

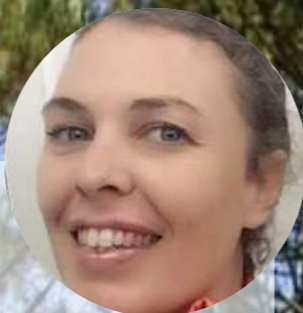
LES PORTEURS DE PROJET



Toma LAWAKELI

Nationalité Fidjienne

Plus de 16 ans d'expérience dans le tourisme comme guide pour les plus grands tour-operators des Fidji.
Nommé Meilleur Guide Touristique des Iles Fidji en 2016.
Un carnet d'adresses personnel dans le milieu du marketing touristique international et contact avec les tour-operators fidjiens, gage de promouvoir le projet dans le monde entier.
Un relationnel avec l'ensemble des joueurs de rugby du Pacifique évoluant en Europe et dans le monde.



Noémie FRANCOU

Nationalité Française

Master en Commerce International option Tourisme.
Compétences dans la communication graphique (design de produit et visual design) et dans l'accueil (réception, administration, gestion...), organisation d'évènements et encadrement d'équipes.
Guide touristique aux Fidji et personnel au sol pour la compagnie aérienne New Caledonia Airlines.
Ces activités lui ont permis de développer un relationnel dans le Pacifique, utiles au développement du projet.

LA NAISSANCE DU PROJET

Noémie et Toma ont habité de longues années aux Îles Fidji, avant une arrivée en France il y a quelques années. L'adaptation au mode de vie en France et la perte de repère de la culture pacifique les ont amenés à initier le projet KORO TALEI.

LE PARRAIN



Sisa KOYAMAIBOLE

Nationalité Fidjienne

International fidjien de rugby – 48 sélections
Participe à 3 coupes du Monde de rugby
Vainqueur de la coupe du Monde de rugby à 7.

UNE EQUIPE PROJET



KORO TALEI

PROJET DE VILLAGE VACANCES DE 60 CHAMBRES DE STANDING
DOSSIER D'INVESTISSEMENT



48, avenue de la Côte d'Argent
40 460 SANGUINET

8

Téléphone : +33 (0)6.22.17.59.42
E-mail : contact@korotalei.com

1

KORO TALEI est né de la volonté de créer un **lieu de rassemblement et de diffusion de cultures pacifiques** dans un environnement naturel, un havre de paix au milieu de la forêt landaise, au travers d'un **espace mêlant sport et culture, lieu de repos et d'animation.**



Un **village vacances à taille humaine**, est constitué de plusieurs BURE, la maison traditionnelle des îles Fidji, de différentes capacités (de 6 à 10 personnes).

Le complexe comprend tous les équipements sportifs, culturels, administratifs et d'animation pour assurer la vie du village. **Le village et son restaurant seront ouverts à l'année.**



Hébergement

Une **capacité de 60 chambres meublées** dans l'esprit pacifique (avec lit double ou 2 lits simples), regroupées par groupe de 3, 4 ou 5 chambres sous un même toit.



Restauration

Un restaurant, mêlant **les saveurs et les produits des îles du Pacifique avec l'authenticité de la cuisine landaise, accessible à tous.**

Des repas thématiques sont prévus 3 fois par semaine : le Pacific Friday, le Ma'a Tahiti Saturday et l'Aquatic Sunday.

La boutique et produits culturels

Vente de produits des îles du Pacifique et des partenaires locaux au travers d'une **boutique au sein du village vacances et organisation des ateliers d'artisanat traditionnel.**

Le partenaire est déjà en activité au travers de la vente en ligne de ces produits.

Sport et loisirs

Mise à disposition d'**installations sportives** (rugby, volley, espace couvert, piscine, salle de fitness...).

Organisation d'événementiels type tournois sportifs, soirées privées, séminaires et incentives, formations...

Stratégie de développement commerciale

Un réseau de personnes identifiées par les porteurs de projet recèle **un potentiel d'environ 200 à 300 investisseurs.**

Ce réseau est en contact au travers des rencontres régulières auxquelles assistent les porteurs de projets 2 à 3 fois par an.



BESOINS FINANCIERS

- Démarrage du dossier
- Achat du foncier
- Construction
- BFR des 2 premières années

Profil des investisseurs



- Fidjiens
- Originaires du Pacifique
- Investisseurs européens

Le modèle de financement

Les besoins en financement du projet sur sa période de lancement (études et travaux) et sur ses deux premières années d'exploitation font l'objet du plan de financement d'un **montant global de 12 millions d'euros.**

Afin d'assurer la pérennité de l'opération et pour se conformer à la volonté des porteurs de projet de monter l'opération sur des bases d'une **communauté d'investisseurs partageant les mêmes valeurs** de partage et de liens culturels et sportifs, il a été décidé de financer ce projet sur les bases du partage des investissements (et donc les risques) au sein de la communauté d'investisseurs par le biais de la **mise en vente de parts d'investissement basées sur la valeur d'une unité d'hébergement** (une chambre pour 2 personnes), elle-même accueillie au sein d'une des BURE du village.

