatre saisons	p. 8
4	**Le cadre économique** · potentiel d'activité, loyer, investissements de l'exploitant	p. 9
5	**Le cadre juridique et contractuel** · bail commercial et engagements réciproques	p. 11
6	**La procédure de sélection** · critères, dossier de candidature, calendrier	p. 12
7	**Modalités pratiques** · visites, questions, confidentialité, contacts, annexes	p. 14

L'ESSENTIEL EN 30 SECONDES

La commune de Condat (Cantal) recherche, par le présent appel à projet, **l'exploitant de l'hôtel-restaurant de la Maison Roc-Chêne** : 12 chambres, restaurant de 40 couverts avec extension type jardin d'hiver, dans une bâtisse patrimoniale dont la **rénovation complète est prise en charge par la commune**. Le montage repose sur un **bail commercial**, avec un loyer composé d'une **part fixe et d'une part variable** indexée sur le chiffre d'affaires. L'exploitant finance ses équipements mobiliers et développe librement son concept, dans le respect du cap fixé : **un établissement de charme, ouvert 9 à 10 mois par an**. Les candidatures sont attendues avant le **15 février 2027 à 12h00**.

Qui peut candidater ?

Exploitants hôteliers-restaurateurs expérimentés : couples ou équipes d'indépendants, groupes familiaux, jeunes chefs accompagnés, opérateurs de charme, seuls ou en groupement. La qualité du projet prime sur la taille de la structure.

Comment lire ce document ?

Les sections 1 à 4 présentent l'opportunité et son modèle économique ; les sections 5 à 7 détaillent le cadre contractuel et la procédure. Les données détaillées (étude de faisabilité, plans, business plan) sont accessibles en annexe sur demande, après engagement de confidentialité.

SECTION 1

1. Un territoire, un marché, un besoin identifié

Le Haut-Cantal, une destination nature préservée

Condat (environ 1 000 habitants, classée **Station Verte**) est un bourg structurant du Haut-Cantal, territoire de moyenne montagne à forte identité paysagère : plateaux du Cézallier, vallée de la Rhue, forêts et paysages volcaniques. L'offre touristique y repose sur la pleine nature (randonnée, VTT, pêche, découverte du patrimoine) et sur des points forts locaux (Gentiane Express, fêtes de village, marchés de producteurs).

Le territoire accueille en haute saison une clientèle majoritairement **familiale et de passage**, complétée par une clientèle **senior** sensible au calme, aux paysages et à l'authenticité. Ces clientèles recherchent précisément ce qui manque aujourd'hui : des lieux d'accueil et de restauration qualitatifs, capables de structurer un séjour ou une étape.



Le massif du Sancy, à 25 minutes, premier réservoir de clientèles de la zone.



Le Gentiane Express, train touristique emblématique du Haut-Cantal.

Une position stratégique entre deux pôles majeurs

Condat se situe entre le **massif du Sancy** (25 minutes, environ 36 000 lits touristiques marchands) et le **massif cantalien**, qui déploie le **Grand Site de France du Puy-Mary** et la station du Lioran. Cette position d'interface permet de capter des flux sur plusieurs saisons et d'envisager une **ouverture annuelle de 9 à 10 mois sur 12**.

50 min	45 min	1h25	785 k	1,4 M
DE L'A75 (GRATUITE)	DE LA GARE DE MASSIAC (TER VERS CLERMONT-FD)	DE CLERMONT-FD ET D'AURILLAC	HABITANTS À 60 MIN	HABITANTS À 2H

Accessibilité

Accès routier par la D679 depuis l'A75 (Clermont-Ferrand ↔ Montpellier, gratuite). Aéroports de Clermont-Ferrand et d'Aurillac à 1h25. Le site bénéficie d'une visibilité immédiate à l'entrée du bourg, route de Bort.

Un marché sans concurrence directe

Ces dernières années, plusieurs hôtels traditionnels du Haut-Cantal ont cessé leur activité : modèles vieillissants, absence de mise à niveau, décalage avec les attentes actuelles. L'offre associant **hébergement et restauration** s'est réduite, laissant le champ libre : **il n'existe aujourd'hui aucun hôtel-restaurant qualitatif intégré dans le Haut-Cantal**.

L'offre actuelle repose sur des hébergements diffus (gîtes) et une restauration indépendante, dont certaines tables rencontrent un franc succès, preuve d'un réel potentiel local. Un établissement bien positionné viendra **compléter** cette offre, pas la concurrencer.