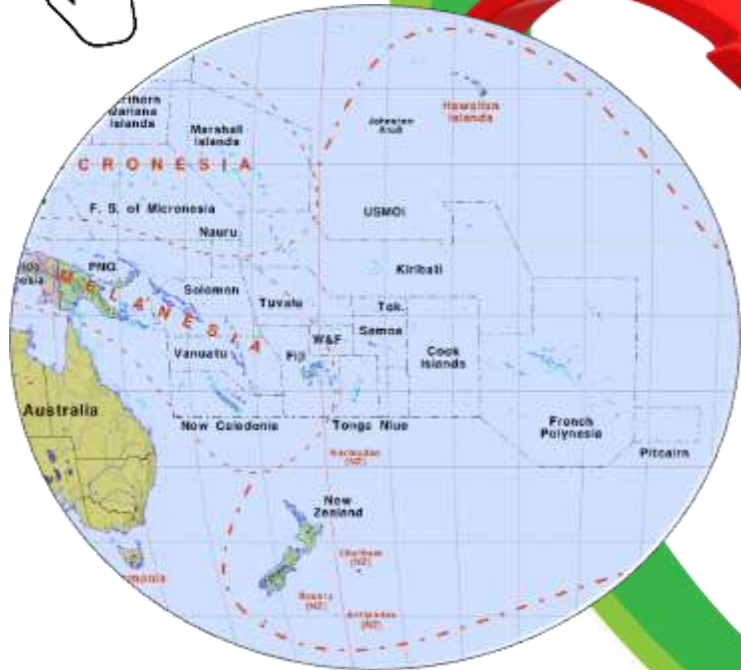
En ce sens, l'investisseur devient **propriétaire unique** de sa valeur d'investissement (la chambre) mais aussi d'une part équivalente à 1/60 de l'ensemble du domaine résidentiel (équipements communs).

Pour tenir compte de la spécificité des investisseurs recherchés (1/3 de Fidjiens, 1/3 de gens du Pacifique et 1/3 d'investisseurs européens), il est proposé à chaque investisseur une **priorité d'occupation de son bien** (ou son équivalent) pendant une **période annuelle équivalente à 3 semaines.**

L'investissement

- Le montant de la **part d'investissement** correspondant à la valeur d'une chambre a été **fixé entre 200 000 et 250 000 €** incluant les frais de gestion et les 3 semaines de droit d'occupation annuel sans limitation de durée (pleine propriété).
- Un investisseur ne peut acquérir, lui-même ou un ayant-droit direct, plus de 5 chambres (soit 5 parts d'investissement).
- En contrepartie de son investissement, l'investisseur recevra annuellement une **quote-part des droits de location** au prorata du chiffre d'affaires sur les locations du village vacances, déduction faite des frais de gestion et des éventuels services (gestion locative, ...) rendus par le gestionnaire du village vacances.

EN SAVOIR PLUS



Situation géographique

Dans le Sud-Ouest de la France
A 1h30 de Bordeaux
A 1h30 de l'Espagne
A moins de 4 h de Paris