Des clientèles identifiées, quatre saisons

- **Clientèles touristiques de passage et de séjour** (familles, couples, seniors), en itinérance entre Sancy, Cézallier et volcans du Cantal.
- **Clientèle locale et de proximité** : déjeuners de week-end, repas de famille, événements. Un rôle de table de référence pour le bassin de vie.
- **Clientèle affinitaire 4 saisons** : randonneurs, pêcheurs, amateurs de patrimoine et de nature, courts séjours hors vacances scolaires.
- **À moyen terme** : séminaires et événements professionnels ou familiaux, à mesure que le site se développe.

Ce que dit l'étude de marché

L'étude de faisabilité conduite en 2026 par BR Conseil, avec le cabinet d'architecture AAGROUP, confirme la pertinence d'un positionnement **« hôtel-restaurant de charme à taille humaine »** et documente le marché, le benchmark d'établissements comparables et le potentiel d'activité. Le détail est accessible dans le dossier de données.



Le massif cantalien : Grand Site de France du Puy-Mary, station du Lioran.



Clientèle familiale de pleine nature, cœur de cible de la destination.

LE BON MOMENT

Raréfaction de l'offre, montée des attentes qualitatives, appui public assumé : les conditions d'un **repositionnement gagnant** sont réunies.

SECTION 2

2. Une bâtisse patrimoniale, un domaine de 40 hectares

La Maison Roc-Chêne est une bâtisse patrimoniale du milieu du XX^{e} siècle, en pierre de pays, implantée à l'entrée du bourg de Condat, surplombant la vallée de la Rhue.

Longtemps propriété privée, acquise par la commune après une période de déshérence, elle constitue un point d'entrée emblématique du village. Le bâtiment ne fait l'objet d'aucune protection au titre des monuments historiques : les marges de manœuvre architecturales sont réelles, dans le respect de l'esprit du lieu.

Le domaine communal s'étend sur **environ 40 hectares** de prairies, de bois et de jardins en terrasses, pour partie en **périmètre Natura 2000**. La forêt qui entoure la demeure frappe par **la qualité et la diversité de ses essences** : arbres de grand développement, sujets remarquables, véritable patrimoine botanique qui donne au lieu son identité et son ombrage naturel. Balades, potager en terrasses et jardins du Roc-Chêne complètent un cadre d'exception, argument commercial majeur pour l'établissement.

Le site en bref

- **1 · Maison Roc-Chêne** : le futur hôtel-restaurant, 12 chambres et 40 couverts.
- **2 · Grange (≈ 620 m²)** : potentiel séminaires / événementiel (phase ultérieure).
- **3 & 4 · Bâtisses annexes** : potentiel logement de direction et logements saisonniers (phase ultérieure).



Le domaine communal du Roc-Chêne : environ 40 ha entre bourg, prairies et bois.



La terrasse en pierre, futur prolongement naturel du restaurant et du jardin d'hiver.

Un programme de rénovation complet, financé par la commune

La commune assure la maîtrise d'ouvrage et le financement de la **rénovation complète** de la bâtisse, pour livrer à l'exploitant un outil fonctionnel, aux normes ERP, sécurité incendie et accessibilité. Le programme arrêté à l'issue de l'étude de faisabilité (2026) comprend :

Composante	Contenu du programme
Hébergement	12 chambres réparties sur deux niveaux (R+1 et R+2), 6 chambres par niveau, toutes avec sanitaires privatifs ; sur chaque niveau, une chambre de surface plus généreuse permettant une typologie différenciée (confort / familiale / supérieure). Niveau de confort visé : standard 3★-4★.
Restauration	Restaurant de 30 à 40 couverts, cuisine professionnelle, bar ; **extension vitrée type « jardin d'hiver »** côté terrasse, reliant la salle au paysage et sécurisant le confort d'exploitation en toutes saisons.
Noyau technique	Intégration d'un noyau technique neuf : ascenseur, SSI, fluides ; caves, réserves, stockage, zone de livraison ; anticipation du raccordement à un réseau de chaleur.
Extérieurs	Terrasse en pierre, jardins et abords traités ; stationnement dédié ; cheminements dans le domaine (balades du Roc-Chêne, potager, jardins).