3 semaines d'occupation par an

Sans limitation de durée
Priorités sur semaines supplémentaires

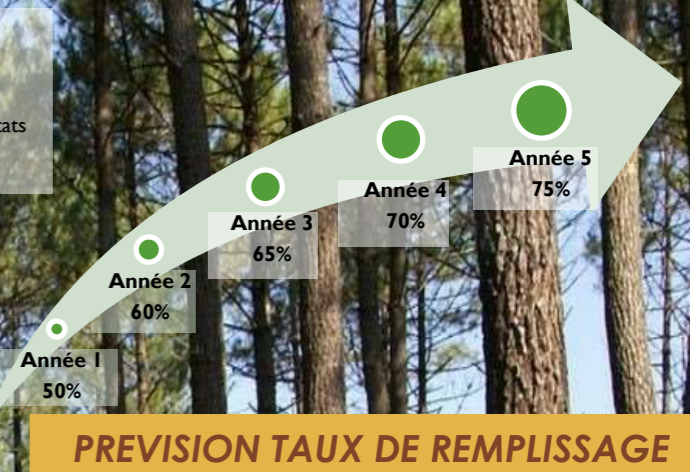


Rentabilité locative annuelle

Garantie de rentabilité minimum
Intéressement aux résultats

Chambre entièrement équipée

Couchage
Salle de bains
Toilettes
Salon commun



PREVISION TAUX DE REMPLISSAGE

AVANTAGES POUR L'INVESTISSEUR

- L'appartenance à une communauté d'investisseurs ayant un même but, les mêmes valeurs
- Investir dans un produit à valeur ajoutée, tant en termes d'image (village accessible, à valeur environnementale) que sur la partie financière
- Une rentabilité locative annuelle minimale garantie complétée par une indexation sur le taux global de remplissage
- La possibilité de résider 3 semaines par an dans le village, inclus dans l'investissement et sans limitation de durée
- Une valeur de revente croissante.

SPORTS

- Rugby
- Volley
- Espace couvert
- Piscine
- Salle fitness
- Location de vélos* - supp
- Surf*

RESTAURATION

- Restaurant central
- Snacking
- Coin barbecue

KORO TALEI

HEBERGEMENT

- 60 Chambres
- Lits simples ou 1 lit double modulable
- Salle de bains
- Salon
- Coin Petit déjeuner

CULTURE

- Spectacles
- Ateliers
- Cuisine
- Danse
- Musique
- Tressage
- ...
- Boutique

	Hébergement seul	Bed & Breakfast	½ Pension	Pension Complète
Nuitée	✓	✓	✓	✓
PDJ		✓	✓	✓
Repas midi				✓
Repas soir			✓	✓
Repas thématiques			✓ ¹	✓ ²
Activités sportives	✓	✓	✓	✓
Piscine		✓	✓	✓
Salle fitness		✓	✓	✓
Spectacles	✓	✓	✓	✓
Ateliers	✓ ³	✓ ³	✓	✓

1 Supplément au forfait pour le vendredi et samedi
2 Supplément au forfait pour le vendredi et samedi
3 Supplément au forfait

INNOVATIONS ET LEVIERS DE CROISSANCE

Un village vacances en adéquation avec les évolutions environnementales des normes de construction en privilégiant des procédés novateurs et favorisant l'innovation technique et organisationnelle des acteurs locaux.

Un village vacances entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite (100 % des chambres, des bâtiments et la majorité des espaces extérieurs).

Un multi-partenariat sur le modèle de financement entre les investisseurs privés, institutionnels, internationaux et locaux.





LE MARCHE

Nous nous positionnons sur le marché concurrentiel de l'hébergement de vacances avec animations, sous le référentiel des villages vacances selon le classement de l'organisme ATOUT France.

Dans ce positionnement, nous nous plaçons sur la classification du village vacances 4* (sur 5 maximum possible) sur un segment de prix en adéquation avec la prestation proposée. La cible de clientèle visée est principalement axée sur la clientèle de passage ou souhaitant découvrir la culture des îles du Pacifique dans un environnement immersif mais également sur les populations du Pacifique vivant en Europe et souhaitant y trouver un lieu de rassemblement ponctuel.



LA CONCURRENCE

Du fait de la thématique originale de KORO TALEI, la concurrence totale sur le même segment de marché est inexistante à notre connaissance sur le marché européen. Si l'on met de côté la thématique spécifique, en termes de standing, le seul réel concurrent au niveau local est l'Hôtel du Golf de MOLIETS.



MODELE DE FINANCEMENT

Le modèle de développement financier et d'investissement proposé est la possibilité pour un investisseur, de type particulier ou familial, d'acquérir en pleine propriété une chambre du village vacances en contrepartie de la possibilité d'occupation pour une durée donnée (en général 3 semaines) et d'une rentabilité locative garantie sur la base d'une durée de financement moyenne de 10 à 15 ans.

Nous nous positionnons sur un modèle de financement vertueux qui implique l'investisseur au sein d'une communauté collaborative et partenariale dans le but de faire vivre le concept du village.

Pas d'engagement sur la durée

Pas de copropriété partagée

Rentabilité sur la location des semaines restantes

Possibilité de revente

Ce qui est fait et en cours

- Définition du projet
- Evaluation économique du projet
- Rédaction des supports de communication investisseurs
- Recherche foncière
- Définition des postes de personnel

Ce qui reste à faire

- Mettre en œuvre la structure et l'outil de gestion
- Recherche des financements
- Ingénierie financière détaillée
- Mise en œuvre juridique
- Création de la marque

BURE AUX ILES FIDJI



BERGERIE LANDAISE



PROJET PACIFIC VILLAGE



PLAN BURE 8 PERSONNES



AMENAGEMENT CHAMBRE



DECORATION



Images non contractuelle