Ce que finance la commune

- Clos, couvert, structure et rénovation intégrale du bâtiment
- Extension jardin d'hiver, noyau technique (ascenseur, SSI, fluides)
- Mises aux normes ERP, sécurité, accessibilité
- Abords, réseaux et raccordements

Ce que finance l'exploitant

- Équipements mobiliers et matériels (FF&E) : mobilier des chambres, literie, équipement de cuisine complémentaire, petit matériel, décoration
- Ordre de grandeur estimé par l'étude : **≈ 215 000 €**, amortissable sur 7 à 10 ans
- Fonds de roulement de démarrage et frais de pré-ouverture

CO-CONSTRUCTION DU PROGRAMME

Le programme détaillé (agencement des chambres, organisation de la cuisine, ambiances) sera **finalisé avec l'exploitant retenu**, en amont du lancement des travaux : la commune fait le choix d'un calendrier qui permet d'adapter l'outil au projet d'exploitation, plutôt que l'inverse. Le calendrier prévisionnel des travaux et de l'ouverture sera arrêté conjointement lors de la mise au point du bail.

Un potentiel de développement en deux phases ultérieures

Au-delà du socle hôtel-restaurant, la commune entend poursuivre le développement du site au vu des performances de l'exploitation : un pôle séminaires et hébergement complémentaire dans la grange, puis des logements de direction et saisonniers pour répondre à l'enjeu clé du logement des équipes. L'exploitant retenu sera associé à ces réflexions.

SECTION 3

3. Un hôtel-restaurant de charme qui incarne son territoire

La commune n'impose pas un concept clé en main : elle fixe un **cap** et laisse aux candidats la liberté d'écrire leur projet. Le cap, issu de l'étude de positionnement :

- **Un établissement de charme à taille humaine**, 12 chambres et une table de 30 à 40 couverts, où la qualité prime sur le volume.
- **Une table identitaire**, valorisant les produits du terroir cantalien et les circuits courts, ouverte aux clientèles extérieures comme aux habitants : déjeuners, dîners, dimanche en famille.
- **Une exploitation 4 saisons**, avec une ouverture cible de **9 à 10 mois par an** (fermeture annuelle de l'ordre de 9 semaines), articulée sur les flux du Sancy, du massif cantalien, du Grand Site du Puy-Mary au Lioran, et du tourisme de nature.
- **Un ancrage territorial fort** : partenariats avec les acteurs locaux (producteurs, activités de pleine nature, Gentiane Express, offices de tourisme), participation à la vie du bourg.
- **Une démarche environnementale** cohérente avec le cadre (Natura 2000) : gestion sobre des ressources, approvisionnements responsables.

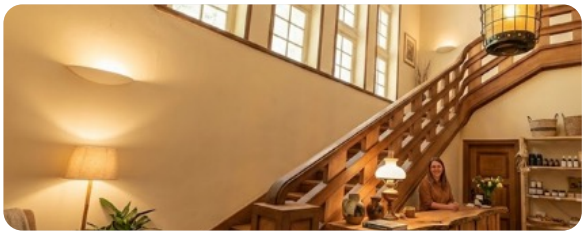
> **Le premier critère, c'est vous**
>
> L'étude de faisabilité le dit sans détour : la réussite du Roc-Chêne « devra trouver sa grande richesse dans le choix de l'hôtelier et du restaurateur. Leur capacité à **incarner le lieu**, à proposer une offre singulière et à s'inscrire dans une logique de territoire constituera l'atout numéro un du projet ».



Ambiance recherchée pour les chambres : charme, matériaux naturels, vue sur la vallée.



Une table conviviale et identitaire, cœur battant de la maison.



Valoriser les volumes et le caractère de la bâtisse.

SECTION 4

4. Un modèle économique étudié et documenté

La commune a fait réaliser une **étude de faisabilité économique complète** (2026), incluant étude de marché, benchmark d'établissements comparables et comptes d'exploitation prévisionnels sur 5 ans selon deux scénarios. Les candidats disposent ainsi d'une base objective, rare pour ce type d'opportunité, pour construire leur propre business plan. Les principaux enseignements :

Hypothèses tarifaires cibles (TTC)

Hébergement	Tarif
Chambre, basse saison	100 €
Chambre, moyenne saison	120 €
Chambre, haute saison	140 €
Petit déjeuner	16 €

Restauration	Ticket moyen
Déjeuner	30-35 €
Dîner	68-78 €
Bar	8 €

Cohérents avec le 4★ rural AURA (108-257 € la chambre)

Deux scénarios d'exploitation en vitesse de croisière (année 3)

Indicateurs (année N3)	Scénario prudent	Scénario ambitieux
Taux d'occupation hébergement	≈ 48 %	≈ 54 %
Chiffre d'affaires total TTC	≈ 665 k€	≈ 830 k€
Résultat brut d'exploitation (RBE)	≈ 108 k€ (16 % du CA)	≈ 212 k€ (25 % du CA)

Comptes d'exploitation détaillés (recettes par activité, charges, personnel, saisonnalité mois par mois) disponibles dans le dossier de données. La restauration représente environ 70 % du chiffre d'affaires : la table est le moteur économique de la maison, l'hébergement son amplificateur de marge.

LECTURE HONNÊTE DU MARCHÉ

Ces scénarios traduisent une montée en charge progressive sur 5 ans, avec un potentiel de rentabilité conforme aux standards de la profession. La commune en tire un principe simple : le loyer suivra le niveau d'activité réel, de sorte que **l'exploitant dégage du résultat après loyer** et construise un projet durablement rentable. C'est la condition de la réussite partagée, et la commune s'y tient.

Le loyer : une part fixe, une part variable

Le loyer du bail commercial sera composé d'une **part fixe**, garantissant à la commune un revenu locatif de base, et d'une **part variable indexée sur le chiffre d'affaires** de l'établissement. Cette structure aligne les intérêts des deux parties : la collectivité accompagne la montée en charge, l'exploitant garde les moyens de se développer.

Ce que proposent les candidats

Chaque candidat formule dans son offre une **proposition de structure de loyer** (montant de la part fixe, assiette et taux de la part variable, progressivité éventuelle des premières années), cohérente avec son business plan. Cette proposition constitue l'un des éléments d'appréciation du critère économique et financier, et sera mise au point lors de la phase de dialogue.

Un calibrage réaliste

Le niveau du loyer sera arrêté lors de la phase de dialogue, sur la base du business plan du candidat et des pratiques observées en hôtellerie-restauration. Le principe retenu par la commune : un loyer qui suit la montée en charge de l'activité, avec une progressivité possible les premières années, pour laisser l'exploitant investir, se développer et dégager du résultat.

L'investissement de l'exploitant

L'exploitant supporte les **équipements mobiliers et matériels (FF&E)** : mobilier et literie des chambres, complément d'équipement de cuisine, arts de la table, décoration. L'étude les estime à **environ 215 000 €**, amortissables sur 7 à 10 ans, auxquels s'ajoute le fonds de roulement de démarrage. Un ticket d'entrée maîtrisé au regard des standards du secteur, l'immobilier étant intégralement porté par la commune.

Une commune qui porte le projet

- La commune porte l'intégralité de l'investissement immobilier et mobilise les dispositifs publics de soutien au tourisme rural et de moyenne montagne (Région, Département, Europe).
- L'ingénierie du projet (études, programmation, sélection) est déjà réalisée et financée : le candidat entre dans un projet **préparé et sécurisé en amont**.
- La collectivité reste l'interlocuteur unique de l'exploitant, du bail jusqu'au suivi du bâtiment.

SÉCURITÉ JURIDIQUE DES CONDITIONS

Les conditions financières consenties respecteront le cadre applicable aux concours des collectivités (valeur locative objectivée, encadrement européen des aides dites *de minimis*) : une garantie de **stabilité juridique dans la durée** pour l'exploitant comme pour la commune.

SECTION 5

5. Un bail commercial : vous créez votre fonds

La Maison Roc-Chêne relève du **domaine privé communal**. La commune la donnera à bail dans le cadre d'un **bail commercial** soumis aux articles L.145-1 et suivants du code de commerce, le montage le plus protecteur pour un exploitant qui s'engage :

- **Durée de 9 ans** (3/6/9), avec droit au renouvellement : la visibilité nécessaire pour investir et construire une clientèle.
- **Propriété commerciale** : l'exploitant crée, possède et valorise **son fonds de commerce**, cessible et nantissable, donc finançable par les banques.
- **Destination contractuelle** : hôtellerie-restauration et activités accessoires (bar, événementiel, bien-être, boutique de produits locaux…).
- **Liberté d'exploitation** : concept, carte, tarifs, commercialisation et recrutements relèvent de l'exploitant.

Bien que la location d'un bien du domaine privé ne soit pas soumise à une obligation légale de mise en concurrence, la commune fait le choix d'une **procédure de sélection ouverte, transparente et publiée** : elle garantit l'égalité de traitement des candidats et la solidité juridique du contrat qui sera signé.

Principales clauses du bail

- **Obligation d'exploitation effective et continue**, avec une ouverture cible de 9 à 10 mois par an
- **Loyer** : part fixe + part variable sur CA, indexation légale (ILC), progressivité négociable
- **Répartition des charges** : grosses réparations (art. 606 c. civ.) à la commune ; entretien courant, fluides, assurances d'exploitation au preneur
- **Travaux du preneur** soumis à accord du bailleur ; accession en fin de bail
- **Garanties** : dépôt de garantie et garantie complémentaire (caution personnelle ou garantie bancaire) à proposer par le candidat
- **Clause résolutoire** : défaut de paiement, défaut d'exploitation, changement de destination
- **Cession** du droit au bail encadrée (libre uniquement avec le fonds, agrément du bailleur)

Mise au point contractuelle

Le projet de bail sera mis au point avec le candidat retenu lors de la phase de dialogue, sur la base des principes ci-dessus, puis autorisé par délibération du conseil municipal avant signature. Les candidats peuvent formuler dès leur offre des observations sur le cadre contractuel proposé.

SECTION 6

6. Une sélection transparente, en deux temps

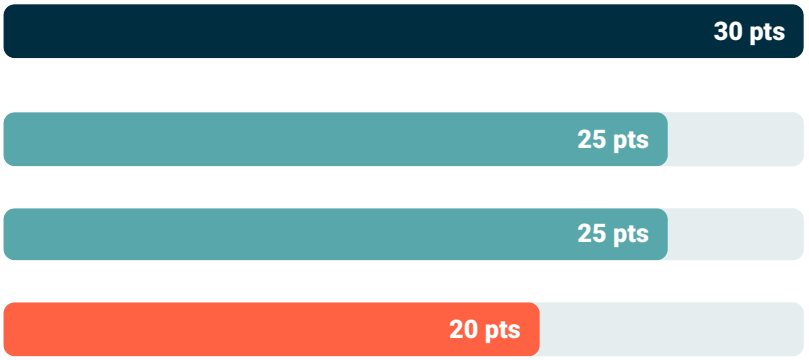
Critères d'analyse des candidatures (100 points)

Qualité du projet d'exploitation
Concept, positionnement, offre de restauration, expérience client, ouverture annuelle, ancrage territorial et démarche environnementale

Expérience et références du candidat
Parcours en hôtellerie-restauration, réalisations comparables, équipe, capacité à incarner le lieu

Solidité économique et financière
Crédibilité du business plan, plan de financement du FF&E, garanties, proposition de loyer (fixe + variable)

Retombées pour le territoire
Emplois créés, circuits courts et partenariats locaux, ouverture aux habitants, animation du bourg



Déroulé de la sélection

1	Analyse des dossiers	Vérification de la complétude, analyse et notation des candidatures selon les critères ci-dessus, par une commission ad hoc associant le maire, des élus, le cabinet conseil de la commune et, en tant que de besoin, des personnalités qualifiées (tourisme, financement).
2	Auditions	Les 2 à 3 candidats les mieux classés sont reçus en audition à Condat : présentation du projet, échanges approfondis, visite complémentaire du site.
3	Dialogue & mise au point	Phase d'échanges avec le ou les candidats pressentis : ajustement du projet, du programme de travaux, des conditions financières et du projet de bail. Les candidats peuvent être invités à préciser ou compléter leur offre.
4	Décision	Choix du lauréat, délibération du conseil municipal autorisant la signature du bail. Chaque candidat non retenu est informé personnellement.

Règles de la consultation

La commune se réserve le droit de ne pas donner suite à la consultation, de prolonger les délais ou d'organiser des échanges complémentaires avec tout ou partie des candidats, sans indemnité. Les réponses apportées aux questions d'intérêt général sont mutualisées entre tous les candidats ayant retiré le dossier. Les projets et données transmis par les candidats sont traités de manière strictement confidentielle.

Composition du dossier de candidature

A · Le candidat	
1	Lettre de candidature et de motivation
2	Identification : Kbis de moins de 3 mois ou projet de statuts ; pièce d'identité du ou des porteurs
3	CV détaillés, diplômes et permis d'exploitation, références d'exploitations comparables
4	Bilans et comptes de résultat des 3 derniers exercices (structures existantes) ; attestations fiscales et sociales
B · Le projet	
5	Note d'intention (8 pages max conseillées) : concept, positionnement, offre hébergement et restauration, politique tarifaire, calendrier d'ouverture annuel, organisation RH, partenariats locaux, démarche environnementale
6	Business plan sur 5 ans : compte d'exploitation prévisionnel, plan de financement du FF&E et du démarrage, attestation bancaire ou preuve de capacité de financement
7	Proposition de loyer : part fixe, part variable (assiette, taux), progressivité éventuelle
8	Garanties proposées (dépôt de garantie, caution personnelle ou bancaire)
9	Attestation de visite du site (délivrée lors des visites organisées ou sur rendez-vous)

Dossier à transmettre par voie électronique (accusé de réception) ou par pli recommandé, coordonnées en section 7. Candidature possible seul ou en groupement (hôtelier et restaurateur, exploitant et investisseur…).

Calendrier de la consultation

- **22 sept. 2026** — **Publication de l'appel à projet**
  Dossier téléchargeable et données annexes sur demande
- **Oct. 26 - janv. 27** — **Visites du site**
  Quatre journées de visite organisées + visites individuelles sur rendez-vous jusqu'à la remise
- **18 janv. 2027** — **Questions des candidats**
  Réponses mutualisées à tous les candidats, avant la remise des offres
- **15 févr. 2027 12h00** — **Date limite de remise des candidatures**
- **Fin févr. 2027** — **Analyse des dossiers** et présélection de 2 à 3 candidats
- **Mars 2027** — **Auditions** à Condat et phase de dialogue
- **Avril 2027** — **Choix du lauréat**, mise au point et signature du bail ; co-construction du programme de travaux

Et ensuite ?

Programme détaillé, calendrier des travaux et date d'ouverture sont arrêtés **avec l'exploitant retenu**, avant le lancement du chantier.

SECTION 7

7. Visiter, questionner, candidater

Visites du site

Quatre journées de visite collective sont organisées d'octobre 2026 à janvier 2027 (dates communiquées aux candidats ayant retiré le dossier). Des visites individuelles sur rendez-vous sont possibles jusqu'à la remise. La visite du site est vivement recommandée ; une attestation de visite est délivrée sur place et jointe au dossier.

Questions et données annexes

Les questions sont posées par écrit jusqu'au 18 janvier 2027. Sur simple demande et après engagement de confidentialité, les candidats accèdent au **dossier de données détaillées** :

- Étude de faisabilité complète (marché, benchmark, positionnement, 2026)
- Comptes d'exploitation prévisionnels détaillés, deux scénarios sur 5 ans
- Plans du bâtiment et du domaine, reportage photographique
- Programme technique de rénovation et chiffrage des travaux
- Projet de trame du bail commercial

Remise des candidatures

Avant le lundi 15 février 2027, 12h00

Par voie électronique (recommandé) : jph.bosse@brconseil.com, objet : « Candidature AAP Roc-Chêne » (accusé de réception adressé en retour)

Par pli recommandé avec AR :
Mairie de Condat, Appel à projet Roc-Chêne
Le Bourg, 15190 Condat
Mention « Ne pas ouvrir » sur l'enveloppe

Vos contacts

Conduite de la consultation

Jean-Philippe BOSSE · BR CONSEIL
Assistance à maîtrise d'ouvrage de la commune
jph.bosse@brconseil.com · 06 30 58 20 82

Mairie de Condat
Le Bourg, 15190 Condat · 04 71 78 52 06 · condat-cantal.fr

CONFIDENTIALITÉ

Les dossiers de candidature, business plans et échanges sont strictement confidentiels et ne sont communiqués qu'aux membres de la commission de sélection.

APPEL À PROJET · COMMUNE DE CONDAT

Le Roc-Chêne n'attend plus que votre projet.

Une bâtisse rénovée à neuf, un domaine de 40 hectares, un marché ouvert, une commune engagée. Venez écrire l'histoire du prochain grand lieu d'hospitalité du Haut-Cantal.



CANDIDATURES

avant le 15 février 2027 · 12h00

jph.bosse@brconseil.com · objet « Candidature AAP Roc-Chêne »

RENSEIGNEMENTS & VISITES

Jean-Philippe BOSSE · BR CONSEIL

jph.bosse@brconseil.com · 06 30 58 20 82